



## **Entrevista Realizada a Aracely Jaramillo**

María Mercedes Párraga

**Así que vamos a empezar con la entrevista. ¿Cuál es su nombre?**

Araceli Jaramillo.

**Esta entrevista es parte de un proyecto académico, toda la información que se obtenga de aquí, va a ser parte de un proyecto de investigación desarrollado en la Universidad Central del Ecuador, con el objetivo de hacer visible a la sociedad las condiciones laborales y el pensamiento de los y las trabajadores 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?**

Como gustes, no importa.

**Está bien su nombre. Entonces ya, la entrevista está compuesta por tres partes. La primera son sus datos personales. La segunda son más un poco el giro de su negocio y la tercera son su opinión sobre algunas preguntas que le voy a hacer. Vamos primero con los datos personales e hitos importantes en su vida. ¿Cuál es su nombre y en qué año nació?**

Nací en 1969. Mi nombre es Aracely Jaramillo

**Ya. ¿Quién la cuidó en su infancia?**

Mi mamá.

**¿Su mamá solamente? ¿No creció con su papá?**

Ah no, perdón, mi mamá y mi papá.

**¿Serían solo su mamá y papá? Sí, tal vez, alguna vez, ¿tíos, tías, hermanos o**

**hermanad?**

Yo creo que no.

**Solamente sus papás.**

Y ya cuando fui creciendo, pues crecí poco fue ahí ya que mis hermanas eran grandes, me cuidaban ellas también.

**Muy bien. ¿Esas hermanas son muy mayores a usted?**

Sí, con dos o tres años mayores a mí.

**Y ellas, tal vez asumían roles por decir, como los de su madre.**

Sí, ya cuando ya yo tenía como unos 10 años sí, ahí me cuidaban mis hermanas mayores porque mis papás se iban a la finca.

**¿Sus hermanas estudiaban?**

Sí niña, se graduaron del colegio.

**Ahora, ¿sus padres o sus cuidadores eran bravos o severos como usted?**

No eran bravos, eran bravísimos (risas) como eran antes su forma de ser, súper bravos. Mi mamá más que nada.

**¿Por qué?**

Porque antes era así, a uno lo castigaban por decir si uno, llegaba una visita y salía hablando en la conversación de ellos era palo. Sí de una. Si uno no hacía lo manda-

ban a lavar la ropa porque sí. Y si no lo hacía bien, él nos pegaba. Si nos íbamos nos mandaban a la tienda, bueno en esos entonces yo recuerdo que me mandaban a la tienda, no es como ahora que, porque si nos mandaban comprar una libra de azúcar, el azúcar se lo ponen en funda. En ese entonces era en papel, en papel de despacho que envolvían el azúcar. Un día, cuando uno era muchacho pues, uno salía a jugar y todo y cuando puf el azúcar al piso y se rompía y también palo.

**Si es de esa manera, todo eran castigos físicos.**

Ajá, mucho castigo.

**Siempre castigo físico nunca fue del tipo de que ahí te quedas sin salir ¿o algo así?**

No, nada que ver. Antes mi mami era súper estricta, súper, súper.

**¿En todos los sentidos así en calificaciones y demás?**

No en todos los sentidos, eran muy estrictos, mi papi no, mi papi era súper tranquilo. Bien, pero mi mamá sí es súper estricta. (risas)

**¿Y sus hermanas?**

Mis hermanos, porque cuando yo era muy pequeña estaba en la escuela. Mis hermanos como eran bastante mayores conmigo, eran tres antes de mí, ellos los mandaron a Guayaquil en ese tiempo, entonces ahí solo me cuidaban mi mamá y mi papá. Ya después ellos regresaron de Guayaquil de estudiar igual se fueron a la finca y me cuidaban ellos.

**Ya, ¿Ustedes tienen una finca?**

En ese entonces teníamos mis padres, tenían varias fincas, y andaban de una finca a la otra.

### **¿A qué se dedicaban sus padres?**

Eh, mi papá, generalmente a eso venía lo que era fruta. Cogía la fruta del de las fincas y la una pongámosle, yo recuerdo que la una era una finca que tenía pura naranja, entonces cosechaba las naranjas y las sacaba a la ciudad. Y ahí yo vivía ahí, en la finca, con él. Y la otra finca tenía cacao y café de lo que yo recuerdo, en la otra tenían yuca. Y así tenían bastantes ideas.

### **¿Ahora, usted recuerda que en la escuela haya sufrido algún tipo de maltrato por parte de los profesores? ¿o de alguno de sus compañeros?**

Eso no era maltrato, eso era masacre. Como yo estudiaba en esa escuela, no, yo estudiaba en escuela, pero en la finca, en el campo. En los primeros años, entonces nunca me olvido de esa bendita profesora. Su nombre oficial no sabe cómo lo odiaba, pero yo no podía decir nada, porque si yo decía algo, mi mamá en seguida me hablaba y me pegaban los profesores y me pegaba ella, entonces yo mejor evitar, no. Se llamaba mi profesora Blanca Puntos. Que bestia, como me golpeaba, pongámosle mi papá, mi papá anteriormente pues los papás, casi ninguno tenía una educación superior ni nada, mi papi o la mayoría tenía él hasta tercer grado. Ya entonces sabía muy poco de lo que a mí me daban en la escuela. Mi mamá se quedó en primer grado, entonces prácticamente no sabía nada. Entonces yo cuando no entendía a la profesora, yo era perdida en las nubes y ya pues no podía hacer los deberes porque no tenía quien me enseñe. Papá no me podía enseñar, a mi mamá tampoco. Y yo que no comprendía, completa. Entonces el otro día era paliza segura. Para mi desgracia, en la escuela donde yo estudiaba, en el campo era al lado de un aserradero y la profesora mandaba a ver a ese palo, así como de este grueso. Y con eso cuando no llegábamos a tener algo, o no nos sabíamos las tablas, “hagan fila” y nos daban con esos palos inmensos, dos en cada mano. Y con eso, al otro día yo ya no quería regresar ni a la escuela. (risas)

no

No es como ahora, sin embargo, somos personas tranquilas, no somos violentas. No me gusta el problema, pero sí recibí mucho maltrato, más que creo que más que de mi mamá mismo era de la profesora

### **¿De esa profesora en específico?**

Y como antes, cuando con usted los papás no iban a reclamar, a uno lo masacraban en la escuela y me iban a reclamar, sino que si se acercaban le decía “ah le pegó”. ¿Y por qué? Porque no se saben las tablas, “dele más duro”. Así que yo por eso siempre que les cuento a mis hijos, digo yo, si sea incluso era tanto el maltrato que yo en vez de aprender perdía los grados. Yo perdí primero y tercer grado. Luego de eso fui a Quevedo, porque mis papis ya dejaron de vivir en la finca y nos llevaron a Quevedo. Cuando llegamos a Quevedo, me pusieron en una escuela que era un mundo diferente, una profesora súper. Asimismo, tampoco me olvido el nombre. La una por los palos que me daban no lo puedo olvidar. La otra por su manera de enseñar, que para mí era algo nuevo, porque yo sólo entendía que se aprendía con golpes, ¿no? Y esa profesora se llamaba Justina Murillo y ella me enseñó que uno puede aprender sin golpes y nunca más en la vida volví a perder un grado, sí, para mí en la escuela, creo que fue una de las peores etapas de mi vida cuando fue en el campo

### **Pero por el hecho de que hubo maltrato físico.**

Sí, sí, claro, por el hecho que hubo maltrato físico, porque ya digo, incluso en esos entonces, pues no, en el campo, cuando uno no se sabía las tablas, mandaban a ver a la tienda las tapillas de cola y las ponían boca arriba frente a la pizarra. Bien, yo nunca olvido eso. Frente a la pizarra, la profesora nos ponía con las manos arriba y arrodillados en las tapillas y ya. Y hay que bajo el brazo. O que se saque las tapillas, que se mueva las rodillas y cuando uno le decían ya puedes pararte. Caminaba con los brazos abajo hecho pedazos y la en las rodillas clavado toditas las tapillas aquí.

## **Eso es maltrato.**

Si eso no era maltrato eso era masacre. Sí, sí, sí, sí, eso era terrible. Yo les juro que pongámosle yo nunca puedo olvidar eso. Y cuando mi mami me decía “ya levántate que tienes que ir a la escuela” al día siguiente, después de todo lo que me había pasado porque me pegaban, y yo les decía: “mami que me duele la cabeza, no quiero ir” y como lloraba todo, como uno era chiquillo, estaba en primero o segundo grado. Y mi mami me decía: “ya, ya quédate, ya te doy una pastilla”. Ya faltaba a clases y yo me quedaba. Y en vez de seguir con el dolor, supuestamente, para que me crean, yo pues ya me dejaba en la casa y yo ya me levantaba a jugar. Y me decían, “No, no, sigues diciendo que te duele y tienes ganas de jugar”. Y al otro día me dolía la barriga, al otro día me dolía la pierna, me dolía el brazo, todo para no ir a la escuela. Y en ese paso pasé primer y segundo grado hasta los años escolares. Ya para mí, yo digo, cuando cierro mis ojos todavía me veo rodeada de más tapillas y frente a la pizarra con las manos arriba.

## **Claro, es traumático, ¿usted considera que hoy en día está bien aplicar ese tipo de castigos?**

Yo creo que hoy en día, o sea, ya es vuelta demasiado, es demasiado porque, o sea, el profesor no puede ni decirle ni hablarle nada a usted, porque usted enseguida va donde su papá o donde su mamá, y los papás vienen y le ponen una demanda. Pues a mí, o sea, me parece exagerado. Fue exagerado en mis tiempos el maltrato, y ahorita es demasiado la libertad que tienen los estudiantes. O sea, tanto, yo pienso que, hasta los padres, por decir, yo, cuando mi nena hay veces que sacó un cero o lo que sea y le digo: “¿yo?, yo no voy a ir a reclamar ni a pedir ningún punto, por mi repites el año”. O sea, yo no sirvo para eso. O que, si el profesor le viene y le habló a mi hijo, le hablo porque se lo mereció. Pero es hablar. Y ahora el profesor no tiene ni eso, ahora tiene miedo. ¿Por qué? Porque el papá o la mamá vienen del Ministerio de Educación y todo ya es un alboroto. O sea, me parece que es demasiada junta, demasiada libertad que les dan. Ahora el profesor ya no tiene ningún derecho a hablarle al alumno, el profesor perdió todo su derecho y el alumno tiene todas las de ganar, que sí, porque lo miró mal, ya el profesor tiene la culpa, ya no puede hacer nada. Por eso también estamos

como estamos. A mi parecer, ahorita es demasiado vuelta, o sea, no sé, pero yo con mis hijos, pongámosle, yo no, yo les he enseñado que a mi hijo el mayor que se repitió tercer curso por medio punto, que ese es el castigo que yo les he dado, por medio punto, “mami, es que anda, habla con la directora para que me regalen medio punto para pasar”, le dije: “no, yo te mande para ganarte los puntos completos. Yo no te dije en ningún momento que yo iba a ir a pedir un punto o medio punto, que a mí nadie me regaló. Yo me lo he ganado. Así que ahora vaya nomás” y repitió el tercer curso por medio punto, ajá, por medio punto lo repitió.

