

**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, 11 de junio del 2020.

**Código:** AT39NV06

**Nombre de quien testimonia:** Ana María Valdiri.

**Actividad que desempeña:** Comerciante (20 años).

**Entrada:** Negocios.

**Ítem:** Ventas 06.

Buenos días, mi nombre es Ana María Valdiri. Tengo un local de productos de aseo en la localidad de Engativá, en el barrio Plazuelas del Virrey. Llevo ya dos años en este local. Soy independiente. Antes de la pandemia, digamos, que era suave, bueno pues para mí era lo normal. Se abría de nueve y media a ocho de la noche. A veces habían días donde uno no hacía mucho, donde las personas a veces no valoraban nuestro trabajo porque nosotros somos también fabricantes. Entonces, pues la gente a veces no aprecia el trabajo de uno y prefiere comprar en esas empresas de marca fabuloso y así porque ya lo conocen o tiene marca eso les da prestigio y pues a veces la gente cree que van a ser mejores, cuando a veces esos productos son iguales o de menor calidad y concentración que los de nosotros. Entonces me iba bien, igual había momentos donde no alcanzaba a recoger la plata del arriendo y andaba un poco estresada por lo mismo, pero se mantenía. Antes las personas compraban de a mil pesos como variadito, lo que tuvieran en el bolsillo mil pesos, dos mil pesos y así era nuestro diario vivir, pues uno sabe que entre 1000 y 2000 pesos uno va llenando la alcancía.

Después de la pandemia ya las personas al principio comenzaron, antes de que no hubiera nada de qué se iban a encerrar, de qué iba a ser cuarentena; Las personas ya estaban preguntando por alcohol, por gel y por jabón de manos. Eso fue a finales de febrero. Entonces, al principio, pues uno no entendía, por qué no veía como tan próximo a esa pandilla, esos acontecimientos, esas enfermedades, ese virus, lo vimos como algo momentáneo. Ya cuando la gente comenzó a preguntar mucho, pues compramos, pero asimismo nos dimos cuenta de cómo estaban subiendo los precios de nuestros proveedores, digamos el alcohol, antes lo comprábamos a 50 mil pesos y lo subieron a 150 mil pesos 200 mil pesos, el triple de lo que costaba antes. Pero así mismo salía entonces, era ganancia comprar. El jabón de manos igual, ya la gente no llevaba de a 1000 mil pesos, sino llevaba por galón y si podía por garrafa, la garrafa de 20 litros. Las

personas pensando que se iban a acabar los productos, pues comenzaron a comprar al por mayor y ya era exagerado no sabían qué más comprar y cada nada volvían al local, uno ya conoce a su clientela. Nosotros nos vimos beneficiados de la pandemia, pero al ver que nos iba también no abusamos en el sentido de subir los precios de los productos que siempre llegaban al mismo precio. Claramente los productos de alcohol, gel y jabón tuvimos que subirlos porque ya los proveedores, como lo dije anteriormente, le estaba subiendo, pero nunca, nunca a triplicar la suma. Siempre fuimos como muy honestos porque sabíamos que había gente que abusaba de esta situación. La gente al darse cuenta que nosotros manejamos buenos precios, ya nos llamaban para domicilios, ya la gente nos contactaba con mayor frecuencia, también para los los guantes de nitrilo y toda la situación. Entonces para nosotros fue más fácil comenzar a surtir el local con más productos, con nuevas referencias para que la gente pueda verlo más fácil, para que lo vea más bonito, pues ya pude surtir con mayor frecuencia. Antes se surtía cada dos semanas. Ahora se tiene que surtir semanalmente. Igual con los horarios al principio abrimos de 9 de la mañana a 2 de la tarde y actualmente estamos trabajando de 9 de la mañana a 6 de la tarde y ahorita ya los domingos no trabajamos porque pues antes lo hacíamos por necesidad, porque como les digo a veces no alcanzaba en el mes a recuperar, pues toda la suma del arriendo y ahorita ya es muy fácil, digamos lo que se vendía antes en una semana con la pandemia se vende en dos a tres días, ya uno se puede dar un descanso como es el domingo. Eso pasaba con la pandemia, pues las personas también, como ya nos conocían y nos han elegido, porque desde el principio tuvimos los productos a la mano y los requerimientos que pedían, siempre con mucha responsabilidad, nunca les vendimos productos solamente para que nos compraran, sino siendo consciente de la calidad y el beneficio del producto para las personas, ya que es más fácil para una persona vender en la calle cualquier cosa pero para nosotros es diferente ya que lo ideal es permanecer con nuestra clientela y pues a medida el tiempo ganar más.

Bueno, ya después de la pandemia yo creo que las cosas, pues obviamente no se van a seguir vendiendo tanto, pero si se va a mantener esos productos de primera necesidad, más de la mano de la gente, confía más en uno y ya sabe dónde pueden encontrar los productos a buenos precios y ciertos porcentajes. Entonces en este caso, pues a nosotros nos benefició y yo creo que nos beneficiará porque ya nos dejó como un referente en el barrio y la localidad en donde la gente puede encontrar lo que necesita. Y esto es respaldado con que estos productos de primera necesidad y de protección, los que se divulgan y los más famosos, como el jabón de manos, el alcohol en gel antibacterial, el hipoclorito y los que van detrás de ellos, la gente los va a tomar como obligatorio, la gente no quiere volver a pasar este tipo de cosas, entonces va a ser más precavida, por ende va a comprar, va a seguir comprando. Puede que no compren con la misma frecuencia, pero si lo van a tener muy en cuenta, como para los lugares de trabajo, para la universidad, para el colegio donde habitan muchas personas. Entonces creo que se van a seguir moviendo los productos y esperamos que obviamente no nos alegramos de que paguen

este tipo de sucesos. Pero así sucedió, sin quererlo, sin buscarlo. Así paso. Autorizo utilizar este testimonio en el proyecto con los apartados mencionados anteriormente.

**Anexa:** Audio Negocios – Ventas 06. Entrada: Negocios.

**Código:** AT39NV06

**Levantamiento:** Ana María Valdiri Mancera.

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

**Citación:** Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT39NV06, 2 fls.

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