



Entrevista Realizada a Luis Fernando Ponce Cerón

Fernando Ponce

Buenos días, por favor me puede decir ¿cuál es su nombre? ¿el año de nacimiento y el lugar dónde usted nació?

Buenos días, mi nombre es Luis Fernando Ponce Cerón, nací en la ciudad de San Gabriel en Carchi en el año de 1956

Chévere Fernando, ¿cómo fue que usted llegó a Riobamba?

Eh... la situación mía o sea después de haber estudiado en Quito, entonces a través de mi hermano mayor fallecido, él me consiguió un trabajo acá en Riobamba.

¿Y qué estudió usted en Quito?

Yo estudié administración de empresas, lo que pasa es que no lo ejercí muchos años, estuve en la compañía acá en Riobamba, una empresa constructora de caminos, estuve administrando durante casi 3 a 4 años, entonces después es que yo me retiré de ahí porque se fueron para el Oriente a construir, entonces, yo me dediqué acá, me puse un negocio, me dediqué al negocio de la confección, venta de maquinaria, yo comencé con maquinaria de confección, a la venta de esa máquina, a proveer repuestos, así al mantenimiento, eso es lo que he comenzado acá.

¿Y de dónde compraba usted la maquinaria? o sea ¿dónde compraba para aprender?

Verá, eh nosotros fuimos distribuidores de una compañía de Quito, nos dieron la distribución acá en Riobamba, entonces me puse el almacén y prácticamente incluso acá en Riobamba había solo unas dos empresas así que distribuían en esa época, le hablo de unos 20 a 30 años atrás, entonces el comercio fue muy bueno porque nosotros nos dedicamos a hacer las ventas tanto aquí en la ciudad de Guano aquí mismo en Riobamba y especialmente donde tuvimos muchas ventas es en Pelileo por la confección de los jeans, allá por Ambato e inclusive, fuimos hasta Cuenca que también es otra ciudad que producen muchos jeans, entonces yo he tenido esa experiencia de que yo al vender la maquinaria, yo entraba a los talleres y entonces adquirí experiencia mirando ese proceso recibe en la forma de la confección de las prendas, he conocido talleres de todo ¿no? En fábricas, pequeños talleres entonces eh conocido, especialmente en la ciudad de Pelileo es donde más hemos vendido maquinaria, he conocido talleres... la época cambia no, entonces había talleres que tenían o confeccionaban solo con una máquina digamos, un pantalón jean.

Con la recta digamos, solo con la recta

Con la recta exactamente, entonces le hacían toda la costura, entonces era un pantalón que se llama de feria, ellos vendían así, barato el pantalón, pero después como ha avanzado la tecnología y todo, modernizaron la maquinaria y los talleres comenzaron a crecer porque estuvo en auge el jean, el pantalón de Pelileo es muy conocido, pero tenían competencia de los americanos que tenían un buen jean, entonces ellos comenzaron a implementar maquinaria moderna, ya les obligaron a tener marcas propias, entonces comenzaron a tener maquinaria moderna, entonces el pantalón comenzó a ser de mejor calidad a pesar de competir crecieron esos talleres, ahora que ya me he retirado... qué han sido bastantes clientes míos que están con fábricas, están muy bien Pelileo, en Cuenca y así, entonces la historia mía es comenzar así en la venta, pero aquí en Riobamba e incluso en Ambato como hubo el auge comenzaron a crecer los comercios de venta de maquinaria, entonces para mí fue difícil competir, entonces en ese afecto como yo ya aprendí la confección de los jeans nos metimos a confeccionar también, pero fue un poquito difícil al principio bien, pero la competencia era duran no podía competir con fábricas grandes. Pero la experiencia es muy buena para mí, porque aprendí a confeccionar pantalón jean, chompas jean, camisas, toda la confección de prendas de vestir, en esa época hubo el auge, entonces nosotros ya nos retiramos de esa confección igualmente y nos dedicamos... cambiamos de telas de vestir y entramos a hacer la confesión de gorros, sombreros, los chavos que les llamamos y tuvieron buena acogida a pesar de la competencia que entraba tanto de Colombia como del Perú, entonces tuvimos que competir mucho eso, pero tuvimos clientes qué... especialmente de Galápagos, mire que allá la vida es poco más caro, no es lo mismo que ganar en las islas que acá en Ecuador, entonces por el turismo que fluye bastante a Galápagos tuvo acogida el señor que vendía allá los sombreros, las gorras, en ese sentido, entonces nos daba mucha producción a nosotros, tuvimos algunos años, pero con esta pandemia, es lo que nos fregó porque ya no a ganar, entonces esa es la situación más o menos .

Sabes que, ahorita me hizo así un barrido rápido por todo, ahora yo quisiera regresar, sí ahorita regresamos un poquito ¿no? para ir poco a poco. Ya, verá la primera pregunta es ¿la inversión inicial que usted hizo para empezar a vender la

maquinaria cómo fue? ¿usted tenía algún crédito, tenía ahorros? ¿cómo fue eso?

Ya, verás, los empresarios de Quito nos dieron la distribución tomando en cuenta un margen de ganancia, entonces nosotros prácticamente casi no hicimos inversión porque ellos nos dieron todo, empezamos a hacer las ventas y de esos veníamos ya con el porcentaje que nos quedaba íbamos creciendo y ahorrando y haciendo capital

¿Y no tenía usted un almacén si no que hacía las ventas, iba ofreciendo usted?

Algo así.

Sí, prácticamente, entonces en ese aspecto tuve que sacar el RUC, todas las leyes que había que hacer, patentes, todo esto.

¿Y con quién trabajaba usted Fernando?, porque usted siempre dice nosotros, quién era que usted trabajaba.

Verás, especialmente casi toda mi vida así hemos trabajado de mi parte es con mi hermano, entonces el inclusive hasta ahora está confeccionado, confecciona así con pedidos pequeños no más porque tenemos todavía el taller, entonces en sentido la inversión ya fuimos creciendo juntos, entonces la señora... siempre estuvimos muy agradecidos nosotros porque la venta ha sido muy dura aquí en Pelileo, estuvimos una época muy buena, pero...

¿Eso en qué año sería? ¿sería en la década de los 90 sería tal vez?