**Ya, ahora, ¿recuerda que en su infancia y adolescencia haya tenido carencias económicas en su hogar?**

No eso si no, gracias a Dios no. O sea, como le digo, en esa parte mis papis fueron muy buenos, antes los padres eran muy diferentes a lo que es ahora.

**¿Por qué?**

Porque uno ahora, por decir no, yo lo digo porque yo mismo no, mi hija me dice: “mami” dice “que yo quiero a un buzo de Spiderman, de lo que sea”. Y yo voy y lo busco, lo hago, hasta darle ese gusto. Y en ese sentido, “mami que me quiero ir al cine”. ya yo la mando al cine o la llevo al cine, “mami que quiero ir a una fiesta” ya, en cambio pongámosle antes los padres eran muy, muy, muy estrictos. Que, por decir antes a mí, yo recuerdo, que a mí nunca me preguntaban, yo le sé decir eso mi hija, a mí nunca me preguntaban qué quieres ponerte, sino que iba mi papá y me compraba lo que ellos querían de ropa, si me compraban un pantalón amarillo y una blusa verde y así tenía que ponérmela y no podía decir no. Porque si no le pegaban a uno ya, entonces no como ahora que yo a veces le digo a mi hija vamos, ¿quieres comprar algo? o coge del catálogo, busca lo que te guste. Muchas veces lo coge, lo pide y llegado aquí ya no le gusta como le queda. Bueno, no importa, déjalo ahí que yo lo vendo, ¿me entiendes? En cambio, en mi caso no, a mí, yo me ponía lo que a mí me daban, lo que a mí me daban y cuando me compraban, yo no podía decirles quiero esto, quiero lo otro, porque mis padres si eran estrictos, más que nada mi mamá, y como ella era la que pasaba en casa, ella era la que hacía las compras y todo. Entonces sí, mi papá le daba y en eso,



sino en lo económico no sufrí, porque ya le digo, mi papi siempre era muy preocupado de que uno tenga un techo y un plato de comida, en lo que era ropa, como que ellos, como es que eso no importaba mucho. Y uno también se acostumbra a eso. Otra cosa que uno vivía en la finca y donde se iba a ir de repente, entonces tampoco era que necesitaba así, o sea, chuta, la última cosa que salió la moda, el color que está de moda, ni nada.

**Ahora, vamos con la siguiente pregunta, esto está un poco relacionado al tema de los migrantes, venezolanos especialmente, ¿cree usted o está de acuerdo con la idea de que los migrantes quitan entre comillas, el trabajo a los ecuatorianos?**

Sí.

**¿Porque sí?**

Sí, sí lo pienso porque siempre vienen, incluso se ve, que hay veces que despiden al propio ecuatoriano para coger a un venezolano, pero para qué, para coger dos venezolanos. Porque tienen a un ecuatoriano, por decir, está ganando 500 dólares no, despiden al ecuatoriano que es una sola persona a la que le pagan 500 dólares, por coger dos venezolanos que le van a pagar de pronto 150 cada uno y son dos personas ahí, son dos personas las que van a trabajar. Mientras tanto, el ecuatoriano trabaja por un poco más, pero también hay lo que pongámosle eso que ahorita nos duele no, porque es a nosotros, sin embargo, nuestros ecuatorianos se fueron por miles no, a Europa y especialmente España, Italia y pues fueron a hacer lo mismo, exactamente lo mismo. Pero duele cuando es a uno, pero cuando uno va y lo hace, pues ahí no duele.

**¿Entonces, está de acuerdo?**

O sea, como le digo, es verdad no, vienen a hacer esto y nosotros también lo hacemos y todo. Pero, sinceramente, lo que más a mí no me gusta que vengan los venezolanos es porque, o sea, yo ya lo he vivido, ya lo he vivido, ellos vienen acá al país y se creen los muy sabrosos. Las chicas muy guapas, muy bonitas. Algunas sí, otras no. Pero ellos no, ellos vienen acá prácticamente, no sé si le habrá pasado, a basurearlo a uno,

yo pongámosle, una vez estaban en un concierto, y en el concierto pusieron música nacional, y la gente nuestra, la gente de aquí, la estaba bailando y la disfrutaba y todo, es nuestra música no es verdad. Yo pienso que, si yo voy a otro país, voy y estoy viendo que bailan su música, yo no tengo porque burlarme, primeramente, porque tengo que aprender a respetar, simplemente si no me gusta, me retiro. Pero no, un grupo de venezolanos que estaban allí burlándose, imitando nuestro baile y muertos de la risa. Entonces usted se siente hay veces, se siente recontra que mal, ganas de empezar a dar golpes, si ellos están en otro país y si no les gusta, retírense. Sí, pero no que en su cara se pongan a burlarse de su música, de su manera de bailar y de todo. O sea, me parece de lo más bajo. Por eso a mí, yo, sinceramente, yo no me gusta la gente venezolana. Sin embargo, tampoco puedo andarme peleando con todo el mundo. Sin embargo, no puedo decir pues no vengan, si por mí fuera yo cogiera y cerrara mi frontera y se acabara mañana. Pero hay veces si da pena también de ver, incluso si he ayudado, pero como que, entre aceptarlos y no aceptarlos, profería no aceptarlos.

**ya este, que opina, si en el caso de que ósea son los empresarios ecuatorianos quienes despiden a los trabajadores ecuatorianos para contratar venezolanos, en ese caso no sería culpa de los venezolanos, sino más bien de la propia gente ecuatoriana.**

Eso sí, a eso iba. O sea, yo veo no, cuando usted va a otro lado, generalmente, al menos, en lo que son los colombianos. No sé si habrá usted notado, hay esas panaderías colombianas. Usted va a haber allí y pura gente colombiana trabajando allí, gente que vive aquí en el país. Pero ellos no contratan ni ecuatorianos ni venezolanos. Ellos contratan a su propia gente. Ellos son nacionalistas. Ellos son súper nacionalistas. En cambio, nosotros, me incluyo en el grupo, nosotros. Por lo general, el ecuatoriano es tan, yo no sé, pendejo, yo no sé qué decir, porque no, por decir, en cuanto a los hombres, si llaman para coger, pongámosle en algún trabajo para una secretaria, el hombre, si está calificando un hombre para que ingrese al trabajo, de seguro le coge a la colombiana o la venezolana. ¿Por qué? Porque ellos no ven la inteligencia, ellos no ven lo que sepa, ellos no ven lo que hagamos, sino que ellos ven es el cuerpo, lo que

ella tiene para ofrecerle. ¿Por qué? Porque terminan acostándose con ellas. Entonces eso es lo que, a mí, no, no, no me parece. Ustedes, incluso en esos, en esos realities show, todo, si va un venezolano seguro califica, para un ecuatoriano y así sea que hace lo mismo, o mejor que él, califica el venezolano. O sea, me parece, no sé, no me parece de lo último que nosotros mismo no apoyemos y no ayudemos a nuestra gente, preferimos ayudar a la gente de afuera.

**¿Si eso es una realidad ahora no?**

Si a mí si uf, por lo que la ecuatoriana va, por lo general, normalita, en cambio, la venezolana o la colombiana va con medio o la mitad del cuerpo afuera y ahí es cuando consigue trabajo.

**Claro, ahora, saliéndonos un poco del tema, vamos, ¿cuántos años de educación formal usted cursó?**

Hasta la secundaria completa.

**¿Ya, aquí en Quito?**

No, en la Costa.

**¿En Quevedo?**

Sí en Quevedo

**Ya, ¿estudió algo relacionado a su trabajo en el sector textil?**

No, nunca.

**¿Y cómo aprendió su oficio entonces?**

Yo a mí. Bueno, siempre he sido una mujer trabajadora. A mí no me gusta quedarme de brazos cruzados. A mí no me gusta estar esperanzada que mi esposo en este caso me diga, “necesitas un labial, ok, toma para que te lo vayas a comprar”, sino que yo

salgo, y si me enamoro del labial, de una blusa, de un pantalón, lo que sea, yo lo cojo y me lo compro y se acabó. En este caso tomamos la idea de un catálogo y me gusta esa blusa, me la compro y se acabó, no tengo que estar esperanzada a que nadie me dé. No me gusta eso. Yo he trabajado y desde muy pequeña. A mí toda la vida me ha gustado las ventas y yo creo que empecé con ventas a partir más o menos de lo que son unos... desde que yo tenía ocho años, porque yo pongámosle, a mí siempre me gustó vender, siempre, siempre, siempre me ha gustado vender. Y yo pongámosla en la escuela, recuerdo que sabían enseñarnos a hacer las pulseritas con hilo de coser en esos entonces. Entonces yo hacía las pulseritas de colores, todo y al día siguiente, me ponía a hacer los deberes en la mañana y en la tarde hacer las pulseras y al día siguiente las vendía. Y con eso mismo que vendía venía otra vez, compraba más hilo y seguía vendiendo. Ya luego de eso yo creo que hice lo que todo el mundo creo que casi ha hecho, vender los famosos chupetes en la escuela, que los tangos, que los chocolates y todo eso. Ya luego de eso ya estaba en el colegio, siempre igual. Yo siempre veía algo que vender. He cogido un tiempo en que vendía platería, vendía platería y todo lo que era platería, dijes, pulseras, cadena, anillos y todo. Después de eso ya me cansé de eso y empecé a vender bisutería. Yo vivía en que Quevedo y mi hermana vivía en Quito, venían de Quevedo hasta acá a Quito a comprar la bisutería y vendía allá Quevedo. Ya luego de eso, vendí colecciones de libros. Ya cuando tenía unas dieciocho, diecinueve años más o menos, vendía colecciones de libros. Luego de eso, me vine para acá a Quito a vivir y estaba trabajando en una empresa de marketing. Ya en esos entonces hasta la vez existe la empresa, se llama Data Análisis. Ya. Y ahí sí, a trabajar en oficina, trabajar de oficina, trabajaba por estudios, trabajaba, terminaba el estudio y nos pagaban, no trabajábamos por un mensual si no que ganábamos por estudios, de ahí trabajé años, años, años, trabajé allí. En ese entonces ganábamos y yo le hablo de hace... ya va a ser 25 años atrás. Ya entonces ganábamos superbién, ganábamos súper bien, ganábamos por estudio, estudio que se terminaba y nos pagaban, estudio que se terminaba y nos pagaban. Nosotros cobramos hay veces, hasta dos veces a la semana, cuando el estudio era corto, cuando el estudio era largo, ahí se iba y se pasaba quince días, a veces un mes y si no terminábamos ese estudio no cobrábamos, pero cuando cobramos, cobrábamos bien en cambio porque era un estudio grande. Ahí

trabajé muchos años ya y de ahí pues, dejé ese trabajo porque me iba a casar, y mi esposo pues él trabajaba, en ese entonces, en el Banco Fomento, entonces me dijo “si ya no quieres no trabajes” para que te dediques ya la casa. Yo tenía ya a mi hijo el mayor, entonces dije “bueno, está bien” dejé de trabajar ese tiempo, de ahí enseguida me embaracé de mi segundo hijo y pues ya dejé otra vez un tiempo de trabajar, entre esas dejé de trabajar como unos seis años. Creo que son los únicos seis años de mi vida que no he trabajado y cuando estaba muy chiquita, de ahí toda mi vida he trabajado. Entonces de ahí pues dejé de trabajar y ya digo esos años y de ahí ya mi hijo estaba y nació mi segundo bebé y estaba como de 3 o 4 años y otra vez empecé a trabajar, otra vez, ahí tenía, ahí me tenía un distribuidor de Mr. Pollo, ya después de eso ya dejé. Asimismo, me volví a embarazar de mi tercera nena y otra vez dejé de trabajar. Asimismo, creo fueron como dos años, y otra vez empecé y seguía con la venta de ropa por catálogo

### **¿Desde ahí empezó?**

Sí, desde ahí empecé con esto de venta por catálogo, tengo como 15 años ya.

