

2-23-2009

## Interview no. 1534

Gary Porras

Follow this and additional works at: <https://scholarworks.utep.edu/interviews>



Part of the [Oral History Commons](#)

---

### Recommended Citation

Interview with Gary Porras by Homero Galicia, 2009, "Interview no. 1534," Institute of Oral History, University of Texas at El Paso.

This Article is brought to you for free and open access by the Institute of Oral History at ScholarWorks@UTEP. It has been accepted for inclusion in Combined Interviews by an authorized administrator of ScholarWorks@UTEP. For more information, please contact [lweber@utep.edu](mailto:lweber@utep.edu).



## THE UNIVERSITY OF TEXAS AT EL PASO INSTITUTE OF ORAL HISTORY

Interviewee: Gary Porras

Interviewer: Homero Galicia

Project: Hispanic Entrepreneurs Oral History Project

Location: n/a

Date of Interview: February 23, 2009

Terms of Use: Unrestricted

Transcript No.: 1534

Transcriber / Summary: Jaime R. Ruiz

Gary Porras, founder of Garick Electric Group, was born in Camargo, Mexico on March 17, 1949. He grew up in that same city and started to work on his parent's farm at the age of 5. Later they went to Chihuahua, Mexico where he studied elementary school and worked as a collector and delivery boy. He wanted to be a missionary so he attended a seminary during his middle school years and only stayed there for two years and decided to leave this life because he did not agree with many of the beliefs taught there. Then he remembers that his family imprinted on him the values of ambition, respect towards others, and the value of work to have something for the future. Porras came to El Paso, Texas to live with her sister and family when he was almost 17 years old and attended two years of special english classes at El Paso High School and it was there that he met his future wife in 1966, after two years they got married. He recalls starting working at Bob's Electric as a digger, but eventually he ended up without a job but stayed because he wanted to learn this business. Porras mentions that after this company went bankrupt he went to Tovar Electric and finally ended up in Fuller Electric, where he worked for ten years and learned many things from Mr. Tom Fuller. He got his master license to put his own company which started on April 1, 1977. Additionally, he recounts that he started his company with \$3,000 and by the end of the year he was making business worth \$300,000. Porras recalls that his company started with residential contracts and later with commercial ones and that a lighting project in downtown El Paso gave a lot of exposure to his business. Moreover, he describes that the first three years of his company they were doing \$3 million worth of business that let gave him the opportunity to buy two lots one of them is where his company is located. He goes into other details on the meaning of fame for him; the problems, challenges, and politics he encountered in the Electric Board and Union; how his company grew on business and employees; about his children and the role they play in the family business; the company's future plans and his daily work routine. Finally Porras describes his meaning for success, his failure on investing in Mexico, and how El Paso embraced him going into the specifics on his experiences with Mexican and Anglo members of the community.

Length of interview 48 minutes

Length of Transcript 23 pages

Nombre del entrevistado: Garry Porras  
Fecha de la entrevista: Febrero 23, 2009  
Nombre del entrevistador: Homero Galicia

*This is 2 pm on Monday, February the 23rd. This is an interview with Gary Porras, the founder of Garick Electric, now The Garick Group.*

HG: *Thank you Mr. Porras, I appreciate your time. If we could start Mr. Porras with where you were born, where you went to school and then we'll get into the business.*

GP: *Sure, you know. Nací en Ciudad Camargo, Chihuahua. La Ciudad Camargo, Chihuahua, el 17 de marzo del [19]49. Fui a la escuela, me crié en Camargo. Mi padre tenía una, tenía un campo pequeño de, de *farming*; teníanos vacas y todo eso. Trabajaba yo de muy chiquito en las labores. Ordeñaba vacas, repartía leche y todo eso. Ahí nos criamos, éranos pobres, pero todos trabajábanos y vivíanos más o menos bien. Yo ocupé diferentes a nivel... desde los cinco años yo empecé a trabajar, a trabajar sembrando, poniendo granitos en el hoyo donde plantaban la planta. Bolié muchos zapatos y de ahí traía, pos un poquito de dinerito a la casa. Mi madre y mi padre eran cien por ciento, nos educaron cien por ciento, nos dieron mucha ambición, mucho respeto pa la gente, nos enseñaron a trabajar y nos dieron ambición para que fuéramos algo en el futuro. De ahí vine, de ahí vine a... Fui a la primaria en... y luego nos movimos a Chihuahua. En Chihuahua hice mi, mi primer... Vivimos allí también, nos movimos a Chihuahua y allí también trabajé de cobrador, trabajé repartiendo cosas y iba a la escuela también. Y ahí me gradué de la primaria y luego después quería ser misionero y me fui a un seminario por dos años, que vino siendo como quien dice mi primera y segundo año de secundaria, a San Francisco del Rincón, Guanajuato. Me salí por, a los dos años porque no estaba de acuerdo como manejaban ahí el seminario. Con mis creencias me iba a mover a otro seminario de Chihuahua. El Obispo, le platicué todas mis dudas y todo eso y dijo: "Quédate afuera poquito y si después quieres regresar, yo te doy permiso". Y así fue. Entonces estuve trabajando en una*

gasolinera repartiendo, echando gasolina. Finalmente me vine a [E]l Paso, a la edad de como diecisie... ¡Ay! Todavía no cumplía los diecisiete años. Me vine a, a vivir acá con una hermana, me fui a estudiar a *El Paso High*, por dos años estudié *Special English* y ahí aprendí lo máximo. Me echaban cada rato pa afuera porque hablaba inglés y todos se reían de mi inglés y la maestra era americana, no entendía lo que yo decía, so todo el tiempo me echaban al corredor en *El Paso High*. Pero yo quería aprender y ahí fue donde conocí a mi señora.

HG: Y, ¿qué años fue eso?

GP: Sería como en el [19]66.

HG: Ah, okay.

GP: Entonces allí conocí a mi señora y fuimos novios por dos años y luego ya después nos casamos.

HG: Y, ¿tenía familia usted aquí en El Paso?

