

## PROYECTO MEMORIAS DE UNA PANDEMIA: TESTIMONIOS, REFLEXIONES Y ANÁLISIS DESDE LAS VIVENCIAS DE AMÉRICA LATINA

**PANDEMNESIS: ARCHIVOS TESTIMONIALES, DIARIOS DE LA EXPERIENCIA,  
CRÓNICAS Y FUENTES DESDE AMÉRICA LATINA**

### FICHA PARA ARCHIVO TESTIMONIAL

**Lugar y fecha:** Bogotá, 20 de mayo de 2020.

**Código:** AT04CB07

**Nombre de quien testimonia:** Merihan García.

**Actividad que desempeña:** Tendero de barrio (34 años).

**Entrada:** Comercio.

**Ítem:** Barrial 07.

[...] El ejercicio que nosotros realizábamos en nuestro negocio era [que] iniciábamos con un horario de nueve y media de la mañana hasta las ocho y media de la noche más o menos. Era venta de, es una cigarrería, venta de [...] dulces y pues fines de semana venta de licor. [...] Antes de la pandemia lo que se hacía era el flujo de gente no era tan bueno, ya que el negocio, pues hasta ahora está iniciando. Llevamos más o menos un año, [...] en base en esto, pues no es mucho la clientela o el flujo de gente que tuviéramos en ese momento. [...] En el sector, al lado de nuestro local, hay un Efecty, el cual pues no se veía el mismo movimiento si no era uno que otro cliente, lo cual pues eso tampoco ayudaba mucho. Al lado había un Efecty y al otro lado había una peluquería entonces realmente pues eso no generaba mucho flujo o tráfico de clientes, sino era muy, era muy esporádico los clientes que se veían. [...] Como tal las ventas se veían en el horario de seis y media a ocho de la noche, que es como cuando la gente sale de trabajar. [...] Otro movimiento que teníamos también era el colegio, había un colegio cerca, el cual los estudiantes cuando salían o en la mañana cuando llegaban, pues se realizaban más ventas.

Bueno, nuestra actividad durante la pandemia realmente ha mejorado, ya que [...] si bien como había dicho anteriormente, [...] tenemos un colegio cerca y pues obviamente los estudiantes ya no están entonces ese flujo de gente disminuyó, pero tenemos otra ventaja que es el Efecty, que ahora la gente [...] pues hace fila, como tiene que hacer una fila para mantener su distancia, entonces [...] el tráfico de gente nos ha mejorado bastante, ya que tienen que hacer la fila y quedan al lado de nuestro negocio. Eso genera que ellos se acerquen a nuestro local y pues se genere más compras. Eso nos ha ayudado bastante. Por eso han sido mejores las ventas durante la pandemia, ya que eso nos ha ayudado bastante. Otro factor que nos ha favorecido es que hay muchos locales que no han abierto, no lo abren. Nosotros siempre mantuvimos nuestro local abierto. Obviamente con manejando nuestros protocolos de [...] seguridad, que es el uso del tapabocas, el gel antibacterial y pues que nuestros clientes manejen la distancia que deben tener. Eso nos ha ayudado bastante también

para nuestras ventas y ha sido muchísimo mejor. Eso nos ha favorecido bastante [...], por el tráfico de gente ha sido mejor. En cuanto el factor de [...] surtir nuestra tienda, sí ha cambiado un poco, ya que los proveedores no pasan de la misma, con la misma frecuencia, que pasaban anteriormente. Incluso hay muchos que ya ni pasan. Entonces, para poder proveer nuestro nuestro local o surtirlo [...] debemos ir a centrales mayoristas, lo cual eso pues también ayuda porque se hacen compra al por mayor y se surte el local, porque ya los proveedores no pasan con la misma frecuencia. Otro factor también es comprar el licor, el tema toca todo por parte de centrales mayoristas, directamente nosotros traerlos [...] porque no nos están surtiendo. Los proveedores no llegan directamente a los locales, pero se consiguen cosas más económicas o más promociones para poder abastecer nuestro local.

Bueno, pues yo pienso que después de la pandemia van a haber muchas cosas por mejorar [...] ya que tenemos, esto nos ha dejado muchas enseñanzas y muchas más que todo enseñanzas de poder abastecer el negocio en otras partes, ya que como no nos llegaban los proveedores directamente, esa es una ventaja, otra que no va a ser el mismo flujo de gente, ya que no después de la pandemia tal vez también por la economía como está la gente no van a hacer las mismas compras o nosotros no manejamos un producto de primera necesidad, sino son productos de consumo [...] que no son tan importantes digámoslo así, y para los fines de semana, por ejemplo, el tema de la venta de licor, ya la gente de pronto se va a abstener de consumir o gastar tanto dinero, porque la economía no va a estar de la misma manera, pero sí pienso que paulatinamente se va a empezar a mejorar, ya que también los colegios van a empezar a funcionar ya todas las empresas van a funcionar de la misma manera, entonces el flujo de gente o el tráfico de gente ya va a ser muchísimo mejor y teniendo en cuenta las enseñanzas que nos dejó esta pandemia de poder producir o abastecer el negocio de otras maneras, nos va a ayudar bastante para obtener mejores ganancias y para tener mejor rentabilidad en nuestro negocio, ya que esto pues también ha afectado muchísimo el comercio en general. [...] Nosotros nos ha favorecido, pero esto finalmente nos deja muchas enseñanzas y muchos aprendizajes para cada día mejorar y que nuestro negocio siga creciendo [...], siga creciendo día a día para [ir a] una central mayorista y poder siempre tener bien abastecido nuestro negocio.

**Anexa:** Audio Comercio – Barrial 07. Entrada: Comercio.

**Código:** AT04CB07

**Levantamiento:** Julián David Pinilla.

**Revisión:** Adrián Serna Dimas, Carlos Reina Rodríguez y Natalia Valbuena.

**Citación:** Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT04CB07, 2 fls.

**Entradas relacionadas:** Abastecimiento, Relaciones sociales (Familiares y Laborales), Vulnerabilidad (Desempleo).