### **Es mucho tiempo**

Sí, es mucho tiempo y continuó con eso hasta ahora.

**Este vamos a seguir un poco lo que es en giro del negocio y el proceso del trabajo ya. ¿En qué tipo de establecimiento de venta de ropa o empresa trabaja en su caso? ¿Con qué revistas?**

Yo trabajo con alrededor de un, bueno, antes trabajaba como con 20 catálogos ya, 20 catálogos, eso antes de la pandemia, trabajaba como con 20 catálogos, y ahora, ya pues, después de la pandemia, muchos, muchos, muchos catálogos cerraron. Otros están ahí todavía sobreviviendo, pero en sí, la calidad de la ropa la dañaron y tienen poco, poco, poco, poquísimo, ya no sacan catálogos como antes, seguiditos, sino que sacan el catálogo y pongámosle dura...yo que se, durará tal vez unos dos o tres meses. Entonces con lo mismo, lo mismo y lo mismo dando vuelta a la gente y no quiere, ni a

uno como vendedor tampoco le gusta estar publica y publica lo mismo. Entonces ahora trabajo más, así como que más, más, más trabajo como con unos 10 catálogos más o menos.

**Pero para eso bastante.**

Sí, bastante, aparte de eso, ya últimamente pues ya lo que es ropa, lo que es cosméticos, esas cosas, pues si bien es cierto, si salen, si piden, pero es como que, no se vende como antes, ya no se vende la cantidad que se vendía antes, antes, o al menos yo, vendía super bien, ahora ya no es lo mismo las ventas, entonces ahora uno empieza a buscar cosas diferentes, a ver qué más puede vender. Entonces hay cosas que pongámosle, por decir, hay cosas que a veces uno las busca por otro lado y las vende igual, porque hay veces que el catálogo no tiene o hay catálogos, por decir, lo que es Avon, hay sábanas, por decir, hay edredones, pero es uno o dos nada más, entonces muchas veces a mí me piden no, yo quiero sábanas, pero quiero que me indiques los modelos. Entonces, como los catálogos no tienen, las consigo de las fábricas y de ahí las vendo.

**¿Ha trabajado usted antes en ventas? ¿En dónde y que productos ha vendido?**

**Toda su vida (risas)**

Toda mi vida, creo que yo si toda, toda, toda mi vida, ya le digo en el tiempo en que yo vendía en la platería, yo la traía de Cuenca, cuando yo vivía en Quevedo, la traía de Cuenca, la bisutería, la llevaba de aquí de Quito. Ahora pues, ahorita, los catálogos son pongámosle, la mayoría son nacionales, hay otros colombianos, entonces eso.

**¿Entonces qué se vende más? En los catálogos, o sea, los productos nacionales o tal vez los productos de extranjero.**

Antes había más catálogos extranjeros, ahorita como que los catálogos extranjeros, por el mismo problema de la pandemia y todo, es más difícil traer las cosas. Entonces ahorita casi todos son nacionales. Los catálogos que se venden pongámosle, en sí mi fuerte, yo vendo todo lo que es champús, colonias en Avon, Yambal, Cyson, Level Ética, todos esos ya, pero lo que más ahorita se está vendiendo, bueno, un poquito más,

es lo que es la ropa, anteriormente, antes de la pandemia, ese era muy fuerte la ropa.

**Ah, o sea todo esto, de que dejo de vender ropa, fue por la pandemia.**

Sí, por la pandemia, desde que empezó la pandemia, empezaron a bajar las ventas y prácticamente se han mantenido. Yo hay veces, por decir, hago pedidos, me piden dos o tres prendas ya, y hay veces pues espero un poco más para ver si se reúne unas cinco o seis prendas por lo menos para traer, porque una, dos, tres prendas es bajísimo, ya, yo anteriormente, antes de la pandemia, yo vendía, hay veces, por catálogo, por catálogo hacía ventas de doscientos o trescientos dólares por catálogo y por un pedido que hacía ya, pero ahora sí, incluso tenía clientas que hay veces, me pedían cien, doscientos dólares entre todos los catálogos, una clienta, me cogía y me pedía 100, 180 150 dólares de un catálogo, de otro catálogo. Así las ventas mínimo por persona eran de dos a tres prendas, por persona en cada pedido. Ya, ahora tengo clientas que incluso que me hacen, hay veces, una o dos prendas, me piden, pero eso es a los dos o tres meses, así.

**O sea, la concurrencia es baja también.**

Bajísima, las ventas bajísimas, bajísimas. Hay días, hay semanas, hay veces, enteras que no se vende nada, que no se vende nada. Y eso vendiendo, ya le digo de muchos catálogos y pues ya le digo, casi la mitad de catálogos de los que yo antes vendía, desaparecieron, entonces, pues ahí se quedó, ahí se quedó ya me quedé con los catálogos.

**Que sobrevivían.**

Sí, con los catálogos que sobrevivieron. Hubo catálogos que toda, toda una vida desde que iniciaron, eran súper buenos catálogos. Había, yo recuerdo, que había un catálogo que se llamaba Unimoda, ese catálogo traía prendas para niños, para jovencitas, para adultos, para mujeres jóvenes, mujeres mayores, para hombres y para todo, traía ropa interior, traía ropa de bebé, traía de todo. Era súper completo. Y ese catálogo a la final quebró, quebró y ahora ya no existe. Yo tengo prendas de ese porque yo, como ya tengo años trabajando con eso, entonces yo le digo, yo siempre, siempre he tenido mi stock aquí en casa. ¿Por qué? Porque la clienta viene y siempre, quiere, a ver si me

dicen y me escriben, a ver necesito un vestido para el sábado y ningún catálogo me entrega así.

**Claro.**

Ya muy, muy rápido no me entrega. Entonces yo cojo y tengo unas prendas aquí y cuando necesitan de urgencia yo les doy de mí stock.

**Eso sería como una estrategia de ventas, ¿no?**

De pronto sí, porque ya le digo que ellas vienen y siempre hay algo, porque yo tengo de todas las tallas, de colores y todo normal. Últimamente sí, ya después de la pandemia, ya no estoy casi ingresando ropa, ya no, más bien estoy tratando de vender lo que tengo porque mi hijo, se me enfermó mi hijo, entonces ahora necesito vender lo que tengo para poder sacar para sus terapias.

**Pero usted menciona que ahora que se está medio recuperando la situación en la ropa, sí se está vendiendo, ¿no?**

Se vende poquito, de vender, se vende, pero se vende súper poquito, ese le digo. Hay veces, de pronto se hará unos doscientos dólares en venta de ropa, pero en todos los catálogos, y antes, en cambio, antes en cambio, eran 200, 300 dólares por cada catálogo en un solo pedido. Hay veces yo hacía dos hasta tres pedidos al mes. Entonces si era y era bastante. Yo vendía bastante. Quizás por el año, por los tantos años que tengo vendiendo y por la seriedad, ya, yo soy una persona que, si yo le digo, si usted me pide, yo le cumplo, ya, no es que yo vengo, porque muchas veces hay personas que venden y de igual dicen no, es que por decir yo vengo y me piden unas seis prendas, dice, pero es que no, es que sólo tengo para las tres prendas no más y no tengo para darle más seis. Entonces empiezan y le dicen la verdad o simplemente le dicen no es que esa no llegó, esa no hay, es que está agotado, es que ya se acabó el catálogo y cosas así. En cambio, yo, yo no, yo trato, incluso hay veces cuando la prenda no hay en ese pedido, yo cogía y hacía otro pedido y en el otro pedido volvía a pedir la misma prenda y a veces la conseguía. Entonces yo trataba, yo siempre he tratado más bien de



cumplir, de cumplir al 100 por ciento, claro, antes que coger y que me pidan y después vuelta de darle una o dos prendas, ¿no? siempre al 100 por ciento.

### **¿Como usted cree que funciona?**

Si, este yo por los años he aprendido así muchas veces, hay veces que hay prendas, por decir, salieron unas prendas, ¿no? Y a la gente le gustó y se vendió todo, pero existe, en todos los catálogos existe la reprogramación que quede, por decir de dos o tres semanas. Nuevamente el catálogo saca la misma prenda, ya entonces ese momento no lo entrego, pero luego se la entregó. ¿Por qué? Porque ya sacó reprogramación y ya hay la prenda ya es pues.

**Ahora, en cuanto a las ventas, usted ha tenido capacitación o se capacita individualmente en ventas y/o crecimiento personal, así tipo coaching, videos motivacionales, libros de ventas.**

De libros de venta no, pero lo que es en las mismas empresas, hay veces, bueno, antes de, antes de la pandemia nos daban hay veces así, capacitaciones, nos daban cursos de motivación, todo así. Pero de repente, no, no, no mucha.

### **¿Pero o sea por su parte no?**

Yo, así como que de seguir un curso de ventas no, porque yo nací siendo vendedora, (risas) yo sola me he preparado sola, pongámosle muchas veces, hay veces mi esposo no, también comparte y me dice “yo no sé cómo vendes, porque yo no vendo nada”, mi hijo me dice “yo no sé cómo vendes tú mami, yo no vendo nada, yo publico, publico y publico y no vendo nada” y hay veces le digo, “ya, ya voy a publicar” cojo mi teléfono y publico y hay veces, que público yo a las nueve de la mañana y una de la tarde yo ya lo vendí, o publico hoy y ya mañana ya está vendido, mi esposo me dices “te acuerdas...” y yo le digo “ya está vendido”. Mi esposo me ha hecho una página, no, una página donde están todos los catálogos, pero ellos publican esa página y le digo, ellos no venden

por esa página, y les digo que yo publico mis estados y yo vendo, me dicen “ya vez, que tú tienes tus clientes y todo, creo que están pegada a tus estados”, y sabes que si hay clientes que me dicen “yo veo sus estados, yo a cada rato veo sus estados para ver que comprar, lo que sea ya, pero ya digo, chuta, eso sí que, ahora sí que prácticamente, ya digo, las ventas están bajísimas, bajísimas, bajísimas en cambio, antes si se vendía super, súper bien. Ahorita mismo por las ventas tan bajas, estoy queriendo ver si me consigo un trabajo más bien donde yo diga bueno por mí el dueño de la empresa puede vender como no puede vender, pero yo sé que tengo ahí por lo menos mi básico. Es lo que estoy pensando ahorita porque realmente con las ventas está complicado, está súper complicado, súper complicado. Tengo clientas que me deben desde antes de la pandemia porque no logran conseguir trabajo y siempre han sido bien pagadoras. Eso sí, tengo la esperanza de cobrar, sí, porque para que, nunca me quedaron mal, ahora también es lo que no hay trabajo pues, lo que no hay trabajo, entonces todas se están así. Entonces, eso sí, como generalmente uno compra al contado, esto no es de que usted vaya de catálogo a la empresa y le dan 15 días para que pague o un mes para que pague. No usted, los pedidos que hizo, un pedido de 200 dólares por decir, usted va y paga sus 200 dólares ese rato porque la empresa no le da ni un centavo en crédito, que va y paga sus 200 y es su plata invertida y usted tiene que, a los clientes darle a crédito.