Si, si sería más o menos por ahí, le hablo de hace unos 10 a 20 años o más o menos, lo que pasa es que nosotros un poquito por la competencia como le digo, nosotros éramos los únicos que teníamos acá el almacén y viendo ese auge ya vinieron de Ambato mismo a poner almacenes.

Y los de Ambato parece que importan, o sea, ¿ellos son importadores directos?

Si, claro es directo, entonces mire que acá en Guano también es muy muy buenas las ventas porque ellos hacían las chompas, y las chompas vendían bastante, se iban a Venezuela especialmente, en ese tiempo a Colombia y Venezuela vendían duro los guaneños

Claro, ¿y eran chompas de qué? ¿de qué tela confeccionaban ellos?

Verás, le hablo comenzando por el jean, hacían las exportaciones especialmente Colombia creo, porque allá hay fábricas textiles, he igual de la tela americana, pero había también la Latina también de Ecuador, que a la fábrica creo que si existe hasta ahora,

la fábrica internacional.

Sí, ahora de llama Vicuna.

Eso, con ella trabajaban en todos los talleres, eh igual la peruana, entonces había la la competencia de la de la calidad del pantalón por el tipo de tela. Acá en Guano, en cambio son telas que venían a veces de China, de las especiales para chompas, impermeables e inclusive también vendíamos las maquinarias de toda la confección porque ya sabe que hacían ahí de todo, camisetas, lo deportivo, de todo es la confección, telas es de todo tipo de tela, también ya había máquinas para todo tipo de tela también, habían maquinarias pesadas, livianas también, maquinaria industrial que se llama,

Claro, ustedes vendían desde la recta, la overlock, cortadoras, recubridoras, toda la gama

Exacto, todo, por ejemplo, mire, para hacer un pantalón jean se necesita como unas 10 máquinas, solo para el pantalón, tenemos la aplicadora, la recubridora, las pretinadoras, la aserradora lo que le llaman, la overlock, recta, todo ese tipo, la sig zag, todo tipo de maquinaria se necesita para hacer un pantalón jean

Y ustedes vendrían la máquina y luego iban dando los repuestos... todo eso también formaba parte.

Exactamente, inclusive por mi experiencia, yo aprendí mucho lo que es las reparaciones, mantenimientos y a la vez la confección porque por mi curiosidad yo les veía como hacía, les preguntaba siempre puedes aprender mucho, especialmente en las reparaciones yo mismo les atendía a todos, pero eso le digo, mi situación fue un porco difícil cuando les comencé a dar créditos. Especialmente acá en Guano hasta 4 máquinas si les daba crédito, pero hubo una situación que en el año 95 que fue esta la guerra con el Perú, ahí bajo muchísimo, entonces todos talleres comenzaron a quedarme ya... a retrasarse las letras, todo eso, inclusive tuve que embargar maquinaria porque las personas no pagaban; ahí si comenzó mi bajada como quien dice

Y el crédito usted les daba por su riesgo, o sea eso no era ya con la dueña de la empresa si no que por su riesgo les daba el crédito.

Era por mi riesgo, sí. Eso es en el sentido así...

Claro, ¿y como hacía usted, a la dueña ya le pagaba las máquinas y luego usted daba crédito o como es?

Claro, la señora prácticamente me daba unas 10, entonces ella tomaba en cuenta lo que valía, entonces, conforme nosotros íbamos vendiendo teníamos que irle también cancelando a ella entonces, todo lo que iba cobrando ella también esperaba y seguía yo cancelando la deuda.

O sea, lo que lo del crédito también, o sea, cuando usted le daba crédito a una persona, usted cogía el pago y le daba la señora.

Claro, a la señora lo que correspondía entonces hacíamos cuanto, por ejemplo ella me daba un lote de 10 máquinas a tal precio entonces yo más caro acá, entonces esa era mi utilidad, entonces yo daba a lo que ella me daba, pero ella daba a precios de importación prácticamente, era barata la máquina. Entonces yo vendía ganando una utilidad.

Si a usted no le pagaba el compro, o sea, si usted no le pagaba por ejemplo un señor en Guano, el no le pagaba a usted, pero usted tenía que pagarle a la señora.

Exactamente, entonces yo voy a comencé un poquito digamos, porque como yo no podía cobrarle ya me empecé a endeudar un poquito con las señora, entonces mi situación fue un poco difícil ahí, teníamos vehículos, tuve que vender los vehículos e inclusive Dieguito le cuento teníamos casa, t tuve que vender la casa en ese sentido porque del negocio mismo yo adquirí una casa en Riobamba.

Le iba muy bien en eso.

Sí, pero hubo un momento en el negocio que fue así todo ¿no?, comenzó a bajar y como le digo, teníamos la deuda con la señora, entonces tuvimos que hacer el sacrificio de la casa y quedar ya igual, porque cuando ya le entregué todo, ya liquidamos entonces yo me dedique ya, porque me quedó cierta maquinaria que ella mismo me ayudó entonces con esa maquinaria comenzamos ya propio negocio, a confeccionar gorras e inclusive como le digo del jean, entonces en donde ha ido bien también ha sido en esto de los sombreros, las gorras pero vuelta ya viene otro problema, que la gorra por ejemplo que nos iba muy bien, teníamos un cliente en Ambato que el era distribuidor, el embodegaba el producto y tenía vendedores por todos los sectores. Entonces a nosotros nos hacía hacer la cuenta 100 docenas, entonces era muy bueno y me cancelaba, pero hubo un momento el que ya comenzaron a importar de Perú y una época que entró de China una gorra, entonces buena confección y barato, entonces ya no podíamos

competir tampoco ahí.

Más o menos ahí, ¿cuál sería la diferencia de precios entre una gorra que usted hacía y una China?

Eh veré, más o menos dábamos en 3 dólares para negocio, porque nuestra gorra si era bien hechita, competíamos con las de afuera, pero ellos tenían unos bordados muy buenos y los bordados se necesita una buena maquinaria para salgan bonitos y eso ya no teníamos a nuestro alcance, entonces ellos tenían buenos bordados y buenos... por ejemplo ellos vendían una gorra y ellos la vendían en 5 dólares y si era al por mayor rebajaba, entonces yo al darle al que vendía a parte ya no le podía subirle más de 5 dólares porque ya no cogían, y ya no comenzaron a comprarnos y dejaron de comprar porque que prefirieron comprar a la extranjera que eran de mejor calidad y buenos bordadas, esa es la competencia que tuvimos, por las importaciones extranjeras

Pero ¿y usted no consideró Fernando invertir póngase en una bordadora?