GP: Mi hermana estaba casada aquí y tenía sus hijas y tenía mi cuñado y vivía yo con ellos. Después me fui a trabajar a, yendo a la... Me ocuparon, como a los dos años empecé yo a trabajar, n[eces]itaban... Una compañía neitaba a alguien que escarbara, se llamaba *Bob's Electric* y me ocupó por tres años escarbando zanjas, porque antes no había tractores y era todo a zanja. Y ocuparon por tres, tres meses me ocupó, como tres meses y a los tres meses, pos me dijo: "Ya, ya no tengo nada". Le dije: "Pos dame oportunidad porque quiero aprender. No tienes que pagarme". Y dijo: "Pos, si", tenía como cinco trocas, dijo: "Si mantienes mis trocas limpias, me barres toda la calle todos los días y que esté limpio, te dejo". Le digo: "Trato hecho". So, nosotros vivíanos en *Sunrise* y la compañía esta estaba aquí en la Hueco y Copia. De allá yo me venía muy temprano porque no había *buses*, caminando hasta aquí y llegaba primero que todos los empleados,

para yo barrer y limpiar las trocas. Ya cuando llegaban el resto de los empleados, como a las siete y media, pos ya me iba con él a trabajar para aprender. Y duré como ocho meses trabajando con esa persona sin paga, nomás quería aprender. Y de vez en cuando me daba un domingo, lo que sea, pero yo aprendí.

HG: ¿Cuántos años tenía en, en esos días?

GP: En esos tenía como dieciocho, dieciocho de, como dieciocho y medio. Entonces quebró el señor, se fue en bancarrota, entonces me... Todo cerró, entonces yo me fui a trabajar con *Tovar Electric*. Ya pa ese tiempo yo ya poquito me, contando poquitas mentiras y poniendo mucho esfuerzo pa recuperar mi mentira le dije al señor que yo tenía un año y medio de experiencia y me dio trabajo. Y así empecé. Después todos demandaban por mí, porque pos yo comía rápido y a la hora de comida pos limpiaba la troca, me granjeaba a la persona para que se sintieran y me protegieran y sí, ahí duré. Hasta después me pagaron, me ofrecieron más dinero en otra compañía, me fui a trabajar con otra compañía y ya empecé a ganar \$2 dólares como a los seis meses después. Y luego, después me fui con otra compañía porque me pidieron que... alguien se fue de la compañía donde yo trabajaba a esta compañía que se llamaba *Fuller Electric* y me consiguió trabajo allí. Me habló, dijo: “Te ofrece más dinero”, y pos ya pa entonces estaba ganando \$2.50, que era muy buen sueldo y me fui pa allá. Entonces el señor tenía mucho trabajo y le robaban mucho y no le hacían bastante trabajo. Yo le dije: “Dame oportunidad. Si tú me dejas, yo empiezo a trabajar”, le digo, “solo y te empiezo a”... Era, hacía casas. Y pos sí, cuando todos no le acababan una casa diaria, yo le hacía hasta dos, como con diez, doce horas de trabajo diarios, le hacíanos dos; un ayudante nuevo mío y pos me lo gané al señor y ya allí me quedé hasta que, hasta que... Ahí trabajé los últimos diez años de mi vida y... Digo, de su empleo ahí y ahí saqué mi licencia en el, en febrero del [19]77.

HG: *Electrician.*

GP: *Master license to, to put my company.* Y luego de allí yo empecé mi negocio, el 1° de abril de mil nue... 1977 abrí yo el 1° de abril. La compañía la abrimos en marzo, *April 1<sup>st</sup>*. El primer año, pos empecé yo con un ayudante y luego empezamos a hacer trabajos. Mi señora escribió cartas a, a todo mundo, a todos los negocios, una carta individualmente. La mandaba, la hacía y luego la mandaba a los hoteles y todo eso, para ponerles en orden que estábamos en negocio y que nos dieran trabajo y nunca nos faltó el trabajo. El primer año tuvimos tanto éxito, que el primer año empecé a hacer casas también. El George Thomas me dio, me dio trece casas y allí sudé mi espalda y todo eso, pero no perdí, pero no gané. Pero ya pa entonces ya fui con otra compañía que se llama *Leadership Paul's*, que era Paul Berry y me dijo: "Te voy a dar siete casas, pero no vengas aquí, porque no quiero verte hasta que no las acabes". Dice: "Mientras tú no me pruebes de que, de que tú puedes hacer esto, no te voy a dar más". Pos empecé a hacerle las siete casas y ya con un precio mejor, no las acabé cuando el señor ya me había dado, me dio más y más y más. El primer año le hicimos muchas casas, tanto que hicimos un volumen como de \$300 mil dólares de negocio de como de, como de mayo prim... a diciembre hicimos como \$300 mil dólares, que es mucho porque pos era trabajos de \$1,500, de eso, más aparte los trabajitos que hacía yo. Y ese señor fue, me ayudó mucho y me dio mucha... Pos me dio la oportunidad y...

HG: ¿Es Paul Berry?

GP: Paul Berry. Y el George Thomas me la dio, nomás que George Thomas me abrió la puerta pero me costó. Pero le estoy muy agradecido al señor porque me enseñó, me abrió.

HG: Y, ¿cómo pudo crecer el negocio?

GP: El negocio yo, yo mi experiencia con *Full Electric*, yo era su brazo derecho, yo llevo... Después ya nos fuimos a hacer comercial y todo eso y yo lo granjeaba mucho y él me, me quería mucho y me, me decía: "Gary, vamos a hacer un

*estimate*”. Y pos lo hacíanos allí entre los dos. Yo aprendí a estimar con él, porque después del trabajo me decía: “Vamos a estimar esta escuela. ¿Cómo la ves? Qué, ¿qué daría, cobrarías por este cuarto?”. “Pos \$300 dólares”. “Y, ¿por el otro?”. “Quinientos”. Y así hacíanos los *estimates*, pero yo fui aprendiendo y luego yo era su brazo derecho, o sea que yo en la compañía de él hacía lo que yo quería, tenía la puerta abierta de hacer lo que...

HG: ¿Quién era ese señor?

GP: Era David, no, era Tom Fuller.

HG: Tom Fuller.