### **Ahí ustedes asumen todo el riesgo, ¿no?**

Claro, pero gracias a Dios, no le puedo decir que no me han quedado debiendo, si me han quedado debiendo, siempre hay alguien que por ahí es tramposo, pero de ahí no, yo gracias a Dios tengo buenas clientas. Es que hay veces por decir en esto de la pandemia se atrasaron un poco de pago, sí, pero que me hayan dicho bueno, definitivamente no voy a pagar porque no tengo trabajo, no, esto no, tengo buenas clientas y tengo buen ojo también para me han salido, si son buenas.

### **Para excluir a las morosas.**

Pero siempre, que por ahí quedan debiendo, yo siempre le pido a Dios y le digo “ya no importa, ya no importa, no pasa nada, cualquier rato las encuentro” verá y eso me ha pasado, que las he encontrado y he vuelto a recuperar mi plata. No con todas tampoco, no con todas, pero sí, sí con algunas. Y cuando no me han pagado mismo, digo que no

importa, no van a estar mejor que yo, deben estar más arrancadas que yo, ¿por qué? Porque eso no se hace. O sea, si usted no va a pagar, dice, simplemente sabe que regáleme, porque no voy a poder pagar. Pero Dios me ha mandado buenas clientes y creo que con eso he recuperado.

**¡Qué bueno verte así! A ver, ahora vamos un poco con la organización, ¿cómo se organiza en su trabajo?**

Bueno, antes de antes de la pandemia yo tenía una vida muy diferente. ¿Por qué? Porque yo era una persona que me dedicaba a mis hijos, cocinaba y mi nena que estudia la tarde, yo pasaba la mañana aquí, cocinaba, les hacían desayuno, cocinaba y mandaba a mi nena al colegio y toda la tarde me iba a trabajar, toda la tarde, antes de la pandemia. Luego vino la pandemia y no sé si decirle bendita o maldita pandemia. En esa pandemia. Cuando recién inició casi al mes de lo que inició la pandemia a mi hijo, el mayor me le dio un derrame cerebral. Entonces desde ahí pues mi vida cambió bastante, cambió mucho mi vida. Ahora me organizo de diferente manera para trabajar, pero ahí seguimos ya. Ahora mi vida y en general yo me levanto en la mañana, le doy desayuno a mi hijo, desayunamos los dos y salgo a la terapia. Salgo a la terapia, me voy a la terapia física, primero al norte. Luego de eso termino la terapia física y paso por ahí mismo, largo vuelta hacia el sur, a la terapia de lenguaje.

**De norte a sur.**

Sí, de norte a sur, así toca. Y de ahí pues regreso de la terapia de lenguaje, porque mi hijo siempre se cansa y no tiene...él era, antes, un chico independiente. Yo no tenía que llevarlo a ningún lado ni nada, ni recibía terapias ni nada. Entonces ahora yo vengo después de la terapia de lenguaje, vengo hasta la casa, lo dejo aquí en la casa, lo dejo, y de ahí hay veces como, hay veces no, me voy y salgo a trabajar, salgo a trabajar, voy a hacer mi retiro de mi pedido a cobrar. Hay veces entregar, a veces a hacer el cambio y todo y de ahí estoy llegando a cierta hora, como llegué hoy, así como a las seis y media así. Y hay veces así, los días voy a hacer compras o vengo con compras ya de donde estoy y al día siguiente, otra vez. Fue un cambio bastante... es un cambio bastante fuerte para mí, pero ahí le damos, mi hijo es un joven soltero, no puedo decir tiene

una mujer, tiene alguien que te ayude. Entonces tengo que hacerlo yo como madre y le llevo a sus terapias, de lo que ya justo a fines de este mes va a ser un año que le dio el derrame cerebral y ya está bastante mejor. Cuando le dio quedó sin poder caminar, sin poder hablar. Ya a estas alturas ya camina con cierta dificultad, pero camina, ya habla y sigo en terapias. Sigo todos los días, todos, todos, todos los días salgo yo a terapia, raro el día que yo no salga a terapia.

**Pero bueno, eso es lo que ha hecho recuperarse más, ¿no?**

Sí, bastante. Sin embargo, no es una, no va a tener una recuperación al 100 por ciento, pero estamos tratando de que vuelva a recuperar lo más que se pueda. Claro que sí. Lo que la ayuda también es que mi hijo es súper risueño. Les pone mucho empeño a sus terapias.

**Pero bueno, él también quiere recuperarse.**

Si es así, si bien, también él quiere recuperarse

**Y que se pueda, también es difícil cuando no hay la predisposición**

Así es lo principal. Eso dice, los médicos decían que lo que a él más le, más le ayuda, en las ganas que le pone las terapias, porque siendo otra persona, coge y se queda ahí y se acabó, hasta ahí llega y no, es más fácil hacer eso, pero en lo que sea, es la misma manera de ser de él, le pone muchas ganas. Llegó un punto en que tiene más o menos unos dos meses tiene con la nueva Terapeuta. Antes de esa terapeuta tenía otra que llegaba aquí a la casa a darle la terapia. Ya, pero llegó a un punto en que ya no quiso hacer terapia con ese terapeuta. Era como un poco más serio así. Y no llegó a un punto en que dijo “ya no quiero más terapia, hasta aquí llegué, ya me quedo como me quede, se acabó, ya no quiero”. Entonces, si ya la terapeuta ya no vino más, de ahí nuevamente yo cogí y cambié de terapeuta y le digo vamos, vamos, vamos, sigamos, no te quedes ahí, no te puedes quedar ahí. Entonces con esta nueva terapeuta estamos hasta la vez.

Hasta la vez estamos con ella. Y es una terapia con ella con la nueva terapeuta, es una terapia súper dinámica, bien alegre, hasta el punto de que el mismo otra vez empezó a hacer terapia, o sea con ganas, con gusto. Porque esto de la terapia no es que tú vas y miras y ya, no, tienes que ponerle gusto a las cosas que hace, hacer los ejercicios bien para ver resultados, pero ya está mejorcito, cada día está un poco mejor, se recupera un poquito más, un poquito más. Aunque me dijeron los terapeutas que, a partir del año, la recuperación es más lenta, prácticamente nula. Sin embargo, yo lo veo que sigue recuperándose, el sigue recuperándose de a poquito el sigue, el sigue recuperándose. Las terapias piscina son buenas. Eso ha sido la peor cosa, la peor cosa. Porque mi hermana estaba haciendo terapia de piscina ella dice que las que más le gustan son las de piscina, son las que más le ayudan, pero tampoco puede hacer ahorita, ese es un problema, ahorita, no se pueden hacer ese tipo de terapia. Yo tengo una amiga que en el sur tiene piscina también, y ella me decía “tráelo acá” por el mismo problema de la pandemia el no pudo recibir una terapia enseguida apenas le dio y eso también se complicó más, y otra. Ella me dice tráelo acá, pero por esto mismo de la pandemia, ella ahora porque se quedó sin trabajo y como asimismo ella está alquilando la piscina para familia por decir va su familia y todo y otro día voy con mi familia y así. Entonces, chuta, el miedo de eso. Tiene más recuperación más con la terapia física y la terapia de lenguaje. Pongámosle si esa terapia, el lenguaje también hasta aquí le ha ayudado bastante porque le hacen terapia incluso hasta dentro de la boca, dentro de la boca. Las nuevas terapias con unos cepillos especiales que la mandaron a comprar, le hacen terapia hasta atrás, hasta acá adentro. Esa terapia con esos cepillos le hace la terapia hasta atrás, hasta atrás y al fondo ya está aquí, a tal punto de que él quiere vomitar, hasta a ese punto tiene que llegar con las terapias, está bastante, en el habla, casi casi que ya la tiene casi perfecta, es lo que más ha recuperado el habla y el caminar. Qué bueno, si el habla y la actitud de él la más importante es bonita para todo claro. Y lo que si tiene bastante afectado todo esto es que no podrá recuperar el brazo y la mano. Eso sí, parece que no, ya va a ser un año. Y no.

### **¿Y solo es una mano?**

Si, es todo el lado derecho que afectó todo al lado derecho, todo el lado derecho del

lado derecho.

**Ahora sí, metiéndonos en el sector textil. Cambiando un poco el tema. ¿De dónde provienen las mercancías que usted vende? Me refiero a la ropa.**

Y así como que de donde

**Sí**

Yo sé que cada catálogo tiene sus talleres, sus talleres, allí es donde fabrican su ropa y cada catálogo tienen lo que es un diseñador, no alguien que, que es el que compra los textiles, las telas para hacer un determinado modelo. Eso es lo que sé, ellos tienen por lo general fábrica. Entonces por eso incluso ellos pueden reprogramar que son las prendas que se venden mucho y nuevamente las la sacan. Reprograma porque ellos tienen sus talleres y vuelven a se dejan hacer. ¿Pues entonces que tenían por decir los ecuatorianos? ¿Sería ropa ecuatoriana? Aja porque pongámosla ahorita hay algunos catálogos de, cómo se llama de, como se llama esto...

**Atuntaqui**

Si de Atuntaqui, y como le digo hay pocos catálogos que vienen de Colombia, de Colombia también y de allí más la industria es ecuatoriana ahorita.

**En qué tal la calidad de la ropa. A su parecer ¿es mejor la colombiana o de la ecuatoriana?**

Yo soy ecuatorianísima, pero también veo, no por decir si usted va y compara un pantalón de cómo se llama esto de Pelileo ya por decirlo así, un pantalón de Pelileo este va y lo compara con un pantalón colombiano. O sea, no tiene punto de comparación. El en la calidad es mejor. El colombiano en lo que es el diseño le da duro al de Pelileo a nuestro pantalón ecuatoriano en lo que es el los cortes también, por decir el pantalón de Pelileo generalmente es un corte plano y el pantalón colombiano en cambio tiene mucho realce mucho lo que es el levanta cola. Entonces, si usted a mí, me pone a escoger por más ecuatorianísima que sea, pues voy a preferir el colombiano siempre

nuestra tela, nuestra ropa siempre son como que... y eso que lo pongo a comparar con un colombiano. Si le pongo a comparar con un europeo o con un estadounidense, no tiene para nada nada que ver.