Lo hicimos, pero no nueva, había un señor que tenía un almacén que tenía un servicio de bordados, pero hicimos mal la inversión, porque era ya de segunda porque tenía muchos problemas, repuestos, todo eso y no nos fue tan bien, tuvimos nuevamente que venderla porque como no hay de Riobamba prestan servicios de bordados ahí entonces mejor nos convenía hacer bordar.

Fernando veré, quisiera nuevamente irnos un poquito para atrás, cuando usted liquida con la señora, o sea usted cierra su negocio, cierra el almacén se queda usted con deudas con la señora o quedan ya TAS con TAS?

Tas con tas, eso le digo, la señora fue muy agradecida con nosotros, nos ayudó, entonces eh... eso le digo nos ayudó con la maquinaria, este... estuvimos bien, le liquidamos todo porque como le digo tuve que vender la casa y quedamos igual sin deuda y entonces nosotros comenzamos igual, entonces eso, no hubo problemas en ese aspecto

¿Y usted cuantos años sería que estuvo en ese negocio?

Eh... a ver si es por lo menos unos 10 a 15 años en ese negocio.

¿Y usted empezó el negocio más o menos en la época que nació la Jenita y la Adulitas o antes de lo que ellas nacieron?

Antes, porque yo después ya me casé con mi señora, o sea, fue porque ella inclusive... mi señora trabajo también conmigo, porque ella se quedaba en el almacén y yo y mi

germano salíamos a las ventas, después como ya nos casamos todo ahí si vinieron ellas no fue más que unos 5 años.

Unos 5 años antes de lo que ellas nazcan tenían el negocio.

Claro, antes ya tenía el negocio.

Entonces diciendo ellas chiquitas todavía fue lo que a usted ya le tocó vender la casa y siendo ellas pequeñas

Exactamente. Ellas nacieron y ya tuvimos la casa y durante esa época ya tuvimos que vender la casa.

Y ¿la casa la construyó usted o ya la compró ya construida?

Me duele hasta ahora no, vender eso, pero uno toca salir adelante, eh... era un terreno más o menos de 800 metros en el centro de Riobamba, es muy bueno y eh tenía una casa atrás, no al frente de la entrada, si no al atrás y todo el terreno de frente, entonces le vendimos a un señor aquí mismo en Riobamba, pero el señor le había renegociado, se había ganado más y ahora ya está construido un edificio o sea, pero tremendo y cada que paso por ahí digo que donde estábamos... si eso era muy bueno, la casita atrás para vivir cómodamente, y siempre hemos tenido así vehículos y carritos así para negocio, la distribución, los cobros todos eso nos ha servido mucho.

Claro, entonces todo fue las deudas, por un lado, el que la gente no pagaba y la competencia que empezó a ser dura. Eso fue lo que a usted digamos lo obligo a entrar en una situación difícil en términos financieros y cerrar el negocio, ¿así es no cierto?

Ajá, lo que pasa es que también cuando nosotros comenzamos en la confección de jena, se necesita fuerte la inversión porque... la tela, maquinaria, entonces todo eso, cuando comenzamos a hacer las gorras ya no era mucho la inversión, especialmente como le digo el señor allá de Galápagos era muy bueno y eso entonces llevaba bastante y nos pagaba normalmente, el nunca dejó de pagar entonces era un buen cliente, entonces el allá una gorra que nosotros le dábamos a 3 dólares, el allá le vendía en 8 o 10 dólares.

Se gana bastante.

Entonces, distribuía a los almacenes en Galápagos, usted sabe que allá la vida es

más... el sueldo allá e el triple que aquí en Ecuador y los mismos turistas del extranjero compraban en 15 dólares y así por ejemplo un sombrero, dándole aquí barato, a 3 o 5 dólares, entonces en ese aspecto el señor... hemos estado 5 casi 10 años con él, con eso hemos estado.

Fernando y lo de los jeans, ¿cuánto tiempo estaría usted en lo de los jeans?

No fue mucho tiempo, fue unos 2 a 3 años, no fue mucho, lo que pasa es que...

Yo le preguntaba... si dígame, dígame

Lo que pasa es que nosotros para hacer el jean necesitábamos... yo me hice ¿cómo le digo? con un socio de ahí mismo de Pelileo, entonces el vino acá a Riobamba a vivir, entonces tuvimos que alquilar una plaza más, para poner el taller, porque el taller era grande, si de unas 20 máquinas teníamos ahí. Entonces, eh... en ese sentido también y usted sabe que es... ser socio a veces... no nos fue tan bien, hicimos un fuerte esfuerzo, pero la competencia era dura, eso sí, con el jean no había tal y con socio más, tuvimos que dividirnos las ganancias... o sea todas esas cosas, poco difícil y tuvimos que separarnos de él.

Claro, oiga y el socio... o sea, ¿usted se hizo socio con él porque él sabía más de la confección o porque tenía las máqui...?

Exactamente.

Por la confección.

Por la confección, porque era un buen confeccionista, él trabajaba inclusive, había trabajado antes en fábricas grandes, tenían una experiencia... y hacía bonitos jeans, entonces conversamos e hicimos la competencia, teníamos un buen taller, con buenas obreras, todo, con personal así, buen taller.

Claro, o sea 20 máquinas es bastante o sea es un taller ya grandecito

Él puso igual, nosotros igual pero no, no nos fue tan bien digamos por las ventas, dese cuenta, me iba a dejar a Cuenca la venta.

Ajá.

Y allá, usted sabe que antes era un cheque, le daban un cheque, pero llegaba la hora del cobro y sin fondos y todo eso, tocaba vuela ir allá a los reclamos, que le espere, que esto y que esto otro, entonces era un problema tremendo cobrar cheques, muchos problemas, tantas cuentas cerradas y tanta cosa, no nos fue tan bien ahí.

