

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, 13 de junio de 2020.

Código: AT39NV01

Nombre de quien testimonia: Christian Camilo Toledo Quiroga.

Actividad que desempeña: Asesor Comercial (25 años).

Entrada: Negocios.

Ítem: Ventas 01.

Buenos días, mi nombre es Christian Toledo y autorizo la toma de este testimonio. Vamos a hablar sobre la actividad de hacer negocios: yo me dedico a suministrar maquinaria industrial para el procesamiento de alimentos y antes de la pandemia todo era un poco más sencillo, porque nosotros manejamos negociaciones de cientos de millones de pesos; montamos centros de producción de alimentos gigantescos para las empresas más grandes en Colombia, y son negocios que se vuelven muy personales, muy técnicos, de mucho conocimiento tanto técnico como financiero y administrativo. Y para demostrar esa confiabilidad al cliente se requiere mucho contacto. Entonces salíamos a visitar los clientes y teníamos reuniones todos los días en todos los horarios, explicándole al cliente los beneficios de cada equipo y dando una presentación muy completa frente a ellos para hacerlo. Obviamente todo esto para justificar el costo de los equipos y para lograr cerrar una venta técnica que es mucho más complicada que una venta habitual. Ese era el día a día, ir a las oficinas o a los [...] los proyectos de los clientes; a las construcciones; levantar medidas; hablar con los arquitectos; hablar con los residentes de obra; venir a la planta de producción y mirar el proceso de fabricación de los equipos; hablar con los ensambladores, con los directores de la planta, y todo eso ya hoy se ve afectado. Es difícil la transición, pero básicamente el contacto presencial con las personas es lo que más ha afectado los negocios, aun siendo negocios para la cadena de alimentos que se supone que la cadena de alimentos tienen que seguir en su operación normal. Cuando inició la pandemia fue muy rápido, muy rápido. Nosotros no estábamos listos para afrontarla y en los primeros casos en Bogotá se seguían visitando clientes porque no estaba el auge. Yo recuerdo que estaba en la oficina de la tienda más grande de café en Colombia, un día antes de que se levantara la primera cuarentena o el simulacro de cuarentena en Bogotá. Las calles se empezaron a colocar solas unos días antes. Nosotros siempre permanecíamos en las calles de Bogotá haciendo las visitas y las reuniones con los clientes, y empezamos a notar unos cinco o seis

días antes de que se levantara la primera cuarentena, el simulacro de cuarentena pues, que las calles se empezaban a colocar solas y las zonas más concurridas de Bogotá se colocaban solas. Calles como la 72 con carrera séptima, que es de lo más concurrida en Bogotá y que es como el centro de negocios de Bogotá, estaba tal vez a menos del 50 por ciento de su normalidad. Los bancos estaban solos también, era muy extraño en esa zona que un banco estuviera solo. Y fue una transición de un día para otro de empezar a trabajar en casa y al empezar a trabajar en casa fue muy difícil porque la presencialidad de la que les hablaba se perdió de un día para otro. Entonces, conllevar reuniones para cerrar negocios de miles de millones de pesos, de cientos de millones de pesos, a través de plataformas digitales se volvía más complicado. Se volvía más complicado presentar planos de instalación, presentar planos de distribución se ponía muy difícil. Aparte de la recesión económica, obviamente que surgió por la baja demanda en su momento, entonces se complicó muchísimo, muchísimo, la labor de hacer negocios. Se suponía que los restaurantes o los establecimientos que suministran alimento seguían operando, pero en restaurantes se bajó la venta hasta un 15 por ciento o 10 por ciento. Nosotros aún estamos en procesos de adaptación para lo que se viene hacia delante. Esperamos que las cadenas de supermercados sigan en expansión. Nos preocupa un poco las cadenas de restaurantes, porque han sido los más afectados en la pandemia, junto con los hoteles que también son un mercado objetivo de nosotros, y todo lo que son eventos y conciertos que prestaban servicios de alimentación dentro de sus recintos, obviamente como conllevan aglomeraciones se disminuyó totalmente su demanda y su capacidad de instalada no se está utilizando. Entonces los restaurantes están pagando arriendos por metro cuadrado costosísimos en Bogotá cuando el ingreso está en menos del 15 por ciento. Entonces han cerrado muchos restaurantes, de muchos restaurantes los clientes nos llaman diciéndonos y contándonos las historias de cómo están cerrando, de que sus utilidades están ya terminándose, su flujo de caja se está terminando y la única medida es cerrar. Entonces desde nuestra parte estamos buscando enseñar al empresario a utilizar tecnología de vanguardia para disminuir los costos y reducir los espacios lineales y metros cuadrados que necesitan para la operación, con el fin de disminuir el costo lo que más se pueda y optimizar su cadena de producción y así generar un método distinto de venta y un flujo distinto de negocios con restaurantes y hoteles. Las empresas que lideran el mercado en todos los sectores eso es lo que están haciendo y es presentar soluciones de vanguardia y de tecnología para primero garantizar la seguridad alimentaria del cliente y segundo, disminuir a la mayor expresión los costos operativos. Todo esto con el fin de mantener los negocios abiertos mientras sucede algo, se consigue una vacuna o no sabemos si definitivamente se queda el virus, pero hay que reinventarse y esa es la directriz tal vez en todas las empresas y es reinventarse. Y nosotros lo estamos haciendo de esa manera, actualizamos nuestra presencia digital muy fuerte y es lo que hay que hacer, adaptación.

Anexa: Audio Negocios – Ventas 01. Entrada: Negocios.
Impreso en Antología.

Código: AT39NV01

Levantamiento: Andrés Felipe Toledo Quiroga.

Revisión: Adrián Serna Dimas y Carlos Reina Rodríguez.

Citación: Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT39NV01, 2 fls.

Entradas relacionadas: Abastecimiento (Mercadeo), Comercio (Especializado), Oficios (Empleado).