**Ahora, este con respecto a sus clientes, qué tipo de clientes tiene ¿quiénes son los de crédito, ¿cuántos tiene?**

Bueno es casi la mayoría, son casi todos. Casi todos se puede decir que son crédito, Sí, tengo unas clientas. Yo tengo clientas de lo que son las Fiscalía. Tengo yo por ser que vendía superbién, ya por que iban hasta las de la Fiscalía General, las de los hospitales, todo mundo estamos. igual. Entonces si compramos un saco, una blusa, no vamos a irnos a comprar 200, 300 dólares como lo hacíamos antes. Entonces, pongámosle, tengo clientes de fiscalía que incluso a veces ellos me piden a mí me dicen “qué no me llegó y cuánto es” son por decirle, son 80. Antes me compraban mucho más, son 80 dólares, estaban de viaje y ellas cogen allá. Yo cuándo van a venir, yo tal día, listo le hago la transferencia ya incluso antes de que yo les entregue, ellas están pagando, pero son dos que tres clientas que pagan al contado. Sí, sí, ahí es generalmente todo a crédito, si de yo tengo clientas, amas de casa, tengo clientas de es que trabajan en la feria, tengo clientas del mercado, yo tengo clientas de todos lados porque yo le vendo a todo el que se atraviesa por mi camino, yo le vendo, yo no estoy bien de donde es, tengo clientes de oficina, tengo clientes de Fiscalía que le digo, tengo clientes del municipio. Tengo clientas del seguro. Tengo clientas de la Caja del Seguro del Andrade Marín. Tengo clientas de ¿cómo se llama? Del Hospital del Seguro en la Colón. Tengo clientas en la fiscalía de Calderón. Tengo clientes en el hospital. Tengo clientes en todos lados, de todos lados. Tengo clientes de Quevedo. Tengo clientes de Guayaquil. Tengo clientes de Zamora. Tengo clientas de Copas. Tengo a todas esas clientes de provincia. Yo les mando sus pedidos por Servientrega

**Y ahora ¿Qué tipo de estrategias de ventas utiliza para ver su trabajo?**

¿Qué tipo de estrategias?

Anteriormente, no, anteriormente, se les se les daba por lo general, la estrategia mía

era entregarle en seguida, en seguida y darle el crédito. Con esto de la pandemia los mismos catálogos empezaron con la estrategia de darles una, una como se llama, la mascarilla adicional de la misma tela. Bueno otros ponen cualquier mascarilla provenía adicional una mascarilla limpia. Esta es la estrategia que empezaron a realizar los catálogos. Ya estos son los catálogos. Ajá, los catálogos, sí. De ahí pongámosla y generalmente ya le digo, el crédito, la entrega inmediata, buen servicio, eso.

Lo más importante es la entrega inmediata.

**¿A ver ahora, qué costos debe asumir usted en su trabajo? que sea aparte de la inversión constante.**

Claro, el costo que es generalmente uno asume es el envío.

Cuando yo hago un pedido me cobraban el envío, me cobran el envío. Entonces lo asumo yo dividido para las prendas, no sale mucho, de acuerdo a la cantidad que, pero yo no le cobro al cliente eso. Otra cosa que yo antes asumía antes, porque antes de la pandemia era una u otra forma diferente de trabajar. Pongámosle cuando había dos cambios, uno confía y le mandaba, había las oficinas y a las oficinas los catálogos. Entonces uno cogía y se acercaba y decía bueno, quiero hacer cambio de ésta, de esa, de esa prenda de L por M o viceversa. Entonces no le cobraban el cambio a uno, no le cobraban. ¿Por qué? Porque en la oficina cogían y recogían no solamente mis cambios, sino los cambios de todas las señoras que hacen venta. Y mandan un solo paquete ya. Y como el Servientrega venía dejar el paquete, había los pedidos de regreso, mandaban, los cambio, no tenía costo ya, pero a partir de la pandemia ya no se hace eso. Las oficinas ya no existen, sino que directamente el catálogo de Guayaquil me despacha allá. Yo pago por transferencia mi pedido y ellos me mandan el paquete por Servientrega y me lo vienen a dejar a casa. Ya antes no había esos cambios y entonces ahora qué es lo que yo hago cuando hay un cambio, yo le explico al cliente que ahora la modalidad cambió, que yo voy y le retiro la prenda para mandarle hacer el cambio, sea por más pequeña, por más grande y yo tengo que enviarlo por Servientrega a Guayaquil y yo le cobro al cliente lo que a mí me cobra Servientrega, si hay veces que, por



un paquetito pequeño, vale hay veces cuatro dólares, 4,50 o 4,25 o más.

### **Creo que es como por el peso, ¿no?**

Es como por el peso y tamaño, pero por la pandemia subieron. Sí, por eso antes ponámosle uno mandaba un paquete de eso y eran unos 2,50, así ya y ahora no, como ellos tienen hartos trabajos y todo, más bien en vez de bajar ahora subieron, subieron y el paquete por decir, hay veces yo mando una blusita o una falda, un pantalón y eso me cobran 4,50 ya, dependiendo dónde sea también si no puede ser más. Entonces yo ese de valor se lo cobro al cliente, entonces así es, han cambiado las cosas. Y ahora, hay veces, el cliente me dice, pero si antes no me cobraba. Usted lo ha dicho antes, cuando a mí no me cobraban, yo no le cobraba. Pero ahora sí tengo que cobrarle pues, si a mí eso me cobran. Entonces se les digo. Antes Pues no se pagaba y felices. Pero ahora todo cambió. Ya no hay la oficina, ya no hay cómo mandar a 100 paquetes que mandaban todos los cambios. Ahora toca hacerlo individual y por decir si yo tengo, eh, me dice esta clienta, quiero que me mande a cambio, la otra viene después de dos días, quiero que me mande a cambio, ya un paquete se fue, me toca mandar el otro, cuando, pocas veces que coinciden, entonces yo a veces mando en un solo paquete, pero hay veces por decir, hay clientas que hay veces uno le entrega la prenda y le digo me avisa como le queda, ya me avisa hay algún cambio o algo. Llega dos días y otra vez le pregunto qué fue, cómo le quedó. Entonces me dice. ¿Sabe qué? No me he medido, ya hoy me voy a medir, cuando me acuerdo, pasaron cuatro días. Entonces ya el paquete de ella se va aparte, pues porque la otra que me dice primero yo soy rápida y yo rápido mando esos cambios, yo no estoy esperando a la otra ni nada, sino, si ya hay cambio, pues ella paga su envío y yo la envío enseguida para que asimismo llegue enseguida.

### **¿Y tal vez costos de transporte?, buses, taxis.**

No, eso lo asume uno claro solo. ¿Por qué? Porque el rato que usted hace las ventas yo le vendo una chaqueta a usted y me dice bueno, cuesta 25 a 25 dólares vale la chaqueta, por decirlo. Y usted no me dice ¡Ah! Le voy a dar para el bus o yo le digo deme lo del bus, no, si lo que yo le cobro los 25 dólares y se acabó ya, el envío y el bus lo pago yo, porque cuando hago mi pedido vienen 6,8 prendas y me cobran a mí el envío

hasta dejármelo a mí en la casa.

**O sea, las dos cosas que se usted asume son transportes y envíos.**

Ajá

**¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo?**

A mí lo que más me gusta de mi trabajo es que si yo la independencia siguió mañana cojo y simplemente amanezco sin ganas de salir a trabajar, pues a las clientas que les ofrecí les digo que ya no alcanzo o algo así, que es muy raro. A mí no me gusta quedar mal, pero si de repente me siento mal o simplemente quiero quedarme descansando, le digo, sabes que ya no alcance a entregarle hoy, le entrego mañana y por decir si viene y me quiero ir de viaje ese día, bueno, ahora no hay plata para eso, pero, por ejemplo, yo me quiero ir 15 días de viaje, nada, quiero ir a Cuenca por decir yo agarro y les digo a mis clientes que esos 15 días voy a estar afuera de la ciudad y que si necesitan o si van a hacer pedidos, okey, yo les pido todo, pero les entrego en 15 días porque me voy de viaje. Claro. No, no tengo que, o sea, no, no es como trabajar en una oficina. Yo no puedo coger e irme de viaje y punto. ¿Me entiendes? Pongámosle mañana, mañana a la madrugada va a salir una sobrina de Quevedo que viene a recibir un reconocimiento que le va a hacer el municipio en Quito ya, y mañana pongámosle ya, mañana yo agarro, mañana me voy con ella acompañándola y mañana no trabajo, si algo tengo que hacer mañana, pues ya les digo que mañana no y se los entrego el día siguiente.

**O sea, es la independencia**

Sí, es la independencia. Yo no tengo que estar, o sea que tengo que entrar a las 8 de la mañana al trabajo y tengo que salir a las 5 de la tarde o a las 6 de la tarde y que por decir, mañana tengo ese evento y no puedo ir porque son horas de oficina, sino que yo agarro y me voy y se acabó. Si yo mañana digo me voy a mi tierra, me voy a mi tierra ahorita por pandemia no me he ido ya cuánto tiempo, ya más de un año, pero así es. O sea, me gusta la independencia, eso es lo que me gusta a mí. Por eso casi, casi que no he trabajado mucho tiempo así en una oficina. Sí, sin embargo, cuando he tenido la oportunidad lo he hecho,

### **Pero prefiero hacerlo de esta manera.**

A pesar de que yo igual pongámosle, hace tiempo, hace unos seis años atrás, estaba trabajando acá en una empresa de transporte pesado. Trabajé como cuatro años ya, e igual, yo nunca he dejado las ventas, a mí nunca, nunca he dejado. Yo trabajaba en una oficina todo y el poco tiempo que me quedaba igual hacía mis ventas, igual trabajaba con 20 catálogos, me daba modos, entregaba sábado, entregaba domingo entre semana, me iba a entregar facturación de la empresa, todo. Y por ahí me pegaba mis escapadas y me iba a cobrar, me iba a entregar, me iba en ese entonces que se dejaba catalogar por retirar el catálogo. Ahora ya los catálogos se mandan virtual. Es más fácil trabajar ahora. Claro, sí, pero es más fácil, pero lo que no hay es ventas, da casi lo mismo.

### **Ahora, esto, cuánto le pagan, ¿cómo es la modalidad la modalidad de pago?**

¿El porcentaje?

**Ajá**

El porcentaje es un 25 por ciento.

### **¿por cada prenda?**

Por cada prenda, ajá, el 25 por ciento de cada prenda es el porcentaje, de lo que a eso tiene que restarle el envío y tiene que restarle los pasajes.