O sea, nuevamente la venta a crédito era un problema, o sea, vender a crédito.

Si, el problema era el crédito, por los cobros las situaciones que pasa a veces el país y por gente que uno a veces no se les conoce, muy confiados nosotros no podíamos ser, en garantías, en nada en ese sentido.

Fernando, ¿usted se acuerda cuando fue la dolarización? o sea, si en la dolarización ustedes tuvieron problemas, eh... con el negocio. O sea, esa crisis... porque se acuerda que fue la crisis bancaria o sea en el 98 así que se congelaron los depósitos y luego pues, o sea, había bastante desempleo, la gente no tenía para comprar. ¿Usted cree que eso fue también un factor que pudo haber incidido?

Verá, o sea prácticamente como le digo, yo estoy más o menos, ya casi unos, hasta el 2020 más o menos... la dolarización por esa época fue más o menos ¿no?

En el 2000, o sea justito en el 2000 o sea, 98

En el 2000 nosotros estábamos ya saliendo de esto. Yo ya no tenía los talleres ni nada ya

Ah ya, en esa época no

No, desde antes. Claro, desde el 90, antes mismo también, pero en el 2000 yo ya comencé a fabricar polos con mi hermano, teníamos más o menos unas 2 o 3 obreras. Después nos dedicamos solo yo y mi hermano a trabajar, ya no hacíamos mucho ¿no?, pero para vivir con el señor de Galápagos, donde, es más. A partir del 2000 digamos, donde la dolarización casi no la sentimos el cambio

Y cuando hacían jeans, ustedes también tenían trabajadoras me dicen, ¿no es cierto? Trabajadoras, socio, entonces ustedes se dedicaban a la venta.

Nosotros nos dedicamos a la venta, o sea, el señor que le digo, el hacía los cortes, era un confeccionista de primera, hacía cortes, porque el tenía los moldes, hacía muy bien, o sea las obreras como le digo, usted sabe que nosotros prácticamente le pagábamos sueldos casi los básicos no más, mucho más de ahí no. Entonces no fue mucho tiempo como le digo un año, dos años.

Oiga, y ¿por qué hizo usted sociedad con este señor en vez de contratarlo como trabajador? Porque las máquinas eran suyas.

Claro, lo que pasa es que... eso le digo, el taller queríamos hacerlo más grande, producir más, entonces él también tenía su maquinaria, entonces unimos los dos talleres,

digamos así. Entonces la administración era de los dos que teníamos que estar ahí, pero el se dedicaba más a la confección porque lo sabía todo, entonces yo y mi hermano era que nos dedicábamos más a la venta, sabíamos recorrer, pero como le digo, en ese tiempo no funcionó muy bien por esto de la competencia, más no de lo jean, porque no podíamos vender.

Claro, yo entiendo que, o sea, en esa época fue el auge de los jeans, entonces debió haber habido muchísima gente, o sea, había en Cuenca, había en Pelileo, o sea, en todo lado ya se pusieron los jeans ¿no?

Si, los jeans en Quito, Ambato.

Entonces, claro. Debió haber sido dura la competencia. ¿Cómo era la cuestión de las ventas? O sea ¿ustedes iban a las ferias llevando por ejemplo los jeans?

Si, sí

Ah si iban a las ferias, ¿A qué ferias no más iban?

Nosotros con muestreo íbamos, por ejemplo, sacábamos los jeans, los mejores confeccionaditos andábamos a distribuir en todos los almacenes primero o había personas que vendían en las calles, que tenían su puestito por ahí, en los mercados que también hay almacenes. Así distribuíamos por sonde había venta. Entonces siempre llevábamos, póngase unas dos docenitas, por poco, porque bastante si se vendía, pero nadie pagaba ese rato, conforme iban vendiendo esas personas, entonces teníamos que ir por ahí. Nosotros tenemos que estar todas las semanas a los cobros, había personas que, si cumplían, otras que tocara esperarles y así era en general, entonces normalmente era difícil.

Y gente que no cumplía, ¿también había gente que no les pagó?

Claro, si no nos pagaban en una de esa, a veces nos devolvían la mercadería, entonces teníamos que recurrir a eso, no había otra forma más de cobrar. Entonces eso como le digo y por los precios muy baratos por competir, entonces ya el negocio comenzó a quedarse... ya para pagar ni a las obreras, en ese sentido nos separamos con ese señor, una vez separado el creo que vendió la maquinaria y se fue a las... se empleó como cortador; como hay empresas grandes, talleres grandes, entonces el está muy bien, tiene marcas propias, todo

¿Y ustedes se intentaron tener una marca o le ponían otras etiquetas?

Si, en ese tiempo existía por ejemplo estas marcas de Levis, Harley, bueno algunas que son americanas, entonces había aquí, especialmente en Ambato que les copiaban, hacían la etiqueta copiada, todo mundo confeccionaba con esas etiquetas copiadas, pero ya hay una ley que crearon que no se puede ya hacer eso, entonces comenzaron a crear marcas propias, pero usted sabe que ya un pantalón con una marca por ejemplo Levis, la americana, era la que más se vendía, si es Levis compraban, si era otra marca ya no querían, por la costumbre, entonces en ese sentido las fábricas comenzaron a tener patentes propias. Entonces nosotros como vendían esas marcas genéricas que les llaman, con esas no más confeccionábamos, no teníamos una, porque eso se necesita por miles de etiquetas para poder sacar una. Entonces no podíamos entrar en eso.

Y luego ir a ferias, por ejemplo, ir y ponerse usted en su puestito a vender, ¿eso también hizo en algún momento?

Eso no hicimos, porque teníamos clientes que vendían en las ferias, entonces lo que hacíamos es entregarles solo a ellos, y ellos vendían y nos pagaban, entonces esa era la manera. Había algunos que nosotros les dábamos sin que ellos nos paguen, ya que vendían nos pagaban y el resto nos devolvían de la mercadería, por ahí también si se hacía algo, pero en si esto del jean no fue tan bueno, esto de las gorras y sombreros es donde nos fue muy bien, ahí si hemos tenido buenos clientes; como le digo, este señor de Ambato de las gorras, el era un grande distribuidor de Ambato, entonces nosotros entregábamos, y no solo nosotros, sino de otros talleres, si tenía embodegado bastante gorra, entonces, a donde el llegaban dígame los que venden unitariamente, entonces ellos iban y le cogían, ellos cogían y le vaciaban la bodega y vuelta nosotros teníamos que proveerle.