GP: Era *Full Electric* en ese tiempo, una persona finísima, yo la adoro y lo quiero mucho y ya murió, pero a mí me abrió la puerta y me enseñó. Y me enseñó qué hacer y qué no hacer. Total que yo cuando empecé, me habló, dijo: “Gary necesito que me ayudes a terminar un *Safeway*”, que era un trabajo de noche. Y dice: “Pero el que la traigo no lo está haciendo y me gustaría que tú me lo ayudes”. Y le dije: “Con todo gusto”. Entonces yo hacía mis trabajos de día y trabajaba de noche allá. *I mean*, me daba las dos cosas y todo eso me ayudó mucho también a *funding*. Cuando empecé la compañía, empecé con \$3,000 dólares. De esos \$3,000 dólares, pagué \$250 dólares para mi póliza de... Digo, para mi licencia, pagué como \$200 dólares pa la aseguranza y luego compré una troquita. Ya la tenía la troquita vieja que la arreglamos toda y compré la herramienta y con eso empecé, con, con esos \$3,000 dólares empezamos allí.

HG: ¿Solo o con empleados?

GP: Yo empecé con un ayudante, pero como al mes y me[dio], poquito más del mes, ya teníamos como cinco y cuando terminó el año, ya tenía como veinte empleados.

HG: Ya más.

GP: Ya tenía como veinte empleados. Entonces como le digo, este señor siguió, siguió el... El señor Fuller pos siguió muy pegado conmigo también. Él le estaba yendo ya un poco mal, pero muy pegado y como le digo, aprendí mucho de él. Aprendí mucho de él a... Y de ahí me fui con, con él hicimos mucho trabajo comercial, industrial y todo. O sea que mi experiencia era, era general.

HG: Y, ¿cómo pudo avanzar el negocio? ¿Había ayuda de los bancos? ¿Había ayuda de...?

GP: La única ayuda que había en mí y por eso me empecé en residencial, es que residencial usted hace su trabajo, mete el *bill* el miércoles y el viernes le pagaban. O sea que mi *cash flow* era fantástico. Mi señora se encargaba de hacer el papeleo, pagar los biles y todo eso y estábamos... Luego luego conseguí crédito, porque teníamos buen crédito personal y muy buenas recomendación del señor Fuller, que él me recomendó, dijo: “No, no, no se apure”. Y había conocido yo a los manejadores de los *suppliers*, por medio del patrón y todo eso me, me abrió la puerta. Y empezamos así, me dieron crédito por treinta días y nosotros, mi señora siempre agarró el *cash discount*, porque todo el tiempo teníamos el *cash*, porque, de las casas. Ya pa cuando ellos me llegaba el *bill*, yo ya tenía dinero. Y luego empecé, si gastaba, si te gastabas \$5,000 dólares de material y me sobraban \$2,[000], compraba todo el material y al rato mi bodega ya era bastante grande. Y como le, tenía la experiencia en comercial, industrial, entonces ya empecé... Al mismo tiempo que estaba haciendo casas, empecé a irme al comercial y empecé a... Hicimos luego luego el, como el segundo año luego hicimos un Motel 6, el de la Lomaland. Y luego hicimos otro en... otro, hicimos tiendas allá en la *Western Shopping Center* ese que está en la escala en la Mesa y Resler, eso. También hablé con el señor y era un *shopping center* grande, pero lo fue haciendo tienda por tienda y él me las dio. O sea que yo hice ese *shopping center* para... como quien dice en pedazos, pero me pagaba y así lo hice. Y luego también el Jerry



Tatford, no sé si se acuerda de él, que tenía una compañía de *utilities*. Él agarró el proyecto del corredor en El Paso. La ciudad allí del, todo el centro poner las luces y todo eso. Él, él me dio una oportunidad donde él compró el material y luego las lámparas y todo eso y yo hice un trabajo de un millón de dólares allí cuando en, en mí nomás era como tal vez unos \$250 mil dólares, pero yo andaba allí. Es que toda la gente creía que yo estaba... Y fue una gran oportunidad porque me dio *exposure* y me dio confianza en otra gente. Y así pensé, el primer, como el tercer año habíamos hecho como \$3 millones ya de dólares de negocio y en ese tiempo, pos yo ya tenía como unos treinta empleados, treinta y cinco. Yo estaba haciendo mucho negocio y agarré Grover Horse, ¿no se acuerda de él? Él le entraba con el First Time Bank. Él manejaba mi cuenta que yo ni lo conocía a él, ni nada, era nomás, él veía, allí tenía, allí abrí mi cuenta y allí él veía mi movimiento y todo y luego fui a un, vino en ese tiempo y me dijo que estaba a las órdenes mías, pos, no lo conocía yo, pero él sí me conocía por el movimiento de mi cuenta. Y de ahí empecé yo con el *First Time Bank* y ya cuando tuve, cuando compré este terreno, por ejemplo, compré la rosa donde estaba en \$25 mil dólares, ellos me lo financiaron. Y era una casita toda vieja que, horrible, pero allí me moví. Y luego ya cuando compré este terreno, compré este terreno... Fueron el Grover a visitarme y le dije: “No, hijo acabo de comprar el terreno”, le digo, “pero quiero hacer mi *shop*”, le digo, “pero un día de estos que lo financ[i]e”. Y dice: “Y, ¿por qué no lo haces de una vez?”. Y era también, dijo: “No creo que haiga ningún problema con el préstamo”. So al día siguiente me dijo: “Gary, ta aprobado”. Y yo empecé, luego luego saqué el permiso, luego luego empecé a fincar. Por cierto que nos adelantamos lo del título y ya ve que el título no, no quieren que empiece la construcción hasta que ya está todo hecho el *research* y todo eso. Pos nosotros empezamos antes y tanto que ellos mi *funding* todo pa hacer este, me lo hicieron *funding* sin ir al *title company*. O sea, yo no tuve *temporary loan*. Ellos nomás lo hicieron y luego ya cerramos. Y este edificio, vendí el de la Rosa y me dijeron que si le salía en noventa días me lo compraba. Pos yo agarré ese y hice este en noventa días, en noventa días hicimos este edificio.

HG: ¿Qué año fue eso?