**Hay algún tipo de incentivo o castigo por ventas, por decir se vende menos de tanto, si venden más de tanto.**

No pongámosle. ahorita en lo que es Avon. Se gana super poquito. Avon gana súper poquito. Pero qué es, yo hace tiempo no vendía Avon, digo. ¿Pero qué pasa? Qué hay veces por decir algo, en esos entonces se vendía más. Y por decir si yo vendo y le vendo ropa a usted, ¿no? Pero no. Usted quiere Avon y no le vendo Avon, ¿Usted qué va a hacer? a buscar en otra persona ¿Verdad? Que venda. En cambio, yo para

complementar todo, empecé a vender Avon. Pero Avon paga nomás el 20 por ciento, y encima de eso Avon le cobra hasta el cartón que le manda. Avon es una empresa, sino que como se vendía bastante, ¿no? Entonces por complementar yo vendía, pero de ahí es como que, Avon es, como les digo, es como un tanto explotador, ya, explota mucho porque ya le digo, le manda una revista que se la cobra, le manda aparte encartonado el paquete, le cobran, le cobran el envío, le cobro, le cobran todo eso y generalmente los catálogos de lo que es cosméticos y perfumería es así, igual Yambal en exactamente lo mismo. Yambal le cobra, eso, como le llaman, la papelería. O sea, todos los papeles que le mandan ahí. Que sí, que esto, que sí, que el otro todo le cobran, todo.

### **Y pagan menos porcentajes.**

Y pagan menos porcentaje.

### **Y ahora con premios y así en ventas.**

Saben que antes, antes sí y hasta la vez Avon sí le da unos premios por venta. ¿Pero qué pasa? Le dan los premios, pero pasado 200, 300 dólares y ahorita hay veces pongámosle, yo estoy haciendo pedidos de 50, de 60 dólares. Yo antes, antes de, hacía pedidos de 300 y 400 dólares, en Avon, pero ahorita si nada más, pongámosle esta campaña que pasó, no la hice, no hice, no hice ni un centavo de eso. ¿Por qué? Porque me pidieron el catálogo dos personas y de esas dos personas que me pidieron, yo no sé si realmente me van a comprar o no, ¿me entiende? Entonces ahora cuando está así, muy poquito yo prefiero y les digo no, la próxima campaña apenas salga el catálogo yo se lo envío, pero ya esta campaña no la trabajo, trabajo pasando una.

### **Es que claro que si no se venden les cobran todo, ¿qué van a ganar?**

Y claro, imagínese ahora por decir usted coge y vende dos o tres cosas ya, pero que haga unos 20 dólares, si el pedido mínimo 70 dólares ahorita. O sea que hago 20, voy a invertir 50 para entregar 20, no es negocio. Entonces, ¿qué es lo que hago? Prefiero decir no a esta campaña, no voy a trabajar, voy a trabajar la siguiente y eso también es la expectativa, pero la realidad puede que tampoco llegue más a eso. ¿Por qué? Porque de pronto esas dos personas que decidieron acá, no este, se les da el catálogo a esas dos personas y es seguro va a tener dos ventas, claro. Esa es la persona por decir recurre a un guante ya, un guante exfoliante ya para exfoliarse la piel. Y resulta que en este catálogo no salió. Entonces de pronto se enamora de otra cosa, como de pronto

no, de eso quiero y eso quiero y no quiero ver nada más. Entonces pues le mandé el catálogo a dos personas y de pronto hice una venta o de pronto no hice ninguna.

**Claro, es incierto.**

Claro. Entonces como las ventas están tan bajas, pues ahorita más bien hay veces así, cuando algo me piden y yo tengo, eh, les brindo de lo que yo tengo. Hay veces me piden algo y digo no, eso no tengo, pero tengo esta de acá que es algo parecido o algo así y entonces ahí les vendo ¿no? Ya, pero de ahí no,

**Creo que también una estrategia suya es el stock.**

Si hay veces incluso pongámosle, hay veces hay pedidos tan pequeños no, de una o dos prendas de ropa y yo digo no, mejor como ella quiere un vestido, por decir si me pidió un vestido rojo y yo tengo un vestido rojo bastante parecido, o de pronto ella pide un rojo y yo tengo un amarillo parecido el modelo, se lo ofrezco y en vez de pedir a esa prenda, yo ya le vendo del que tengo, que igual es ropa de catálogo, los que tengo, eso es lo que hago ahorita que está tan, digamos, bajo.

**¿Su ingreso mensual es menor al básico o mayor al básico?**

**O, sea antes de la pandemia.**

Ahora sí, antes de la pandemia si era mayor al básico, pero ya le digo, cuando las ventas eran súper buenos y asimismo había que trabajar duro, yo pasaba, ya le digo, toda la tarde fuera, toda la tarde fuera y hay veces de aquí la mañana igual seguía trabajando mientras cocinaba, mientras me despachaba a mi nena al cole y todo. Pero no todos los meses hay veces tampoco, muchas veces, hay veces, antes mismo no se llegaba, de pronto, al básico o se llegaba con las justas y así ya, pero vendiendo bastante. En cambio, ahorita sí está terrible. Por eso mismo que le digo que estoy pensando en buscar más bien trabajo, un trabajo fijo donde yo gane por decir así sea 400 dólares, pero yo sé que no tengo que estar en una venta, no voy a depender si vendo o no vendo más, sino que ya tengo 400 allí trabajando el mes y se acabó, pero lo difícil está conseguir el trabajo. Todo está difícil ahorita.

### **¿Ustedes no firman ningún tipo de contrato verdad?**

Con las empresas de los catálogos. No, no, no firmamos, no porque no, a pesar que sabe que hay unas empresas que ahorita por esto de la pandemia, porque ellos ven que realmente las ventas están tan bajas y que la gente no, las mismas señoras muchas veces tienen las dos que tres ventas, pero no las hacen efectivos. ¿Por qué? Porque como no hay trabajo, hay veces, muchas veces en la casa ahorita no está trabajando ni el hombre ni la mujer. Entonces la mujer sale a hacer sus ventas, lo realiza de pronto las dos que tres ventas. ¿Pero qué pasa? Para eso se necesita dinero y lo que ella no tiene el dinero. Entonces hay algunos catálogos que están implementando lo que son más o menos como unos créditos, ya, unos créditos, y les están dando, o sea, sinceramente, no sé cómo, porque a mí me preguntaron como yo tengo años trabajando en esto y yo sí tengo mi capital, aunque ahorita está difícil y todo, pero igual no, los gastos con mi hijo igual son muy altos, pero yo me doy modos igual completo para mis ventas y comprar y todo, pero sé que les están dando créditos por ahí, pero sinceramente no me ha, no me ha interesado. ¿Por qué? Por qué, usted sabe, nadie le presta un dinero sin cobrar un interés, exacto. Nadie presta y yo lo voy a decir. Quizás un amigo, un familiar. ¿Usted le dice sabes qué? Préstame 20 dólares, te le va a depositar o le va a devolver 20 dólares. Claro, no le va a devolver con intereses. Pero usted sabe que un catálogo no le va a prestar un dinero sin cobrar un interés, entonces a mí eso como que, no me llama la atención la forma en la que están haciendo eso, porque yo sé que no me van a prestar dinero sin cobrar interés. Y si ahorita están tan bajas ventas, se vende tan poco. Y encima endeudarme, como que no, no, no, no va conmigo.

**Ahora vamos con otra pregunta. Ya es la tercera parte de la entrevista, ya hasta lo último, que son preguntas de subjetividad, ¿usted conoce a personas ricas, millonarias? ¿Quiénes son?**

Sí.

**¿Quiénes son?**

Tengo. No sé si la tengo o si ya no la tengo, porque esta señora es mi clienta. Era mi clienta antes de la pandemia y era una de mis mejores clientas, hay veces me compraba por decir, me compraba 100, 200 dólares de ropa. Me compraba, yo recuerdo que hubo una vez que me compró casi 500 dólares de Avon.

### **¿sólo ella?**

Sólo ella y sólo 500 dólares en Avon, entonces me compró sábanas, me compró perfumes, me compró unos brasieres, me compró ropa interior, me compró todo. ¿Por qué? Porque ella, a pesar de tener plata, ella le gusta Avon, es así y le gusta la ropa interior de Avon, que a mí, a mi parecer no me gusta mucho esa ropa porque no me parece muy buena la calidad.

### **Avon de dónde es?**

La verdad, no sé, pero está en muchos países, es como Yambal. Entonces ella le gusta esa ropa interior. A mí no me parece tan bonita ni tan buena, pero así es. Son gustos ya. Entonces ella es una persona que tiene plata, tiene plata y ella viaja y todo. Ahorita tiene tiempo. Lo último que le vendí fue un par de botas. Ya lo último que le vendí fue un par de botas, hace como unos seis meses atrás. ¿Por qué? Porque ella trabaja en una empresa y en esa empresa ahorita ella está haciendo teletrabajo, porque ella es una persona de alto riesgo, a pesar de que ahorita todos salimos, ella tiene la facilidad de que el sobrino es dueño de la empresa. Entonces el sobrino por cuidar a tía le dice, haga teletrabajo claro, entonces ella ahorita no consume ropa, no consume zapatos, no consume nada, veremos que algún día salga de su encierro y gaste plata (risas)

### **¿Por qué usted considera que los ricos son ricos y los pobres son pobres?**

Quizás los ricos son ricos hay veces porque nacen es ricos, hay veces porque por su familia es de una buena posición que sean, hay veces que también porque trabajan, consiguen buenas oportunidades o buenas trabajo. Pues así hacen su plata.

### **¿Por qué los porque son pobres?**

Porque hay veces, pues, los pobres, porque es por lo mismo, que no tienen dinero, no, hay veces, no avanzan a estudiar, entonces no pueden conseguir un buen trabajo y terminamos siendo pobres igual. ¡Y viva la pobreza!

**¿A usted le parece que la educación es un papel importante para que una persona pobre deje de ser pobre?**

Yo creo que la educación, y también hay veces las oportunidades, hay veces hay personas bastante estudiadas, pero no le llega la oportunidad, como hay veces hay personas que no, muchas veces, no tienen estudio, pero pues por suerte o por aceptada o porque el papá de pronto yo que se, consiguen buenos puestos. Claro, hay veces también por amistad se meten, al menos aquí en el país, a la política y político que no sale rico, no hizo bien su trabajo. Si entonces todos pueden robar.

**¿Existe o existía en su trabajo algún tipo de organización entre trabajadores, en su caso las vendedoras con las empresas emisoras de los catálogos?**

No, no, nunca.

**Ninguna revelación, ni una protesta.**

No, nada

**¿Ahora, cree usted que es necesaria la organización entre trabajadores, en sindicatos, de comités, de empresas?**

La verdad es que nunca he estado en uno de esos sindicatos ni nada. No, no, no, no. Sinceramente, ¿cómo funciona así?

**O sea, el sindicato es como una organización legal y dentro de la empresa que es para la protección de los trabajadores.**



**¿Cree usted que son necesarios o que de plano ya no deberían existir?**

De pronto si trae algún beneficio sí, si no ya no.

**Ahora, estas preguntas son un poco más emocionales que se apoyan. Si no se siente cómoda respondiendo, no es necesario que las responda.**

**¿Qué tipo de cosas le causan angustia o preocupación?**

Ahorita, la situación de mi hijo.

**¿Qué le da vergüenza?**

A mí me diera vergüenza robar, matar, eso, robar, matar, hacer cosas para vender droga, fumar. Eso.