Y este negocio con el señor de Ambato, ¿usted compraba los materiales o él le daba?

No, como él nos cancelaba y nosotros hacíamos la compra de la tela y todo ese material, solo entregábamos la gorra

Pero ¿había alguna norma digamos, alguna tela en específico que tenían que comprar o cada taller le daba lo que alcanzaba, lo que podía digamos, lo que ellos compraban o tenía que ser todo uniforme, todo una misma tela, una misma

confección?

Sí, a veces usted sabe que la moda siempre cambia o el tipo de tela, inclusive llegó un tiempo que hacíamos gorra de jean, era bonita la gorra, había gorras que eran hecho huecos en la cabeza y lavadas se floreaban y quedaban bonitas, quedaba con tantas cosas había en el modelo de la gorra, entonces en ese sentido, lo que nosotros teníamos que hacer, era lavar en las lavadoras, así darle que quede más bonita la gorra, de ahí de telas hay de todo tipo para la gorra, hay delgadas, gruesa, embana que le llaman, de todo tipo de tela eso si hay en la industria textil, brindan todo tipo de tela.

Pero, el señor de Ambato ¿les pedía alguna tela en especial, alguna confección en especial o usted iba, ofrecía y él le cogía no más? ¿cómo era eso?

Claro, nosotros a veces así le llevábamos los modelos, así tipo la tela, si le gustaba nos decía, hágame tanto de esta tela, hágame tanto de esta otra tela, o a veces nos decía de esta tela, entonces ahí si teníamos que comprar. De ahí vendía según los vendedores, porque los vendedores de él decían de lo que más se vendía, entonces eso si a confeccionar más.

Claro, o sea a veces usted le ofrecía, a veces él le pedía, ¿así era no?

Claro, porque, a veces nosotros también conocíamos alguna tela buena, con colores, entonces le llevábamos muestras, entonces si a él le gustaba gustaba y quería seguíamos con esa venta

¿Y este señor cómo le pagaba? ¿él le pagaba por gorra, por unidad?

Es por docena, siempre se hacía por lote, dígame 30 dólares, 40 dólares la docena. Así 2 dólares la gorra; entonces en ese sentido el señor siempre era cumplido porque como le digo era un gran distribuidor ahí en Ambato.

¿Cómo lo conoció usted a este señor?

Eh, por lo que nosotros comenzamos a distribuir aquí, los vendedores de él, andaban, ellos distribuían aquí en Riobamba, Ambato, se iban a Quito, entonces nosotros conocimos a vendedores, a distribuidores, los que distribuían eran trabajadores él, entonces desde ahí no comenzaron a conversar de él, entonces nos fuimos a conversar con él, a ver si él necesitaba para darle directo a el y no así a los revendedores ni nada, si no directo a él y se portó muy bien, conversamos bien y desde ahí comenzó el a hacernos los pedidos, siempre íbamos a Ambato a dejarle toda la mercadería, el muy bueno, jo-

ven no más, siempre iba de ventas y todo, dinámico el señor.

¿Y con él la relación se terminó con él por las gorras chinas?

Exactamente, la competencia verá, ya le dábamos a 30 dólares la docena, entonces comenzaron a entrar las chinas, con mejor calidad, con mejores bordados y le daban a menos precio, entonces él dice, yo prefiero vender la gorra extranjera que la de ustedes, porque es la que más compran, entonces ahí nos comenzamos a distanciar y ya no nos cogió porque comenzó a traer del Perú y del Colombia le comenzaron a dejar bastante gorra extranjera y desde ahí ya no pudimos hacer nada. Ahí sí ya nos quedamos con los sombreros de Galápagos como no confeccionaban aquí en Riobamba nada, entonces tuvo acogida nuestro sombrero.

¿Y cómo conocía usted al señor de Galápagos, cómo tuvo la relación usted con ese señor de Galápagos?

Bueno, los hermanos de él trabajaban en Ambato, entonces el señor con los hermanos él es estudiado en turismo, o sea, no sé cómo conseguiría trabajo, pero ya se fue a vivir a Galápagos, entonces ya hizo su vida allá, trabajaba en el Municipio de Galápagos, entonces como los hermanos se quedaron en Riobamba entonces a través de él; él se ha dedicado allá, y ha tenido esa iniciativa de vender, además de que trabajaba en el Municipio, distribuía a los almacenes, entonces parece que le fue bien porque tuvo mucho pedido y entonces nos hizo a nosotros directo lo que le entregábamos a él, entonces a él le enviábamos a Guayaquil y el hermano enviaba por avión a Galápagos, entonces siempre con él nos comunicábamos por teléfono, entonces no hacía los pedidos y nos depositaba por medio del Banco del Pichincha, entonces era un muy buen cliente **Pero usted me decía que con él era más poquito los pedidos, era ya menos, menos.**

Claro, por eso le digo que yo ya retiré y liquidé a mis obreras, y nos dedicamos yo y mi hermano no más (interrupción) Como ya la edad mismo de nosotros ya un poco ya con mis hijas entonces ya se nos ha ido.

¿Y la relación con las trabajadoras cómo era, o sea ya al último tenía dos no más no es cierto?

Sí, dos, tres obreritas teníamos para la confección de la gorra.

¿Y les llamaba a ellas solo cuando había pedido?

No, prácticamente había casi todo el tiempo, había así pedidos, más bien nosotros nos atrasábamos en el pedido, que no me avanzaba, tenía que más bien poner más obreras, pero era suficiente como para que el no... tenga ventas allá, entonces de eso no ha habido problema porque le cumplíamos con las dos, tres obreritas.

¿Y...? Sí, dígame

Comenzó el ya a no pedirnos mucho, hasta que ya hubo momento en que tocó despedir a las obreras también, pero de ahí ya nos dedicamos yo y mi hermano no más, prácticamente ya hemos trabajado solo los dos, hemos aprendido bastante a confeccionar, a mover toda la maquinaria y mi hermano...