GP: Yo creo sería como en el [19]80, [19]80 y, [19]83. Y de ahí a aquí hemos estado desde entonces. Pero le digo, el primer año luego luego, el segundo año hicimos un, un gran, *I mean*, fue una gran cosa pa nosotros porque los *taxes* que había pagado los últimos dos años en mi vida privada y en lo último del negocio, agarramos un crédito de recoger todo lo que habíamos pagado en *taxes*, nomás porque había ocupado, había un crédito en ese tiempo que si ocupaba uno mucho gente, le daba... Y ese crédito. Y de ahí fue el cemento que gasté en mi casa, como \$5,000 dólares. Pero digo, son cosas muy, muy pequeñas ya en este tiempo, pero son cosas que se marcaban.

HG: Y, ¿pudo usar servicios del *SBA* [*Small Business Association*] de organi[zaciones]?

GP: No, yo no tuve nada de, no tuve nada de ver con ellos en lo absoluto. Financieramente yo logré el *manage* todo para no, no depender y yo nunca tuve que, tuve, *loans* efectivos nunca tuve.

HG: Y, ¿dónde aprendió eso?

GP: Pos en el seminario tuve una, un tipo de... un tipo de educación un poquito más elevada y mi madre era muy negociante. Éranos muy pobres, pero mi madre era muy inteligente. Tenía un tío que era muy rico allá en Chihua[hua], en Camargo, Jesús Yañez. Mi madre me decía que me parecía a él, pero digo, Dios me dio esa, esa... Digo, o sería por la educación de mi madre y todo eso, pero era, Dios me dio esa habilidad de hacer eso.

HG: Y valores de su mamá y de su papá, ¿qué fueron esos valores que todavía usa en su negocio?

GP: Pos los valores es tratar a la gente bien, número una. Y ser honesto y ser, ser educado con las personas, de respetarlas a cualquier nivel, a cualquier nivel. Digo, al nivel alto o al nivel bajo de la gente que trabaja para uno, digo, ése se me hace que es una, esa es una enseñanza muy grande que la agarramos de nuestros padres. Y la segunda es el darnos la misión de querer hacer algo. No, no la barrera de que porque fuimos pobres tienes que ser pobre, no, al contrario decían: “Tienen que educarse”, y podíanos haber ido a la escuela más alta, pero le digo, la situación económica era, era dura. O sea, que no era, no era de pensarse, porque le digo pos era una carga muy grande pa la familia. Y por eso yo ya cuando salí del seminario que me vine para acá, pos empecé de esa manera y pagué por mis estudios. Como le digo, el que yo limpiara y todo eso a mí no me molestaba, al contrario, al contrario. Para mí era una educación que esa escuela usted no la agarra en una escuela ahorita, esos que van al *Community College* o que van así.

HG: ¿Qué aprendió haciendo eso?

GP: ¿Mande?

HG: ¿Qué se aprendió?

GP: Lo práctico. En un *tray*, la educación de libros y todo eso es importante cuando ya sabe, pero la educación principal y las raíces es lo práctico. Ver cómo se hacen las cosas y todo eso, aprender lo práctico. Es como el inglés, usted lo aprende lírico, se le pega muy bien. Si lo aprende por... Bueno, es una comparación parecida, okay, pero hay muchos que lo aprenden lírico y lo aprenden rápido. Ya con la escuela, a veces no lo aprenden tan rápido, porque se meten las matemáticas y se le hace a uno más, más difícil. Yo aprendí mucho inglés de esa manera. El Paso High me enseñó reglas y todo eso, pero mi ambición me hacía hablar. Y como le digo, es medio chistoso esto pero cuando la maestra que era americana, no hablaba español. Cuando yo hablaba español, si ella hubiera entendido lo que yo decía, a la mejor me hubiera saca[d]o, pero cuando yo decía una, hablaba en

inglés y toda la bola de tontos se reían, la maestra creía que yo estaba haciendo una broma y va pa afuera, *I mean*. Seguido allí estaba en el corredor.

HG: Sí. ¡Ay, caray! Y, ¿dónde vivían en esos días?

GP: ¿Yo?

HG: Sí.

GP: En, en la Sierra, allá en la Sierra Vista, acá en Sunrise. Y de allá me iba y venía.

HG: Para... ¿Qué es la fama? ¿Cómo se conoce usted? Usted sí tiene fama aquí en El Paso, ¿qué sería eso? ¿Para qué es la fama que tiene usted?

GP: Pos tal vez, tal vez si es fama es, es algo que he sabido tratar a la gente y me he sabido meter. Yo siempre he tenido en mi mente que si alguien más puede entrar, yo puedo entrar también. Entonces, yo no me hago menos de nadie. *I mean*, yo me introduzco donde sea y he tenido, he tenido muchas oportunidades donde gente me ha ayudado. Por ejemplo, Richard Nájera, Lone Star Electric, Esa era una de las compañías que yo envidiaba, decía: “Yo quiero ser como ese o como Thunderbird Electric, el Fernie Nájera”. Entonces cuando yo empecé, él era *alderman* y cuando yo empecé ellos eran una de las compañías que yo más fácil podía competir, porque eran compañías registradas, bien hechas y todo eso. Y era más fácil competir contra ellos que con alguien más. Entonces Richard Nájera me dio mucho, me dio mucho problema. Me quiso quitar mi licencia muchas veces, porque tenía mucho poder él en el *board* y todo eso. Tanto que una vez le dije a Paul Berry, le digo: “Señor Paul Berry”, le digo, “pos este señor yo no le hago nada”, le digo, “nomás él me quiere, quiere quitar mi licencia para eliminarme”. Y me mandó con el mayor [alcalde] Rogers y me dijo: “Gary, ¿qué puedo hacer por ti? Me dijo Paul Berry que vinieras a hablar”. Le digo: “Pos traigo este problema”, le digo, “Richard está en el *board* y toda la gente le hace caso y todo

eso”. Y dice: “¿Qué puedes... Y: ¿Qué puedes hacer tú para defenderme?”. Dice: “¿No te gustaría estar en el *board*?”. Le digo: “Pos si usted me pone”, le digo, “a la mejor, porque puedo cambiar, a la mejor puedo cambiar algo”. Y él sacó a Richard Nájera. Richard Nájera ya se le había expuesto su tiempo, pero él seguía ahí si no lo, no lo nombraban. Entonces lo sacó él y me metió a mí. Y de ahí fue una, una avenida que empezó y si lo ve usted de ese tiempo pa acá, empezaron a salir licencias, porque antes no salían las licencias.