**¿Qué le enorgullece?**

Tengo el orgullo de ser una mujer trabajadora.

**¿Siente culpa por ahí en su vida? ¿anterior? ¿Presente?**

Creo que no.

¿No? Culpa, nada.

**¿Y qué le da miedo?**

Mi mayor temor ahorita es que mi hijo no salga de esta.

### **¿Qué le da alegría?**

Ver que mi hijo, para lo que el quedó está mejor.

Si se va a poner mejor.

**Ya, está enfocado relacionado con el sector textil. ¿Usted cree que es una buena opción para dedicarse no solo a la venta por catálogo, sino para negocio? Aun así, ya que ha vivido de la pandemia.**

Yo creo que a estas alturas ya le digo, ahorita como que no.

### **¿En ningún sentido?**

No, por eso mismo es lo que yo estoy tratando, intentando de buscar un trabajo aparte, diciendo que con lo difícil que está y pues no es lo mismo no, tener un título que no tener.

### **¿Entonces considera que es mejor educarse que buscar trabajo?**

No, pero yo creo que más bien afuera, porque aquí ya está saturado. Aquí está, o sea, prácticamente a nosotros mismos, en nuestro propio país nos han hecho a un lado, las de ganar y los que tienen trabajo, y yo creo que, si usted se pone a hacer una encuesta más nos encontraríamos sin trabajo los ecuatorianos, que venezolanos sin trabajo.

**Claro, esto, un poco con la de los venezolanos. Justo hice una entrevista a un chico venezolano que él tiene una tienda de ropa, bueno el me comentaba que este, también los venezolanos, si bien es cierto vienen a trabajar aquí, y el también opina que si es verdad que se quitan los trabajos, pero o sea, también las condiciones en las que ellos trabajan, que este muchos no tienen seguro social, puesto que no tienen papeles, trabajan en condiciones precarias y más horas y pues como ellos deben ganar en dólares para mandar en dólares a Venezuela. Entonces muchas veces los empresarios se aprovechan de esa situación, independientemente de su nacionalidad. ¿Qué opina usted al respecto?**

Si es verdad, es decir, sí, he escuchado que ellos trabajan muchas más horas, pero ya sí depende de los empresarios también. Claro, ellos que también aceptan eso, pero la necesidad, es más.

**Usted ha visto en los centros comerciales, las grandes cadenas de ropa no, como Zara, las cadenas españolas, creo que la mayoría no se vieron afectados, puesto que, o sí se vieron en muy de cantidad, ya que a lo menos las ventas en centros comerciales si fueron en bastante, subieron de hecho, no es tan difícil de ver, un día hubo colas a fuera, colas que daban vuelta el centro comercial para entrar a comprar. ¿Entonces cree usted que ese tipo de empresa que limitan a las empresas ecuatorianas?**

Yo creo que no, por qué no todo el mundo tampoco es que va a Zara, pongámosle es lo que Zara hacen a mí, a mí, especialmente a mí, no me gusta la ropa de Zara, es una ropa, primeramente, a mí me parece no muy buena la calidad para el costo que tiene. La que si yo voy a pagar algo caro tiene que ser bueno o comprar algo barato que no va a ser muy bueno. Entonces, a mi parecer no es el precio que tiene, no es realmente, no vale eso, segundo en la ropa que tiene, a mí la ropa de Zara casi no me gusta mucho. A mí no me gusta su estilo, no me gusta el estilo de ropa que venden allí, es como más juvenil, una, otra que muchas veces he visto que es como un trapo nomás y ya algo así, y ya está, ya esa es la moda, que, si por ahí he visto más de unas u otras cosas, pero en sí a mí no me gustan.

**Y con respecto a las tiendas estadounidenses, por ejemplo, estas tiendas que ahora la mano, bueno, todo es hecho en China.**

Sin embargo, a pesar de ser chino. Pongamos que yo le digo porque yo, mi hermana, yo tengo dos hermanas allá en España, no, mis dos hermanas. Una vive en Madrid y la otra vive en Barcelona. Ellas cuando vienen no nos traen ropa para acá, bastante ropa europea. Y bueno, claro no, que ella también debe haber de todo modelo, pero como se parecen nuestro gusto, ella trae ropa bonita, traen ropa bonita ya. Y claro, la mayoría,

la mayoría dice made in China. ¿Pero cuál es la diferencia entre Europa y acá? Los chinos, cuando usted viene aquí van a un almacén chino, te encuentras cosas, pura ropa baratísimas de 4 dólares 5 dólares, cualquier chuchería por ahí de 2 dólares. Ya, pero es que los chinos, ellos cogen y mandan prácticamente el rechazo, el rechazo, lo último, lo que ya no se vende, lo mandan de acá, para acá a América. Pero si usted va a ver una ropa china en Europa, es diferente. Si yo les digo como hago, mi hija tiene un vestido que le mandó cuando mi hija era pequeña, le mandó mi hermana. Y yo decía pues bueno, este, generalmente la ropa que viene de Europa es de Filipinas y es la ropa hermosa. Yo les digo porque mi hija tiene bastante ropa de allá y esa ropa es muy diferente a la de acá.

### **¿En calidad?**

Es calidad, en modelos usted se pone un vestido de, generalmente de la ropa que viene allá de Europa, se ponen un vestido y ese vestido no lo ve, usted no va a haber ahí se va a una fiesta y va a ver a dos o tres niñas el mismo vestido. No, son unos modelos super bonitos, son unos modelos diferentes. La calidad de la tela es buena y yo le digo porque yo tengo un vestido que se ha puesto mi nena y cuando a mí me gusta mucho el vestido yo lo cojo y lo guardo, y ahora yo se lo he puesto a mi nieta, y usted le ve con el vestido a mi nieta y usted dice ese vestido es nuevo.

### **¿En serio, por la calidad?**

Es la calidad, es la calidad. No es como con las otras ropas unas ropas que, si usted le pega una lavada, dos lavadas y ya se le empezó a ir el color, no, esa tela perdura el color, si tiene un dibujo o lo que sea, le dura el color del dibujo del todo, o sea, si es estampado o lo que sea, el estampado es super bueno. Entonces pongámosle, le iba a contar lo del vestido, ella le mandó, mi hermana le mandó, cuando mi hija tenía 3 años, y yo le iba a hacer la fiesta de sus tres años y decía made in China, pero este vestido se lo toca tan bonita la tela, era hilo, es hilo la tela de ese vestido, pero es un hilo que tiene como, como cierta, como que tiene algo bien delicadito, como una textura, la textura bien delicada es como un medio, a pesar de ser hilo, tiene como un acolchadito bien bonito ya yo decía esto, esto no ha de curar entonces. No sé, pues la primera vez que yo veía que de Europa venía algo así, esto no ha de durar, si es chino, esto no me da. Ese vestido se lo puso mi nena y ahora se los pone mi nieta, dicen, de ver vestido y

utilizar ese vestido, es recién comprado o tendrá unas dos o tres puestas. Y ese vestido es chino lo mandaron de Europa, de Europa. Y es muy bonito así, sencillito, bien bonito. Entonces yo alguna vez le decía a mi hermana, digo, pero si aquí dice made in China y es lo último, o sea usted se compró una blusa, me dice eso me dura dos o tres meses y se acabó. Se le empieza a ir color, ya se descose, se daña la forma de la prenda. Y mi hermana dice no dice, lo que pasa es que la ropa china, no es que las ropas chinas sean malas, lo que manda a Ecuador es prácticamente lo que ya se puede decir ni dólar lo que pagan por eso, dice, ese es el problema, dice que como somos países pobres no mandan lo último. En cambio, en Europa, vienen las cosas chinas, pero saben que acá no pueden mandar eso que manda a Ecuador, porque acá son, y si tienen que mandar ropa china, pero de buena calidad. Y efectivamente, efectivamente ese vestido es bueno e inclusive si veo una, generalmente a mí no me gustan las etiquetas en la ropa, cuando mi hermana manda o cualquier ropa yo no sé, yo tengo una alergia a las etiquetas que yo empiezo ya que me pica, que me rasco todo y empiezo a lastimarme a tal punto que yo tengo que sacar la etiquetas. Entonces, al momento en que yo saco la etiqueta, siempre veo. Por lo general veo y digo, ve esta ciudad china, ve esta ciudad de Filipinas, no sé qué otra se me fue, es Filipinas, que otro país es que saben venir las etiqueta y esa ropa.

### **A veces saben venir de Taiwán.**

Eso es Taiwán, Taiwán. Esa ropa es bien bonita. Entonces yo generalmente, como todo aquí todo el mundo tiene alergia a las etiquetas y peor que esa ropa de allá, la ropa de aquí, ropa nuestra, cuando es fabricado aquí tiene una etiqueta a duras penas, una etiqueta a duras penas tiene y en cambio la ropa de allá, la trae aquí y las etiquetas tienen ropa (risas) Y trae una aquí una aquí, otra acá a los lados, me trae todo, entregan hasta cuatro etiquetas y encima si es de botón una prenda le traigo el botón y el repuesto. Yo se coger, le saco el botón y lo guardo, en cambio ahí se va gastando igualito. Si es un repuesto tiene que estar nuevo, si yo le digo lo cojo, lo saco y lo guardo ya. Entonces en cambio y las etiquetas por lo general las etiquetas de ellos, ya son las etiquetas más delicadas. En cambio, la ropa nuestra es una etiqueta toda áspera, es una etiqueta que usted ve, bueno, a mis todas las etiquetas me fastidian, a mí todo es sin etiqueta, porque yo empiezo que me pica todo, ya entonces yo todas las etiquetas

las saco. Pero si hay diferencia entre una etiqueta de allá y una etiqueta de acá, o sea, todo es diferente, todo es diferente, los modelos de etiquetas y la tela. Así incluso usted coge un vestido de allá y puede ser la tela más finita que a usted le arma bien, pero la ropa, en los cortes, eso no cortes. No sé si a usted le pasa que la ropa generalmente, si usted ve una costurera costeña, la costeña como que le arma bien cuando le hacen vestidos y la serrana en cambio es como que no, es recto, no le hace una figura, entonces, si hace mucha diferencia. Yo me acuerdo de que yo de cuando era muchacha yo tenía una costurera en Quevedo, no, esta señora le hacía los pantalones y en ese entonces acaso había esa tela chicle ni que nada, ponía en la tela, nada más la tela fija, así como así. Y yo me acuerdo de que yo le he llevaba los cortes de tela y yo decía hágame un pantalón, pero bien apretadito que me quede bien apretadita y me acuerdo de esta señora, una vez me hizo un pantalón amarillo con unos bolsillos y unos trazos, pero sin ser chicle la tela, bueno, también uno ahí, cuando era muchacha no tenía pues nada diferente en la piel, y me formaba tan bonito que yo ese pantalón creo que todas las semanas me ponía el mismo pantalón. Yo no quería aflojar ese pantalón, si yo no quería aflojar ese pantalón porque era, o sea, a pesar de no ser una tela estrecha, armaba tan bonito, se pegaba tan bonito y yo decía wao, o sea. y después de eso yo ya me vine a vivir a acá, a una costurera que me haga así la cosas, en ese entonces, en ese entonces no había ni un catálogo ni nada de eso. No, que va, me hacían unas cosas horrosas que no tenían ni pies, ni cabeza, ni nada, ni siquiera formaban. No, no que va. (risas)

