

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: San Francisco, Cund., 20 de mayo de 2020

Código: AT04CE10

Nombre de quien testimonia: Luz Beatriz Cifuentes

Actividad que desempeña: Comerciante (44 años).

Entrada: Comercio.

Ítem: Especializado 10.

[...] Este negocio es un negocio familiar, del cual pues yo soy la cabeza [...], tenía un horario de atención antes de la pandemia, de 8 de la mañana a 7 de la noche de domingo a domingo. Un día entre semana cerraba para poder ir a la ciudad de Bogotá a adquirir mercancía. El contacto era directo con los clientes pues tengo unas vitrinas que me separan del cliente, pero pues el contacto es directo porque a veces necesitan mirar artículos, o mirar algún elemento de los que vendo ahí, en la ferretería y pues el contacto es bastante cercano. En esta ferretería se vende todo tipo de materiales eléctricos, pinturas, adhesivos, herramientas para agricultura y para construcción, guantes, gafas [...] tornillería, puntillas y pues muchas cosas pequeñas también. Antes de la pandemia [...] el negocio era muy o es todavía, sigue siendo, muy reconocido aquí en el pueblo pues lleva mas de 10 años funcionando, entonces es un punto de referencia con una buena clientela, una buena aceptación por parte de los residentes del municipio y pues ha sido reconocido gracias a la atención en la calidad y a los precios que se ofrecen. Esto nos garantizaba que diariamente teníamos un flujo continuo de clientes y pues un buen stock de mercancía gracias a esto [...] pues los ingresos también eran los que [...] permitían sostener el hogar porque, como dije antes, es un negocio familiar, pero pues solamente recibíamos ingresos de este negocio.

[...] Pues durante la pandemia, en primer lugar, el horario de atención se ha reducido, en este momento es de 7 de la mañana a 4 de la tarde, pero al inicio de la pandemia, al inicio de la cuarentena, el negocio estuvo cerrado durante un par de semanas, donde estábamos esperando autorización de la alcaldía para poder empezar a trabajar. Ya después de [...], aproximadamente en la tercer semana de la cuarentena, nos autorizaron que podíamos empezar a atender algunas horas en la mañana. Gracias a que nosotros vendemos es productos de primera necesidad, no vendemos nada de artículos de lujo, sino son productos que son para para solucionar los problemas que se van presentando al interior del hogar o de la oficina, pues tenemos la autorización de la alcaldía para trabajar, como digo, a partir de la tercer semana aproximadamente

de cuarentena ya para poder prestar algunos servicios, pero, sin abrir la puerta del negocio. Esto quiere decir que tuvimos que habilitar para poder prestar el servicio a través de esta ventana, con medidas de precaución como el uso de: tapabocas, guantes, tener un spray con desinfectante con gel o con alcohol antiséptico para poder desinfectar tanto la superficie de la ventana como las manos de las personas que llegaban al establecimiento comercial.

Durante la pandemia, hemos tenido una disminución bastante notoria [...] de los clientes, [...] debido también en parte al pico y género, esto quiere decir que [...] pues en el establecimiento, la mayoría de nuestros clientes son hombres porque pues son los que conocen de herramientas, en la mayoría de los casos, conocen de herramientas y de los implementos y artículos que pueden necesitar para realizar las reparaciones, en el hogar o en las oficinas. Esto quiere decir que los días que salen las mujeres, las ventas, y el flujo de personas en nuestro local, se disminuyó en un 60% aproximadamente. Mientras que los días que salen los hombres al pueblo, que tienen acceso a los establecimientos comerciales, pues se vio disminuida también la [...] afluencia de clientes, respecto a antes de la pandemia, pero pues no es tan drástico. [...] Como no se puede abrir la puerta todavía del local para poder atender al público entonces. [...] afuera del local tuvimos que colocar unas cintas cada una a un metro de distancia para que las personas llegaran a hacer fila y conservaran la distancia. Además, debemos exigirles que traigan puestos, tapabocas y guantes para poderles atender. Y respetar que el día que salen los hombres, solamente podemos atender hombres ahí en la ventanilla. Así como el día que salen las mujeres al pueblo, solamente podemos atender mujeres a través de la ventanilla. Durante la pandemia se han visto disminuidas las ventas, se han visto disminuidos los ingresos, sin embargo, gracias a que tenemos un [...], teníamos un stock de mercancía, pudimos seguir prestando el servicio a la comunidad. Con los accesorios o con los elementos que ellos iban necesitando, solamente con lo que teníamos en stock porque no podíamos, no teníamos contacto con los proveedores, lo cual implicaba que no pudiéramos adquirir más elementos. Llegó un momento en que se nos agotaron algunos de los productos y los clientes y las personas no tenían a donde más dirigirse porque las otras, en las otras dos ferreterías que hay aquí en el pueblo, pues estaban pasando por la misma situación [...].

¿Cómo será el ejercicio de este oficio de esta actividad después de la pandemia? Pues en cuanto a los aspectos positivos, nos damos cuenta que es necesarios seguir con el uso de guantes y de tapabocas debido al contacto directo que tenemos con los clientes, entonces no nos podemos seguir exponiendo como lo hacíamos antes de la pandemia. Es una medida que seguiremos adoptando de aquí en adelante, también [...] reconsideramos lo del horario de atención, estamos mirando la posibilidad de que, después de la pandemia pues el horario de atención no sea tan extendido como lo teníamos antes de la pandemia o de poder contratar o de poder delegar otra persona que se quede atendiendo para hacer turnos de trabajo más accesibles, [...] después de la pandemia, no, pues básicamente es eso, las medidas, los protocolos de seguridad, que vamos a seguir teniendo, los horarios que ya no van a ser tan extendidos y con toda seguridad que vamos a empezar a tener un stock más grande,

ampliar la bodega de la ferretería para poder tener un stock mas grande de los productos que más rotan.

Anexa: Audio Comercio – Especializado 10. Entrada: Comercio.

Código: AT04CE10

Levantamiento: Kevin Fernando Rocha Santamaría.

Revisión: Adrián Serna Dimas.

Citación: Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT04CE10, 3 fls.

Entradas relacionadas: Profesión, Relaciones sociales (Familiares y Laborales).