HG: ¿Me puede explicar algo de eso?

GP: Controlaba... Richard Nájera *and* Magnelli, que eran los... Magnelli es el *chairman* del *board*, Richard Nájera era *board member* y él usaba mucha gente entremedio, Mike Pedregón y ellos hacían lo que querían. Entonces, Hemmet era el *Chief Electrical Inspector*, era muy amigo de Richard. Entonces el Magnelli y todo eso hacían las preguntas, hacían las preguntas pa los *tests*. Entonces hacían preguntas, se metían a libros de ingeniería y todo, por ahí sacaban una pregunta y de pión no le ponía, no le ponían la contestación correcta o no tenía contestación. Ponían una contecación completamente fuera de la olla. Entonces cuando alguien inteligente iba, que sabía hacer los problemas, si lo hacía bien, se la ponían mal, porque estaba la contestación mal y otras no, no existían las preguntas y muchos no pasaban y si pasaban, no se la corregían bien. Entonces cuando yo entré, ya el Hemmet ya no estaba allí, estaba otro señor, el *mister* Jimmy Dickens. Le digo: “Oyes, ¿por qué no podemos hacer eso?”. “No, es ilegal”. No él, él, él me dijo a mí: “Dicen que es ilegal Gary, pero no es”. Entonces cuando me dijo eso, yo le dije al deste, le digo... Teníanos un *attorney* ahí, le digo: “Esto no es ilegal”, le digo, “¿por qué no podemos darle el derecho, si es un derecho que si usted tiene, entonces usted lo protesta, usted... “No”, dice, “pero van a ver las preguntas”, “No, no tenemos que enseñarles las preguntas, pero sí podemos alguien ir a revisarlas y si es así”. No, pos cuando empezamos a hacer eso y empezamos a revisar las preguntas, protestaban dos, tres preguntas que les faltaba para pasar, no existía la contestación. Entonces, ¿qué hacemos? Se la dábanos buena y

empezaron a salir muchas licencias. Si usted hace un *research* en el *master license* de 1960 pa acá, usted se va a sorprender cuantas licencias había. Y de esa, no me acuerdo qué año era, pa acá, empezaron a caer. Que, que es lo bonito, debe de haber una oportunidad pal que la busca.

HG: ¿Había muchos hispanos en su carrera en esos días?

GP: La mayor parte eran, eran... Sí había algunos, no había muchos. Había, eran más americanos, porque la unión [sindicato] y todo eso. La unión [es]taba fuerte en los *boards*. Ellos controlaban.

HG: Y, ¿hoy en día?

GP: Hoy en día, no. No, ahora en día todo mundo, *I mean*, ahorita el sistema [es]tá un poco más... Y era una de las peleas que yo hice y se ganó. Y se ha mejorado el deste, incluyendo las pagas. Las pagas estaban muy limitadas. Yo cuando empecé mi compañía, todos ganaban de \$2.50 pa acá. Yo les empecé a pagar \$3.75 a los de la licencia, a los ayudantes les empecé a pagar \$2 dólares y luego después me fui a \$6 y luego me fui a \$9. A mí nunca me hizo nada la unión porque mi gente casi todo el tiempo pagaba más que la unión. O sea, me querían hacer unión, pero no, no... Y no, le digo, no tengo nada en contra de la unión, pero la cosa debe ser libre y... Pero sí forcé a mucho, los forzaba... Cuando yo pagaba, los forzaba a que... Y hasta la fecha, digo, se ha ido mejorando el sistema de pago.

HG: Y la comunidad de El Paso, ¿cómo lo aceptó cuando empezó su negocio y hoy en día? ¿Cómo lo acepta?

GP: La comunidad no, no tuve ningún problema. Realmente yo digo, yo digo que ha habido una que otra gente mala, con malas intenciones, pero la mayor parte de la gente, incluyendo los negociantes, son buenos. *I mean*, hay muchos negociantes que no le dejan hacer dinero. Pero es su derecho. Y no es, no es de uno criticarlos,

porque le digo todo lo que tiene que uno es irse a otro lado, ¿me entiende? O sea que como el Baeza, el señor Baeza era me... Era una persona bastante *greedy*, *I mean*, él le, le... Un ejemplo, por ejemplo, me decía: “Bueno éste me cobra \$100, si tú me lo haces por \$80 te lo doy”. “Okay”. Paul Berry cuando yo fui dijo: “Gary dame tu mejor precio y si me lo haces por más barato, si me lo haces por lo que trae el otro, te lo doy”. *I mean*, él no, él no me dijo cuánto me cobré ni, ni nada, sino al contrario me dijo: “Estás muy barato, súbele poquito porque estás muy barato”. Y de esa manera me topé yo personas así muy generosas que usted sabe, son negociantes y quieren hacer negocio, pero al mismo tiempo no quieren afectarlo a usted. Y de esa manera yo he sido también con la gente, digo, yo no la... Pos digo: “Lo correcto es correcto y la ambición todos la tenemos, la debemos de tener”. Desgraciadamente muchos ya no la tienen.

HG: Y, ¿se involucró mucho en organizaciones, las cámaras de comercio, otras organizaciones?

GP: Cuando empecé yo, me dediqué mucho. Cuando empecé en el *board*, de allí fue, fue una... abrió la puerta y una obligación mía. Por ejemplo, el señor Rogers me metió ahí al Electrical Board y luego después Alicia Chacón me habló pa meterme a otro *board* y luego Orlando Fonseca me metió al Thomason Board. Yo duré en el Thomason por seis años. Y en otras, en el Civil Service, J. Armstrong en un tiempo me metió al Civil Service y así me fui. Y luego, ya después me invitaron a los *fundraisers* de los políticos, ahí conocí a muchos. Y yo lo hacía con interés también. Desgraciadamente ya ahora están cambiando todo, pero el interés antes de tratar de puchar [promover] una persona que podía ser honesta o algo, porque le digo, la mayor parte no tiene ni en qué caerse muertos. Entonces necesitan el apoyo de la comunidad. No, no a quererlos comprar, sino necesitan el apoyo, porque le digo, desgraciadamente el que tiene dinero y todo, con las cochinas que pasan aquí en El Paso, nadien se quiere meter. *I mean*, desgraciadamente se empezó a... La gente buena de negocio que pueden *afford* ir a perder mediodía o dos días, o lo que sea, a la semana o más, digo, ya no quiere