¿Y con cuántas máquinas se quedó usted? El taller de las gorras ¿con cuántas funcionaban?

Verá, hasta ahora tengo la maquinaria del jean, aquí donde Fapani, donde trabajaba mi mujer, ahí las tengo embodegadas las de jean; de ahí las rectas, la overlock, la sig zag, todas esas las tengo aquí en la casa, más o menos como unas 7 u 8 máquinas las tengo aquí, pero como trabajamos solo los dos, solo utilizamos 4 máquinas, la overlock, las dos rectas y una sig zag para hacer los pliegues de la gorra, con esas 4 no más trabajamos para la gorra, sobrereros

¿Y usted no ha pensado vender las otras máquinas?

Verá si, lo que pasa es que yo en esa época compré las máquinas también de segunda, no eran nuevas, entonces prácticamente ahora con la innovación de las tecnologías ya hay maquinarias muy sofisticadas, más modernas, entonces para yo vender estas viejitas como les llamamos no quieren mismo o quieren dar lo más barato, o vender todo el lote para recuperar algo por lo menos, esa es mi intención últimamente porque como ya no vamos a trabajar, entonces quiero vender, en eso estamos, por vender las máquinas

Claro, está bien. ¿Y entonces, digamos, el negocio se fue agotando poco a poco, o sea, fue así lento, lento, lento hasta que ya se acabó? ¿Y no hubo posibilidad de ver otros clientes... o sea, ustedes sí hicieron el intento de vender por otros lados?

Eh sí, prácticamente, no hemos intentado mucho porque como le explicaba, por nuestra edad mismo ya no podemos mucho exigirnos como cuando aún éramos jóvenes, pero para lo poco digamos acá para subsistir así normal, poco lo que hemos estado

confeccionando para Galápagos hasta la pandemia, hasta ahí fue lo que hemos estado normal como para subsistir lo de Galápagos, pero vino la pandemia, nos cerró como decir, pero mi hermano... yo estoy trabajando con mi hija porque ella trabaja y yo le acompaña para todos los lados, entonces prácticamente mi hermano es el que está confeccionando pero para subsistencia más de él, vende proco y tiene para subsistir, tiene pedidor por docenas no más, así... trabaja el en el taller de repente así un pedido que haya, pero no es mucho, o sea, prácticamente ya nos hemos ido retirando del trabajo mismo

¿Ya y, pero, o sea, antes cuando usted estaba en el mejor momento, ¿usted no pensó en ponerse en un almacén propio, por ejemplo?

¿De venta de gorras o así de jeans?

Claro, ajá

Verá, nosotros prácticamente cuando teníamos la venta de la maquinaria en el almacén mismo nos pusimos también un almacén de ropa, vendíamos jeans o después así también teníamos las gorritas, pero en esa época eran más los jeans y teníamos a unos clientes, porque solo jeans no queríamos llenar el almacén, entonces queríamos poner camisas, chompas o en otro tipo de tela, prendas de vestir en general de cualquier tipo que me venían ofrecer a mí porque ya vieron que yo tenía almacén también, entonces me ofrecían los que venden, entonces teníamos... mi señora es la que se encargaba de las ventas y todo eso de mercaderías para ayudarnos, pero como digo, no fue mucho tiempo que estuvimos en, así que tuvimos que alzar, porque ya me dediqué a la confección de jeans y ya no a la venta de maquinaria, entonces nos dedicamos al jean, entonces retiramos el almacén también de ropa. De ahí no hemos pensado en almacén de ropa porque no le veo tan bueno el negocio acá en Riobamba.

O sea, el negocio estaba más en salir, dejar en Ambato y otros lados ¿ese era el negocio?

Nosotros más era las ventas por fuera, digamos. Porque distribuíamos a almacenes los jeans y así. Las cosas como le digo que me encontré con este señor en Ambato, no nos movíamos para ningún lado. Nada más y después paso con los sombreros.

Claro

Eso fue prácticamente toda mi actividad económica hasta ahora y ahora ya se han re-

tirado, estamos como que jubilados (risas)

Ya chévere, verá Fernando ahorita eh, ya hicimos recorrido por toda su trayectoria laboral entonces ahorita es la segunda parte de la entrevista consiste en hacerle algunas preguntas sobre su opinión, criterio sobre algunos temas también están apuntados al trabajo, pero algunos apuntan a la vida personal y criterio de cada persona. Entonces yo le voy haciendo la pregunta y usted va respondiendo, eh... pregunto para la época que más usted tenía trabajo cuando estaba ocupado así todo el tiempo ¿usted sentía que el tiempo le alcanzaba para todo lo que estaba haciendo?

Sí verá, por ejemplo, cuando teníamos las ventas de la maquinaria teníamos transporte. Y este fue fundamental para nosotros, yo y mi hermano nos dedicábamos a hacer las ventas, entonces el tiempo teníamos que distribuirnos, no, por ejemplo. Cogíamos la maquinaria y siempre andábamos cargando maquinaria en el carrito o en el en la camioneta y andábamos ofreciendo. Nos íbamos a ambato, inclusive nos fuimos a Cuenca. Entonces andamos entre toda la semana distribuyendo los días lunes, martes y regresábamos, pero a la vez cómo íbamos a las ventas y íbamos por los cobros, porque una vez vendida la maquinaria hacíamos el mantenimiento, entonces también vendíamos los repuestos. En eso también tuvimos buena entrada porque usted sabe que el aceite para la máquina, la bombina, carretes agujas, todas esas cosas de accesorios se vendía muy bien, pero eso dejamos a crédito también, pero si nos pagaba en Ambato, Pelileo y Cuenca o bueno donde vendíamos, teníamos que estar cobrando todas las semanas porque eso nos ofrecían, vengan la otra semana nos pagaban díganse de una deuda de 100 dólares en repuestos, nos daban, así sea 10 o 20 lo que podían, pero nos pagaba en un tiempo prudencial. Eso era en una época, teníamos toda la semana, siempre estamos en ventas o en cobros y mantenimiento, porque como ya teníamos la experiencia de lo que estábamos en los talleres ya se arreglaban los motores, la calibración de la máquina. Cualquier cosa que la máquina tenga problemas no solamente, maquinaria de confección, sino accesorios, las cortadoras así.