### **¿Sigue con su costurera de Quevedo?**

No ya no. Yo ya no sé, ahora mi costurera ya está bien viejita y yo asumo de pronto ya habrá muerto también, ya que no se ve, ella de pronto ya habrá muerto. Pero bueno, pero sí, sí, si ya digo no, no, no, no tiene nada que ver la costura acá. Pues incluso ahora, hasta lo de Estados Unidos, toda fabrica China, claro, antes había unos zapatos, todo, yo me acuerdo de que yo tengo una sobrina que ahora ya tiene la edad de mi hijo mayor 30 años. La familia de ella vivía en Estados Unidos y siempre le mandaba unas bellezas de vestidos. Y yo decía wao, eso sí ¡Qué hermoso! unos zapatos los

acababa ella, después los pasaron a otra típico, no, le pasan a la otra, le pasan a la otra. Los cuatro o cinco muchachos se criaron con esos zapatos y todavía quedaban, aunque sea para andar en la casa. Ahora vaya a ver esa ropa de Estados Unidos igual todo está en China. Claro que es made in China, pero mejor que eso con lo que nos quedamos nosotros. Sí, sí, digo yo. Sí, porque ellos tienen pongámosle ahorita por la pandemia, ya mi sobrina ya hubiera venido. Ella viene casi todos los años y cada vez que viene mi hermana manda así y un maletón porque dice que allá en lo que es Europa, Estados Unidos, no es como aquí, que usted esa chompa le va a valer por decir 20 dólares ahorita le va a valer 20 dólares en verano y le va a valer 20 dólares, así sea la fecha que sea, en cualquier etapa del año, en cambio allá, en España, sacan la ropa por temporada. Claro, si está en invierno sacan de promoción la ropa de verano. Si está en verano, sacan la ropa de invierno y así entonces, usted en invierno compra ropa para verano, y en verano compra ropa para invierno y la compra súper barato. Entonces mi hermana dice y sigue invierno, verano, otoño primaveral, lo que sea y sigue comprando y sigue todo un año y sigue guardando y sigue guardando, y ya cuando ya va a verme mi sobrina, ella empieza, dice lo que es Sierra y lo que Costa, porque en la Costa yo tengo hermanas también sobrinas, todo. Entonces allá para ver cuánto si le va a mandar sacos, chompas, ni nada, por eso se manda unita, dositas ya mucho. Y todas las chompas vueltas viene para acá. Asimismo, para acá no manda mucha ropa veraniega, sino más abrigadita, más tapadita para acá. Entonces dice, yo así es que aprovecho dice, y compró todo el año y como ya sé que sobrina viene todo el año. Este año que pasó no vino, por esta situación también. Y este año que viene quien sabe será este el mes que ya estamos ya en abril ya no sé, pues imagínese abril y seguimos en la misma vaina. Y lo peor es que es enfermera. Mi sobrina es enfermera allá en España, entonces olvídense que ella no tiene nada, no tiene nada que ver. Ahorita ella es una de las que más trabaja en esa casa y ella no tiene descanso de sábado, ni domingo, ni de día ni noche porque están full allá, entonces pues yo no sé si este año venga, ya son dos años que no viene, dice mi hermana yo tengo llena de ropa. Les digo bueno, sigue apilando que algún día ha de venir.

**ecuatoriana, su fábrica es aquí, ¿tal vez esa calidad de ropa no le parece mejor?**

Esa me parece mejor, en Depratti me parece mejor la ropa. En fin, eso me parece mejor.

**Esa ropa es de ellos, de es fabrican su ropa.**

Si ellos fabrican, pero esa ropa si me parece mejor, o sea, hay como que, para todos, para la persona mayor, como para los muchachos, ya, esa ropa. Sí, me parece mejor, es mejor la de Depratti sí, pero ese Zara a mí no gusta para nada, ya le digo, una o dos veces que entraba, yo digo y esto hay sacos así todos enormes, claro ese es el estilo europeo, pero, ni regalo pongo, yo qué sé. A mí no, no, no me gusta mucho, pongámosle que es más ropa juvenil. ¿Por qué? Porque si yo le llevo a mi hija o a mi hijo a Zara, a no pues ella me cuenta todo, a ella si le gusta todo, No, no, no, no, no va conmigo.

**Claro, depende de los estilos.**

E incluso que me ponga, le pido a mi hermana pongámosle a mi hermana es como que le gusta más la ropa apretadita para mí también como apretadita, me gustan más las cosas así cómodas, sin embargo, si utilizo de todo un poco, pero ella ya sabe lo que me gusta. Ella sabe mis gustos, entonces ella ya sabe en qué talla está el uno, está el otro, ya para para mandar ella ya sabe que con mi nena ya sabe ella todo es como ella dice, no de negro clarito a negro más oscuro tiene que ser negro, siempre tiene que ser negro o de plomito, a esos tonos van entonces ella ya sabe los gustos, entonces no, ella se sabe dar el trabajo hay veces mandar así en nombre, imaginarse, Patricia, Aracelly, manda porque ya sabe, si sabe mandar así una maleta para Quevedo y otra para Quito. Ahí van todo eso es de ustedes dice, de ahí verán cómo se reparten porque mi nena a pesar de ser nena es medio macha, si manda una camisa por decir para mi hijo, ella no, que esto es mío.

**¿Entonces usted considera que la venta por catálogo ya no mismo?**

No, ya pongámoslo ahorita, ahorita usted ve y yo más te publicando lo que yo tengo,



más bien para sacar y terminar lo que tengo para más bien, aspiró y espero que de aquí hasta fin de año por lo menos, terminar con eso de que, para el fin de año, Si Dios quiere pues, aunque sea, esperemos que llegue algo y mejore y obtenga algún trabajo más bien.

### **O sea, la venta por catálogo en una crisis así no sobrevive**

Ya le digo, porque ya hay varios catálogos que han cerrado y hay otros que van por el mismo camino. Entonces una eso, una que no hay plata, otra que la gente, la poca que tienen trabajo, la mayoría está trabajando desde casa, para que se compra ropa si no la pueden lucir, porque por la pandemia tienes que estar puesto el mono encima o cubierto de pies a cabeza. En mi caso yo soy así. Claro, antes de la pandemia, yo pongámosle, yo me gustaba poner mis sandalias, me gustaba ponerme, maquillarme, me gustaba andar con mi ropita bonita que me mandaron, aunque esto y lo otro. Yo no sé ustedes, pero yo soy de las personas que toman muchas precauciones. Pongámosle, mis zapatillas, de ese rodapié para dentro es una zapatilla, de ahí para adentro, yo llego y todo se va a lavadora y yo a la ducha. Y la ropa se daña más de tanto lavarla se daña, se le sale el color. Si yo le digo a mi esposo, o sea, yo de mi parte, yo no sé el resto, pero yo de mi parte, yo no estoy dispuesta a mi ropa que tanto me gusta, mi ropa apretadita con mi chaquetita, que mis cositas sí, que mi vestido, que mí, que mi pantaloncito si lo eso me gustan tanto que yo no estoy dispuesta a estarlo metiendo dos o tres veces a la semana en la lavadora. Antes uno, usted sabe, creo que todos hemos hecho lo mismo. Si usted ahorita anda con esta chaqueta, no es que va y la lava, sino que dice bueno, me pongo unas dos veces más y cuando siento que ya ahí ya la lavo ya. Y los jeans igual. Muchas veces nos poníamos 3, 4 veces al menos. Si usted se coge y sale un ratito y regresa dicen no, pues no, por acá otro ratito, y entonces dices no, pues no, no se me va a acabar, pero ahorita la ropa se acaba como usted no tiene idea. ¿Y qué pasa? Se nos acaba la ropa y no es que tenemos el dinero para estar con el cambia y cambia, Ajá, ya entonces eso, la gente que sale y la gente que no sale, que hace teletrabajo, pues la gente está desde sus casas, está con pijama, está en short, está en lo que sea, y a lo mucho se pone una blusita para el rato que la van a ver, lo

vean y se acabó. Pero generalmente, incluso yo justo me pinte el pelo anoche yo ahora como ando con estos gorritos y todo, ya ni el pelo me pinto, para que me pinto el pelo si voy a andar tapada ya o para qué me pongo este así, hay veces pongamos mañana tengo ese compromiso que le digo con mi sobrina, entonces de pronto bueno, me pongo un jeansito, una chaquetita algo así pero es algo ya, lo que he hecho ahora es que cojo la ropa más que nada por mí hijo, porque yo tengo que andar, ya no me puedo poner unos tacos también y ya como antes, entonces o una plataforma ya, porque yo tengo que ayudar a mi hijo a subir al bus, entonces no voy a andar entacada, otra, tengo que andar con ropa cómoda, generalmente ahorita por él también, estoy usando mucha licra, mucha licra o mucho calentador, entonces para mí es más fácil para ayudarlo a él. Y entonces por eso también ya dejé yo de mi parte. Yo no voy a ir ya coger y poner mi ropa para estarla lavando dos o tres veces a la semana. Y para qué me dices, si voy tan tapada que nadie ni me reconoce, claro, no hay nada de malo, ponerse lo que aparezca primero. Esa sí, si pongamos esto. Una amiga me decía como si te has puesto el short, le digo, le digo, sabes que el otro día arreglando la ropa todo, encuentro este short le digo y no me quedaba, no me quedaba, antes quedaba abiertote, así no me lo podía poner y ahora me queda nuevamente y es cómodo para andar conmigo, yo vuelvo a ponerme. Si eso que hay que lavar la ropa a cada rato. Ya digo yo llego ahorita y esto no se maltrata tanto cuando se lava. Ajá, pero en cambio sí hay ropa se maltrata, pongámosle, Si usted tiene una blusa de lo que es el chiffon, usted antes se la ponía dos vececitas o tres veces dependiendo a donde se vaya, muchas a veces uno ni suda, va a un coctel, o bueno, antes cuando éramos felices. Entonces yo digo no pues, si eso usted lo lava muy seguido, se acabó

**Claro, o sea, la industria textil, ahorita sí sufrió bastante.**

Sí, yo creo que ya digo, que ya lo he hecho, yo al menos me estoy pensando en eso, estoy pensando eso de que ya le digo, más bien quiero terminar lo que tengo, porque como yo ya tengo años trabajando en esto, yo tengo montón de ropa, tengo un cuarto lleno de ropa. Entonces yo más bien me he propuesto ahora, sacar lo de sacar lo que tengo para así también terminar con eso y ver ya digo si a fin de año pues sale algo,

aunque sea vender empanada, me pongo, aunque sea del hambre, queda para la merienda.

**Bueno, creo que eso es todo de la entrevista hemos llegado al final.**

**Sí. Muchas gracias por la información este. No se olvide que todo esto tiene un fin académico. Si usted gusta se le puede mandar una copia de lo que se publicará y todo, así que no hay nada de qué preocuparse.**