nada con, con esa... donar ese tiempo, o sea, valioso. Entonces ya ahorita dependemos de toda esta gente. Y le digo, con todo este cosa que está pasando ahorita, pos digo, va a bloquear y va a afectar, porque le digo, aquí la gente es pobre. Los políticos, *I mean*, los políticos es pobre y eso va... Yo digo que políticamente va a afectar. Mire, como le digo, yo empecé a donar a mucha gente dinero así que ni conocía, nomás que me conocían porque iba y ya se hace uno amigo, ya el hecho que le choquen la mano y todo, pos ya es uno amigo, ya le hablan a uno que... Y así pasó. Con la cámara de comercio yo estuve como un año y francamente le voy a decir, le voy a ser franco. Yo no sentí mucha ayuda de la cámara de co[mercio] pa la comunidad. Sentí yo y a la mejor no le di oportunidad y estoy errado, pero yo sentí que era una cosa más social. *I mean*, es una cosa social y en la construcción no tiene uno tiempo pa la sociedad. Porque en primer lugar, tiene que irse uno a bañar, aunque se haiga bañado en la mañana, tiene que irse uno a bañar para ir a allá y salir. Mientras, usted si trabaja en oficina, pos le dicen: “Hay una junta”, pos usted ya viene de su casa bañado ya, digo, cambiado, ya va y... Pero pa la gente de construcción no, no se presta eso. Y de ahí yo me salí de la... Me salí, se me hace que duré dos años nomás en la cámara de comercio y me salí. Y luego, estuve, ahora estoy en [Young Contractor Association](#), que ésa no, no, no tiene uno que estar muy activo, pero de todos modos cuando, cuando tira uno la patada, pos va y llama la atención y puede hacer uno más.

HG: Y, ¿usted tiene héroes aquí en El Paso? ¿Hay gente que estime mucho?

GP: ¡Sí! Es que, es que hay gente que sobresale mucho y hay en muchas maneras. Nada menos ora discutía yo con Mario Montes sobre el Bill Kestren, Bill Kestren es carajo y es muy negociante cien por ciento, pero Bill Kestren es tan lindo que le abre a uno la puerta. Yo en el, antes aquí los proyectos grandes eran de la unión, todos. *I mean*, [es]taban marcados pa la unión, incluyendo la iglesia católica. *I mean*, créamelo. Porque uno de los obispos atrás era muy de la unión. Entonces... Y menciono la unión porque en ese tiempo, pos, las compañías más



formales como Callahan Electric, más formadas para estos tipos de trabajo, eran de unión. ¿Por qué? Porque ellos tenían la facilidad del *bond*, los demás no tenían *bond*, fianza. O sea, y Bill Kestren, por ejemplo en el *Providence*, cuando hicieron la torre esa del Sam Young Tower, que de cuatro, cinco años... pisos. Allí Bill Kestren me metió allí. *I mean*, y no quería el arquitecto y el encargado de allí no quería y le dije: “Bill, pos no me dieron planos”. “¿Cómo chingaos que no?”. “No”, dijo. Y de ahí le habló al señor Young, le dijo: “Oyes, pos fue mi electricista allá y no le quisieron dar planos”. Y luego de volada le habló él al arquitecto y luego el arquitecto quién sabe qué dijo, dijo: “No”, dice, “no te estoy preguntando, te estoy diciendo”. Y pos ya al fin me agarré mi plano y todo y ya agarré, hice el de, y me dieron ese trabajo. Y el Bill, digo, ha sido una persona muy influyente en este, *I mean*, era una de las personas muy ricas, de las más ricas, *I mean*, casi todo esto era de él y ésta yo se la compré al Bill. Y fue cuando yo lo conocí, yo no lo conocía. Y luego cuando hice esto, se hizo tan impresionó conmigo, que decía: “Oyes... Mario Montes era socio de él y el Sam [Sembrano]. Decía: “Oyes, enséñale a estos cabrones que no saben hacer nada”, dice, “mira tú acabastes y ellos duran mucho pa hacer”. Y de ahí me invitaba al café y luego me invitaba a, me empezó a meter con, por ejemplo a la, con Coleman cada vez que venía o algo, me hablaba y me introdució [presentó] con mucha gente.

HG: Cuando era *congressman*.

GP: Me introdució con mucha gente. Entonces, saqué poquito de él, pero me expuso. Y le digo, Bill tiene esa carestía de, esa carestía de... *I mean*, flexible con la gente y le puede uno... Si no le hace él un bien, lo ayuda a que conozca otra gente. El otra persona también, Leo Pérez, no sé si lo conozca a Leo Pérez. Él ponía bloque también y todo eso y ese señor sí, no le faltaba poquito más neg[o]ciante, pero muy trabajador. A mí me hablaba y me decía: “Hazme este trabajito aquí”. Y me daba lástima, pero yo lo admiraba [admiraba] porque él está *handicap*, no tiene, no puede caminar ni nada él y [es]tá gordote y en su silla de ruedas. *I mean*, era otra persona que yo lo admiraba mucho, porque él podía, de la guerra vino mal. Es que

él podía haberse deshabilitado completamente, sin embargo, él era contratista de bloque grande, uno de los grandes. Y es otra persona también, también que almiré mucho. Orlando Fonseca también lo almiré mucho. Orlando tenía sus debilidades humanas, como todos. Pero cuando se trataba así a ayudar a la gente y que le pegaba, él se la libraba, se la jugaba por uno. *I mean*, es otra persona que también que, que pos políticamente se me hace... Alicia Chacón también. Alicia también tenía sus ideas radicales en una manera medio, medio... Pos de lo que llama uno no sé si izquierda o lo que sea que, usted sabe, su grupito. Pero tenía muy buen corazón y tenía, *I mean*, a la señora Chacón siempre la almiré mucho, porque le digo, pos también fue de la comunidad y abrió poquito la puerta aquí y bendito sea Dios, *I mean*, si desgraciadamente esa carrerita que llevábanos políticamente se cayó.

HG: Sí. Y su negocio, ¿siempre ha crecido? Siempre ha estado en una forma de crecer, ¿no?