¿Cómo aprendió a usted arreglar las máquinas? Porque usted sabe de todo

Claro, lo que pasa es lo que le digo. 1 en la señora, por ejemplo, te Quito ella. Tenía mecánicos, o sea, se llaman ahí el taller. Nosotros veníamos, por ejemplo, para. Era

sencilla la cerradora. Pero no se puede poner una parte que se llama puler, una parte de la máquina. Yo siempre he sido observador, entonces ahí es que yo he aprendido. Todo lo que sea hacer y la experiencia mismo, la práctica que se ve, yo he aprendido.

Preguntando y observando así es cómo usted aprendió.

Observando. Entonces uno con la práctica y le va dando, entonces siempre ha estado en esto.

La confección usted igual aprendió viendo preguntando.

Ya. Exactamente entonces yo he aprendido a hacer, entonces a nosotros los que ad-quiríamos los moldes y yo mismo como teníamos esta cortadora. Las mesas poníamos los moldes y comenzamos a cortar por cantidad de telas. Eso era muy fácil hacer todo.

Por ejemplo, ustedes hacían cálculos de los sobrantes, por ejemplo, de los cortes utilizaban estos sobrantes. ¿Cómo era eso?

La verdad que sí a los cortes había bastante, a veces había unas señoras o así que se les vendía a ellas o a veces les dejaba que se lleven lo que había los sobrantes, porque ellos creo que los deshilaban, que ese material y hacían waipe. Lo que se utiliza para limpiar carros y todo eso les deshilaban a las telas y salían los waipes y vendían por partes. A veces yo más oído que ocupaban. No sé qué más, pero se llevaban.

Claro, claro, lo entiendo. ¿Y Fernando usted, qué le gusta hacer en su tiempo libre? Usted tiene entretenimientos, cosas que les gusta hacer.

¿Sí, verá a mí, por ejemplo, eh, la tecnología? Avanza, por ejemplo, una laptop. Inclusive verá cómo le digo a veces a mí como que me he cambiado de profesión porque tengo habilidades, por ejemplo, yo puedo arreglar un reloj. Los celulares, aquí mis hijas nunca se les cambia porque yo mismo los cambio les arreglo cualquier cosa. No se diga las laptops, he desbaratado, voy a veces desbaratando, he aprendido. Antes de las tap top, por ejemplo, los solos de peus a veces. Además, el desarmado. Eh, la tecnología y la computación, por ejemplo, que me. ¿Ha gustado así? Los ver Facebook Twitter todas esas cosas. Y películas, vídeos. Eso entretenimiento. Cuando 1 se tiene libre el tiempo.

¿Y algún deporte?

Eso le iba a decir porque con el tiempo a veces, por ejemplo, somos carchenses, entonces nos gusta el ciclismo. Nosotros con mi hermano, nos vamos unos 20 o 30 km. Hemos ido a caravanas desde Quito hasta Tulcán.

Así, esta carrera que hacen cada año ¿no?

Sí, sí, claro la caravana. Ahí se van unos 500 ciclistas.

Claro, es bastantísimo.

Nosotras hemos ido a esas caravanas, a las competencias no y también el fútbol, el indoor (bulla) Cuando estudiábamos en el colegio, siempre había campeonatos barriales, así hacíamos campeonatos y ahora incluso a iniciativa de compañeros del colegio que hacemos cada año verá nos reunimos a jugar en San Gabriel las glorias de los 50 años para arriba. Hemos quedado unas dos veces campeones de todo eso, 3 o 4 equipos. Entonces, en ese sentido, deporte no le dejo yo. Tuvimos la iniciativa de con los vecinos de hacer una canchita de vóleibol y entonces jugamos vóleibol todos los domingos jugamos al voleibol. Pero no le dejamos, el ciclismo voy los domingos. Siempre me voy a dar una vuelta en la bicicleta.

Claro, claro, chévere, buenísimo. A ver, entonces ahorita le hago otro tipo de preguntas, Fernando, esto es más relacionada a la cuestión social, ¿usted ha conocido personas ricas? O sea, personas que tengan mucho, mucho dinero

Eh bueno, de lo que me acuerde. Por ejemplo, una cuestión de trabajo mismo en Pelileo. En talleres que son bastante grandes, que son talleres de 100 máquinas, ya sí pues entonces son inversiones. Porque tienen buenas casas, buenos carros, talleres buenos y ese tipo de personas que tienen dinero, hay de todo, gente de bajo, medio y de dinero ¿No? Entonces ahí se ve la diferencia. Pero, pero yo me he dado cuenta con los años que he pasado Yo los he visto que tienen con casas, carros, veo que han crecido bastante. Entonces (interrupción)

¿Y por qué cree usted Fernando? Sí, sí, dígame, dígame.

A Pelileo le llaman la ciudad azul por los jeans

¿Fernando, por qué cree usted que hay esas diferencias que hace que los ricos lleguen a tener dinero? En cambio, otras personas no, no podemos llegar a tener esa cantidad. ¿Por qué cree usted que es así?

Eh... Yo pienso que no sé no. La diferencia de clases sociales, la diferencia bastante es que nuestro sistema es un sistema capitalista.

Así es.

Un sistema aparte subdesarrollado, entonces no estamos. Concretamente todos los

gobernantes que nos tienen así. Porque para hacer una transformación a otro sistema se necesitaría hacer una revolución. Y esa revolución no se hace de la noche a la mañana, se necesita años para cambiar. Entonces, en el sistema capitalista yo entiendo que existe mucha diferencia de clases sociales, entonces hay los que explotan mayormente y está la diferencia de Estados Unidos, que es un sistema capitalista imperialista el más grande el que explotan al más pequeño. No hay igualdad en ese sentido. Es lo que entiendo, porque se ve la diferencia y no nos dejan, por ejemplo, los que estamos abajo no nos dejan crecer porque nos ponen trabas en cualquier sentido nos ponen impuestos tanta cosa. Entonces es difícil salir adelante.

Claro, claro y en su experiencia personal, Fernando usted cree que. ¿En el negocio que usted tuvo en la relación que tenía con los compradores había algún tipo de explotación o de traba que a usted no le permitió ir más allá?

