

<b>PROYECTO MEMORIAS DE UNA PANDEMIA: TESTIMONIOS, REFLEXIONES Y ANÁLISIS DESDE LAS VIVENCIAS DE AMÉRICA LATINA</b>	
<b>PANDEMNESIS: ARCHIVOS TESTIMONIALES, DIARIOS DE LA EXPERIENCIA, CRÓNICAS Y FUENTES DESDE AMÉRICA LATINA</b>	
<b>FICHA PARA ARCHIVO TESTIMONIAL</b>	
<b>Lugar y fecha:</b> Tunja, Boyacá, 10 de junio de 2020.	<b>Código:</b> AT39NSER01
<b>Nombre de quien testimonia:</b> Camila Castañeda.	
<b>Actividad que desempeña:</b> Negocio independiente (21 años).	
<b>Entrada:</b> Negocios.	<b>Ítem:</b> Servicios 01.
<p>Iniciando una de mis labores más importantes es la buena atención al público, el buen servicio al público, atiendo a todo tipo de personas, médicos, personas de EPS, comerciantes como yo, profesores, niños, entre muchos otros. Gracias a mi trabajo y lo que tengo en la papelería como lo es el Internet, computador, impresoras, puedo ayudar a los maestros a elaborar una que otra evaluación o diseñar algunos exámenes para cursos como quinto o cuarto; ayudarles a los niños a investigar tareas de colegio. Mis clientes más frecuentes eran universitarios, niños, maestros y personas que venían a reclamar medicina en las EPS que quedan cerca de mi establecimiento. Ayudo a imprimir archivos, redactar documentos en Word, cartas, cualquier tipo de presentaciones, [...] si alguien requiere una asesoría sobre programa o página y yo tengo conocimiento, lo doy.</p> <p>Se puede decir que durante esta pandemia todo ha sido bien diferente iniciando simplemente por [el] hecho de que tuve que mover todo el inmobiliario para dar una atención apropiada con los parámetros de bioseguridad, también una cosa tan mínima como poner papelitos rojos de pegatina, generando así el distanciamiento entre mi público. El flujo de niños ha bajado, una cantidad pues muy muy notoria, sigo haciendo casi lo mismo solo que no puedo socializar de la misma forma, mi atención al público, considero yo, que es apropiada pero no tiene mi fluidez, la forma de convencer al cliente de llevar tal cosa para su necesidad a pesar de que el viniera por otra, pero acoplar su necesidad al producto que yo le ofrezco, ya no se puede hacer, la persona entra por el producto necesario. Asimismo la forma en que socializamos es totalmente diferente, nosotros ya no tenemos una conversación muy larga, ahora es simplemente “me vendes esto” las personas ya no pueden escoger un lapicero porque no se les puede entregar si les gusta, para que prueben si la mina les parece correcta, si el color es el que necesitan, eso se nota mucho a la hora de vender agendas ya que es bien difícil. Que el cliente</p>	

quede totalmente satisfecho en su gusto y en lo que necesita, ya que no puede tocar, mirar, observar, las agendas sino las va a llevar, así con cuadernos, uno que otros marcadores, con plastilinas, porque hay de diferentes marcas, unas más grandes otras más pequeñas, de otros colores, todo eso al cliente le gusta verlo detenidamente, ahora no se puede, el tiempo se ha vuelto más limitado a pesar de que no hay gente, las personas no duran mucho tiempo en un solo lugar. Ahora el flujo de personas es muy poco a lo que era antes de esta dura situación. Lo que fue arreglar con la arrendataria también fue complicado, en el punto en el que ella no me da un parámetro de decirme “no, págame menos tanto, para ayudarte o ayudarnos” no, ella más bien me dijo en palabras de ella “que ella me daba el tiempo que yo quisiera durante el mes para el pago, pero no se hacían descuentos”.

Yo pienso que después de la pandemia el flujo de personas va a mejorar, ya se puede ver porque ya podemos salir un poco más, a pesar de que todo está medido en pico y cedula en la ciudad de Tunja, se ve un poco más de personas, pero aun así [...] la grieta que hubo económicamente en todos los bolsillos, se nota, en el momento en que cada persona decide abstenerse de no comerse un dulce porque probablemente le va a servir para una copia al día siguiente o le va a servir para poder comprar un esfero, entonces considero yo que va a mejorar el flujo de personas, que las ventas vayan a mejorar exponencialmente a lo que eran antes, me atrevo a dudarlo ya que no hay seguridad en que las personas van a seguir adquiriendo las mismas necesidades, podría ser unos de los puntos principales; puede que el estudio a distancia se quede y por ende hay no se va a necesitar imprimir tantos trabajos o que por un largo tiempo por secuelas diferentes, vamos a seguir estudiando semipresencial, alguna que otra carrera a distancia, dirigiéndose a la universidad un par de días a la semana, cosa que también generaría decadencia en mi establecimiento.

<b>Anexa:</b> Audio Negocios – Servicios 01. Entrada: Negocios.	<b>Código:</b> AT39NSER01
---	---------------------------

**Levantamiento:** Vanesa Alexandra Castañeda Martínez.

**Revisión:** Adrián Serna Dimas y Carlos Reina Rodríguez.

**Citación:** Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT39NSER01, 2 fls.

**Entradas relacionadas:** Comercio (Especializado), Diligencias, Oficios (Empleado), Relaciones Sociales.