GP: Mucha, mucha. Nosotros llegamos a tener arriba de trescientos empleados.

HG: Muy bien.

GP: Ahorita actualmente [es]tamos como poquito más de doscientos. La razón que ahorita se debilitó el negocio, no es que se debilitó el negocio, es que es muy difícil agarrar gente calificada. La gente ya no quiere aprender. Yo antes enseñaba a alguien en medio año, en un año ya y ahora la gente no tiene ambición, le faltó. Esta generación que está ahorita, yo le podía decir que de, antes de... Incluyendo los mexicanos, ¿eh? Cuando venía la gente ya antes, venían con mucha ambición y los enseñaba uno y todo. Pero ahorita ya están igual que aquí. Ya nomás andan buscando para no trabajar o algo y yo le digo que antes yo de noven[ta], de cien, yo sacaba noventa buenos. Ahora de cien, si saco cinco, son muchos.

HG: ¿De veras?

GP: Sí. Está caída la, moralmente la... No les, no les interesan, les falta la ambición de progresar.

HG: Y sus hijos, ¿lo ayudan ahorita en su negocio?

GP: Mis hijos me ayudan cantidad, yo, yo tengo la... Gary Paul que fue el primero que vino conmigo, él se graduó de Austin en *business*, se graduó y él vino. Luego empezamos, porque empezamos en el eléctrico, ya cuando él vino yo estaba empezando en el mecánico, que es el *HVAC* y el *plumbing*. Y él lo empezó a ayudarme en eso. A tiempo llegó, si no me había vuelto loco, porque metimos esa rama y la hemos levantado. Orita pa darle una, una... como le dije, el primer año hicimos \$300 mil dólares, el segundo al tercer año ya hicimos como \$3 millones. Y luego llegamos a crecer en, eléctricamente, pues alcanzamos a crecer como hasta \$5 millones, \$6. Y luego, ya cuando metimos mecánico, ya subimos como a \$13 millones. Y orita en la actualidad, ahorita creo traemos como \$40 ó \$50 millones de negocio.

HG: Y, ¿cuántos hijos tiene usted?

GP: Tengo dos, el segundo es hijo... Bueno, el primero es hijo, es Rick, Ricardo, que *he is an attorney*. El segundo es Gary Paul y él, Rick vino hace como tres años, vino a empezar a trabajar con nosotros pero es el mayor. Y luego tengo una hija que se llama Ruby, ella es mi *baby*, ella también trabaja con nosotros y hija Giselle también, nomás que ahorita tiene un bebito y ya se retira. Yo no he dejado trabajar a mis hijas cuando está la familia chica. Ni yo la trabajé a mi señora, yo no la dejé trabajar. Mi suegra quería que se trabajara mientras pa que nos ayudara. Le digo: "No, no, no".

HG: ¿Cuántos años ya tiene de casado usted?

GP: Ya vamos a cumplir como... ¡hijos! Si viera mi vieja... Se me hace que ya andamos como en treinta y seis años.

HG: Okay. Muy bien.

GP: Sí.

HG: Y, ¿ya cambió el nombre del negocio? Ya es de...

GP: Se cambió el nombre del negocio porque teníamos varias corporaciones, teníamos varias corporaciones. Hicimos primero la *electrical* y luego hicimos la mecánico que se hizo mecánico, se hizo otra corporación; y luego teníamos otra de (ininteligible) también otra línea, también hicimos otra corporación y luego teníamos otra, otra de construcción. O sea que teníamos puras corporaciones y era un relajo para, para mantener libros separados y todo eso, porque somos el mismo grupo. Entonces la idea fue meter todo y hicimos el *Garick Group*, que bajo el gobierno y pa todo, es un solo, una compañía. Tenemos una cuenta de banco, tenemos una... de todo una cosa.

HG: Okay. Y para hoy en adelante, ¿a dónde van?

GP: Yo creo orita, orita suena... Nuestra compañía están limitadas, por la... Nuestra compañía el problema más grande es el *manpower*. O sea que no es como otras compañías que usted puede abrir otra sucursal y decir... No, no. Nosotros es muy, es muy delicado. Usted tiene que tener completo control y completo control y hacerlo, porque si no tiene el, si pierde el control empieza a perder. Nosotros estuvimos perdiendo mucho dinero porque teníamos demasiada gente. Y orita con lo que está en Fort Bliss, yo digo que en éste probable[mente] podemos llegar a \$60, \$70 millones, en Fort Bliss. Y yo digo que Fort Bliss tenemos como unos cinco años. ¡Ah! Porque ya también creamos la compañía de *General Construction*. Antes lo hacíamos poquito escondido porque los celosos

contratistas nos, teníanos miedo que nos bloquearan. Pero ya crecimos tan grande que ya, ya nos hicimos, pos ya no nos, nos dio miedo. Entonces unos, la mayor parte lo entendieron. Entonces tenemos una compañía que hacemos construcción general.

HG: Pues muy bien, pues...

GP: Y es donde pensamos que vamos a crecer más. Porque ahí agarras *subcontractors*.

HG: Pues usted se conoce mucho como un señor muy trabajador. ¿A qué horas empieza su, su día?

GP: Yo me levanto como a las tres y media, cuatro de la mañana. Ese empieza mi día y me acuesto como a las diez, once. Yo no tengo hábitos de nada. Mi hábito es trabajar. Yo tengo, yo trabajo día y noche y soy feliz. Pero yo no veo juegos, yo no veo... televisión si la veo, mi mente anda en otro lado que ni le entiendo. No, no veo... *I mean*, que yo juegue esto, que yo vaya a jugar a esto, no tengo, hábitos no tengo nada, puro trabajo pero yo soy muy feliz. Y le digo, generalmente, incluyendo a mi hijo aquí ya pa las seis de la mañana. Llegamos como a las cinco y media, seis de la mañana estamos aquí y generalmente nos vamos como a las cinco, seis de la tarde. Antes nos íbanos más noche, pero ya, yo con lo que enfermé de mis nervios y todo eso de cansancio del cuerpo, llega el momento en que ya no, ya el cuerpo no descansa. Entonces, pos he tratado de puchar a mijo que también le baje un poquito, pero él es igual que yo. Y todos aquí, de todos modos la misma, la misma.

