

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, 9 de junio de 2020.	Código: AT39NSER03
Nombre de quien testimonia: David Caipa.	
Actividad que desempeña: Estudiante ingeniería y emprendimiento Tsundoku (25 años).	
Entrada: Negocios.	Ítem: Servicios 03.
<p>Mi nombre es David Caipa, tengo 25 años. Autorizo a que sea levantado este testimonio. Yo soy estudiante de la Universidad Distrital, estudio Ingeniería mecánica y actualmente [...] tengo un emprendimiento. [...] Veníamos trabajando con el emprendimiento antes de la pandemia de manera virtual y presencial. Nosotros, pues, conseguíamos clientes, por medio de las redes sociales, aunque nuestro fuerte, eran los eventos. Tuvimos un evento el año pasado en el centro comercial San Martín que duró 3 días. La tienda es [...] pues se especializa en mangas y novelas ligeras, que es un tipo de literatura japonesa, y pues nosotros hacemos parte como de esa cultura en la ciudad de Bogotá. Antes de la pandemia nosotros fuimos, estuvimos en el sofá, fuimos al Akihabara Festival qué fue en el centro comercial San Martín. Y nos encantaba movernos por ese tipo de ferias era como nuestro motor de capital, y pues las aglomeraciones de gente, los públicos, habían bandas, se hacían proyecciones en el cine, nosotros atendíamos las personas en la tienda, pues, así era básicamente la vida antes de.</p> <p>Nosotros durante esta pandemia hemos mantenido el negocio más que todo en redes sociales, mucha gente nos ha contactado, nos ha escrito, nos ha llamado, porque la gente al estar en casa también quiere sus pedidos, quiere sus tomos, mucha gente los colecciona, digamos una serie en especial del tomó 1 al 20, la gente los compra lo sigue leyendo. Y nos han estado contactando por medio por medio de Instagram y por medio de Facebook. Nosotros hemos estado muy, muy, pendientes de esas redes sociales las hemos estado moviendo mucho, ya que la gente está en casa. Al principio [...] fue [...] un poco difícil, por lo que la crisis, cerró todos los negocios, cerró todos los eventos masivos que eran nuestro fuerte, y [...] durante el primer mes, mes y medio de la crisis, tuvimos problemas porque la gente, pues obviamente, estaba preocupada por</p>	

[...] mantener y comprar cosas esenciales [...] como lo era el mercado [...] y bueno, nosotros somos como una, un negocio que está, pues, ligado a, a otra prioridad, a una segunda o tercera prioridad de las personas, entonces, pues esos primeros meses fueron muy duros porque no teníamos pedido y pues este es nuestro sustento, es mi sustento, nuestro sustento aquí en la casa la tienda, en parte. [...] Entonces [...]sí, fue un poco difícil pero vimos que las redes sociales se estaban manejando muy bien, [...] y le metimos la ficha, ahorita, ya recientemente, pues, estamos muy bien, pues, la, mientras la emergencia dure, básicamente nosotros vamos a seguir trabajando de esta manera, entonces digamos, alguien nos puede escribir a Instagram, nosotros le conseguimos los pedidos y se los enviamos. Nosotros ya no tenemos contacto directo con ninguna persona como lo teníamos en los eventos, entonces... pues, ese tipo de cosas se acabaron, se acabaron hasta, bueno, hasta que ya retomemos la normalidad y la tienda pueda seguir.

[...] Pues a futuro queremos que la tienda [...] siga teniendo éxito en las redes sociales como la tenía hasta ahora, pues van aumentando las personas que se interesan, además la gente empieza ya a confiar, en las redes sociales, porque anteriormente nos pasaba mucho que las personas... no compraban por internet, pues, por la desconfianza, que de pronto uno envía el dinero, lo roban, no le llega nada, entonces, pues nosotros, estamos generando ese tipo de confianza, la gente se toma fotos con los mangas que enviamos [...] y nosotros subimos [...] a las páginas, esas fotos y le da una confianza la gente, le da un plus a la tienda, y le da, y le da, mucha confiabilidad. [...] Pues mientras que dure la emergencia estamos pensando en hacer eso, en sacar, digamos rifas, por [...] por medio de redes sociales, hacer videos en vivo, para que la gente nos vea, para que nos conozca más de cerca estando en casa, ya que pues nuestro nicho comercial anteriormente, eran los eventos presenciales de aglomeración, y la gente pues tenía la fortuna de conocernos en persona, de ver los productos en persona, pero todo eso ha cambiado. Entonces, nosotros tenemos que darle a los productos su protagonismo, por medio de las redes sociales, y que la gente confíe y vea el producto por medio de estas redes. [...] Pues básicamente así como queremos rescatar y hacer evolucionar la tienda, porque tenemos que adaptarnos, a esto que está pasando, muchas tiendas de las que... son compañeros de nosotros, en el mismo comercio, en el mismo gremio, del anime, del manga y todo esto, pues... han tenido muchos problemas porque primeramente, ellos traían, traían las cosas de afuera, entonces ya no podemos traer las cosas de afuera. [...] Entonces nos ha tocado mirar cómo, cómo podemos ofrecer lo que tenemos, cómo podemos hacer eventos virtuales, cómo podemos...[eh...]suplir toda esa necesidad del gusto de la gente, porque digamos, la gente en la casa, pues si, todos hemos sufrido pues, este gran cambio, pero, si una tienda nos ofrece algo que nos gusta, que puede llegar a nuestra casa, y qué puede, qué puede llegar a...a ayudarnos, pues sería muy bueno. Estuvimos en un evento en esta, medio de la crisis que fue por Facebook, y pues, tuvimos muy buenos resultados, hicimos talleres de origami y todo en streaming, vía streaming, en vivo, la gente comentaba, entonces, pues, ese es lo, el futuro de este

tipo de emprendimientos mientras que dure la pandemia.	
Anexa: Audio Negocios – Servicios 03. Entrada: Negocios.	Código: AT39NSER03
Levantamiento: Alieth Nayibe Linares Grisales.	
Revisión: Adrián Serna Dimas y Carlos Reina Rodríguez.	
Citación: Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT39NSER03, 2 fls.	
Entradas relacionadas: Comercio (Especializado), Diligencias, Oficios (Empleado), Relaciones Sociales.	