Pues no, en ese sentido, por ejemplo, había clientes muy buenos. Había otros que, como le digo ellos, si no se les presentaba un buen producto, a uno lo dejan y no le compran más. Entonces, en ese sentido, sí, pero sí había clientes que eran fieles. La diferencia en eso no me ha puesto mucha traba en la venta, la venta era libre. Sino que la competencia estamos fregados porque algún producto que salga mejor que el nuestro ya no nos cogían. Esa es la diferencia. Sí, y ya se iban por otro lado, digamos.

Claro, claro, claro. Y ¿la competencia que usted tenía a veces también era nacional? Porque la competencia China sabemos que hay grandes diferencias, pero a veces ¿usted también sentía competencia aquí nacional?

Verá a nosotros, por ejemplo, usted sabe para qué yo poder presentar un producto mejor. Tengo que innovar maquinaria ver nuevas. O sea, productos más eficientes, tela de mejor calidad y la maquinaria, entonces yo no tenía un buen capital para poder invertir y traer nueva maquinaria porque yo siempre permanecido con esa maquinaria como le digo viejita, como le llamo así. Me ha servido hasta donde yo he trabajado. No he hecho esa inversión para poder sofisticar y competir, eso se necesita inversión para poder transformar un producto y competir. En ese sentido.

O sea, la diferencia que usted encuentra es en capital de recursos para poder invertir.

Exactamente. Por ejemplo, no es la maquinaria, es el producto, por ejemplo, comprar

bordadora y yo mismo empezar. Pero no invertido en nada

O sea, ¿usted ha pensado a pedido pedir préstamos?

Por ejemplo, hemos sido socios con el Banco de Pichincha y teníamos cuenta nos ayudó algo porque hacíamos préstamos pequeños, por ejemplo, para comprar cualquier cosa, pero no más inversión, hemos hecho así que, de gran cantidad, digamos.

O sea, cómo pedir un préstamo en el banco, no ha hecho usted.

Poco, pero como le digo así pequeños, no hemos quedado mal con el banco, nunca, eso sí, pero pequeños no más pequeños préstamos. Con eso mismo dábamos la vuelta, comprábamos la tela, se vendía y con el mismo nuevamente estábamos así.

Claro, claro, a ver, Fernando. ¿Usted tiene algún grupo de amigos con los que se ve? ¿Se relacionan permanentemente en la actualidad?

Vera, por lo que como yo ya me retiré del trabajo todo eso. O sea, de parte del negocio, me he quedado amigos así, pero como están en otras ciudades. Entonces no nos hemos visto solamente amigos de aquí por el deporte de la ciudad, nada más. Se pone así, es como le digo, a veces hay amigos del colegio, de la escuela, inclusive. Hemos hecho reuniones en Quito así para vernos cómo estamos y todo eso.

¿Entonces, quiénes son las personas más cercanas a usted?

Mi familia, especialmente mi familia y ciertos amigos que no son muchos, pero son muy buenos amigos del barrio.

Por ejemplo, cuando usted le toca tomar una decisión tiene que escoger algo.

¿Con quién consulta? ¿A quién escucha usted?

A mi familia, entonces yo les converso que estoy en esto, en alguna enfermedad o cualquier cosa, entonces ellos me aconsejan que haga esto o cualquier cosa, especialmente no de repente. Por ejemplo, aquí en el barrio para hacer un proyecto alguna obra dentro del barrio entonces ahí pedimos consejos Para hacer cualquier aporte y hacer la obra en ese sentido, de ahí nada más. De ahí la familia. Lo que se prefiere más donde más se consulta.

Chévere. Verá ahorita Fernando le voy a hacer como una serie de preguntas sobre la sensación que usted tiene de control sobre algunos aspectos de la vida de poder controlar en el sentido de poder tomar decisiones, de actuar sobre las cosas, entonces la pregunta es si usted siente que tiene el control o no hay control

sobre lo que yo le voy a consultar

Lo que yo decida, si tengo control o no.

Bien. Hay control o no hay control, entonces la primera es ¿Usted tiene algún control sobre el futuro?

¿El control sobre el futuro?

Aja

Mire, verá. Como decíamos antes, yo consulto a mi familia, mis hijas, mi señora, hagamos esto o decidamos esto, pero lo hacemos entre todos, digamos. Si queremos irnos a comprar algo entonces nos decidimos todos si queremos irnos algún paseo, digamos, de ese día decidimos todos o ellas, a veces mi hija, mi mujer, hagamos esto cualquier otra cosa a la futura, construyamos esto porque la decisión es de todos, pero la idea la pongo yo, la ponen ellas, mi familia y decidimos qué es lo que vamos a hacer, ese sería el control. Entonces sí, yo, claro, si yo decido algo solo no puedo hacer, tengo que consultar. Cosas pequeñas o así no hay problema ahí yo decido, ellos aceptan, lo hacemos, no hay problema, pero como cuando son cosas más. Ahí si hay el apoyo y el consejo.

Está bien. Y póngase cuando usted trabajaba, ¿Había algún control sobre el mercado sobre los clientes? ¿Usted podría controlar algo de ahí?

No es que ahí no. Como le digo, nosotros solo hacíamos el negocio. En venta, decía que se vendía, entonces ya era cuestión de ellos, de cumplir el pago o como vendan. Si intervenía lo que sea, eso ya era problema de ellos, pero no había control. Porque cada uno hace su función de detalle. Y cumplíamos.

Entonces. ¿Usted no podría tener un control para vender más, por ejemplo, porque eso dependía de la otra persona si querían comprar?

Claro, en ese sentido nosotros. Como le digo, nosotros dependíamos de estos clientes, de lo que ellos vendan, pero yo no sabía cómo distribuían, por ejemplo, el señor de las gorras, él tenía clientes vendía a todos los que vendían en las calles, tenía cantidad de vendedores y almacenes, y así, y ahí van y le compraban. Entonces esa producción, todas esas ventas era de él, para mí significa bien, porque mientras más vendían tenía yo más pedidos. Ese era mi control.

Claro, claro, entiendo. A ver ¿Usted cree que nosotros tenemos algún control

sobre el estado, o sea, sobre los gobiernos que hay?

(silencio) (se cuelga la llamada)