HG: Pues señor Porras, muy agradecido, es una honor para mí, ¿verdad? Pasar un tiempcito con usted, pero su historia es muy importante y lo agradezco mucho. Si usted tiene unos pensamientos de éxito que me puede...

GP: Pos pensamiento de éxito es todo el tiempo buscar. Orita le voy a platicar otra cosa que se me iba olvidando. Orita acabamos de comprar un dompe [camión de volteo], donde era el dompe de la ciudad, allá en la Joe Battle y Pebble Hills. Eran dos propiedades, era una, era una propiedad de MTI y la otra de CEMEX. Entonces son como doscientos acres de terreno y era el *landfill* ahí. Era el *landfill* y parte está limpio, y parte... Es una aventura grande, ¿okay? Y todo mundo le tiene miedo a la basura, todo el mundo. Entonces, incluyendo nosotros, *I mean*, este de CEMEX lo acabamos de, de ya finalmente meter papeles y todo, ya está en trato y se va a comprar. Pos un basudero [basurero], un basudero da mucho miedo. Yo tenía un terreno de como veinte acres que cuando empezó eso de la basura y todo que iban a multar, y todo eso, yo se lo regalé a Cathedral. Dije, pos ellos eran *nonprofit*.

HG: Cathedral High School.

GP: Se los regalé y pos ellos lo vendieron, hicieron dinero, pero yo en ese tiempo dije: “No, pos”. Y ahora vuelvo, ora pago dinero por comprar. Ahora yo voy a tratar de fincar, voy a tratar de hacer algo. Es una cosa que llevo bastante riesgo, viéndolo de lo negativo. Y lleva otra forma mucho potencial, viéndolo de lo positivo. *I mean*, a veces si las dos fallan pos a la mejor [es]tá en medio y si una falla, bueno, pos... Pero si yo no le hago la lucha, no, no va a pasar. Entonces es lo que mucha gente tiene, que todo quieren hacer y lo saben hacer, pero lo dejan pa mañana porque les da miedo y todo eso. Y yo siempre he tenido en la mente: “El que no brinca la acequia, no sabe si se va a caer o si brincó o si pasó al otro lado”. Pero tiene uno que brincar, ya si se cae y se moja uno, bueno pos... Pero ya lo dio. Pero yo digo que la mayor parte de la gente no lo us... No, el temor no los deja. Y eso es... Hay mucha gente que tiene mucha, mucha fibra y todo eso, pero les falta la decisión.

HG: ¿Usted ha tenido fracasos?

GP: Grandes.

HG: ¿Sí?

GP: Aquí no. Cuando, cuando empecé todo, yo como venía de México, mi ilusión era tratar de ayudar a la gente allá, porque allá los patrones... Yo les echaba la culpa a los patrones, que les dice uno negreros, que los abusan a la gente. Okay. Pues no negreros, hablando de la... Ya ahora es muy difícil hablar de esa palabra, es que borrar, bórrela, pero digo, como hacían a los esclavos, que los trabajan sin paga, así yo le creía que eran los mexicanos. Entonces yo me fui para allá y pos invertí \$3 millones de dólares que en menos de tres meses, de un año casi los había perdido. Y el gobierno mexicano no ayuda pa nada, *I mean*, yo a nadie le recomendaría que brinque pa allá, menos ora. Pero el gobierno mexicano está pa fregar, todos están pa fregar. Entonces para mí fue un fracaso de los más grandes y fue de los que me dañó mucho mis nervios. *I mean*, fue un fracaso, porque allá no es usted el que fracasa, sino es la gente de alrededor. La gente mexicana como piensa allá la mayor parte es: "Si no me lo friego, me va a fregar". Y uno que va con la mente sana, se lo comen por todos lados. Y a mí me comieron. *I mean*, yo fui comida abierta, *I mean*, yo fui un buffet pa toda la bola.

HG: Pero usted sí conoce allá.

GP: Creía que conocía. Yo conocía mi niñez y conocía la honestidad de la gente de antes. Antes mi padre hacía un negocito pequeño, chequeaba [estrechaba] su mano con el vecino y todo y así era, no se usaban papeles. Pero entonces había mucho respeto y mucha honestidad. Ya no existe eso. Y yo fui con esa mentalidad que conocía a esa gente en ese tiempo.

HG: Y El Paso, ¿lo recibió bien?

GP: El Paso me recibió tremendamente bien. Yo me he topado una que otra persona que me ha querido dar patadas, pero viendo lo positivo y viendo lo negativo, puedo decir de El Paso: “Un dos, tres por ciento me trató mal”. Que viéndolo en comparación, no es nada, no es nada. *I mean*, y he tenido mucha gente que me ha ayudado, les he caído bien, me han admirado y me da mucho gusto. En el mexicano cuando lo ven a uno que va subiendo poquito, como que hay poquito, poquito envidia o algo, pero en el americano, la mayor parte le da mucho gusto. *I mean*, yo por eso al americano lo quiero mucho y lo defiendo mucho, porque todos hablan del americano como una mala persona, pero no, ellos no son tan envidiosos como nosotros. Y yo creo, incluyéndome a mí, envidiamos, okay, envidiamos al que está más arriba y tal vez eso venga en nuestra sangre, pero le digo, el americano... Hay unos que son gestosos, pero ellos no se meten con usted y usted no se mete con ellos y no lo molestan. Pero la mayor parte son muy lindos.

HG: Señor Porras, muy agradecido. Yo sé que tiene cosas que hacer y yo no quiero...

GP: Ahí tengo una historia que me hicieron en español.

HG: Sí.

GP: Le voy a dar una copia pa que la revise, porque...

HG: Por favor.

GP: Ahí habla más de mi negocio.

HG: Okay.

GP: Este escritor que era amigo mío y yo le eché la ayudadita y él de agradecimiento dijo: “Te voy a hacer una biografía”.



HG: Mira, qué bien.

GP: Entonces cuando yo andaba en los negocios así, él andaba conmigo y escribía y todo eso. Si le sirve eso, a la mejor le puede agregar eso. Yo la tengo en la casa, mañana se la trato de tener.

HG: Por favor. Mejor. Pues muy agradecido. Y voy a terminar. *This ends the interview with Gary Porras.*

**Fin de la entrevista**

DRAFT