

<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> Bogotá, 1 de junio de 2020.	<b>Código:</b> AT39NV07
<b>Nombre de quien testimonia:</b> Jeison Emilio Pardo.	
<b>Actividad que desempeña:</b> Dueño de un restaurante (33 años).	
<b>Entrada:</b> Negocios.	<b>Ítem:</b> Ventas 07.
<p>Buenas tardes, mi nombre es Jeison Emilio Pardo [...], autorizo esta grabación para que sea utilizada en el proyecto Archivos testimoniales, diarios de la experiencia, crónicas y fuentes desde América Latina. [...] Se me pregunta por mi negocio en tiempos de pandemia, [...] creo que esta crisis del covid 19 nos ha tomado a todos por sorpresa [ee] y en especial los restaurantes que no estábamos muy preparados para afrontar una situación sin clientes. Soy dueño de un restaurante en la localidad de suba, el restaurante es de comida colombiana, comida típica casera y platos a la carta se llama <i>el playón Santanderiano</i>, este restaurante conmigo lleva tres años, pero es una es una herencia familiar, mi padre lo tenía hace otros tres. Y digamos que en la familia tenemos una variedad de restaurantes [ee] alguna localidad de suba y otros puntualmente fuera de, fuera de Bogotá, en el departamento de Santander. Pero bueno es importante entonces empezar a desglosar como [como como] ha cambiado el covid, ¿no? antes de la [la]pandemia es el restaurante ha sido un restaurante familiar que todos los días entrega una [una] buena base utilidades digamos que entre semana el restaurante jugaba mantenerse, [...]apagar los sueldos de los empleados del restaurante, hacer mercado y hacer como una pronta para el fin de semana. El fin de semana [...] podríamos tener una [una] buena ganancia, que era la ganancia real del [...] del negocio, entonces era fácil vender ciento cincuenta a ciento setenta almuerzos o platos a la carta en un día el sábado o el domingo y cuando teníamos fechas especiales pues lógicamente más, mes de la madre, día del hombre, día de la mujer, esos días siempre pues se terminan vendiendo un poco más y eso hace que el restaurante sea un muy buen negocio antes del covid. [...] Cinco familias, seis familias exactamente vivimos de ese restaurante, somos cuatro empleados [ee] directos, un empleado indirecto, lo llamamos indirecto porque es ocasional[ll] nos ayuda, no [no] tiene una contratación fija con nosotros, entonces realmente, [...] pero es un ingreso y la familia nosotros que aunque no [no] estamos de</p>	

ciento todos los días en el restaurante, pues obviamente nos encargamos de la parte administrativa del mismo. El [III] negocio siempre fue un [bu] muy buen negocio no?, nosotros [...] platos a la carta [...] tratamos de innovar con platos para que la gente sienta un poco atraída [e] siempre a obtener diferentes menús, menús asequibles [...] para que pueda comer cualquier persona, sin importar su estrato social, entonces variamos platos de 8.000, 10.000, 15.000 pesos y eso ha hecho que el negocio sea un muy buen restaurante, desafortunadamente con la llegada del Covid 19, con la pandemia lo que nos vimos enfrentados nosotros, fue no solamente al cierre temporal, porque durante veinte días duramos cerrados, primero pues salvaguardando la vida nosotros, también como una como un acto de responsabilidad social porque aún no magnificamos lo que estaba pasando. Veinte días después de eso pues las ventas, las ventas no, los sueldos de nosotros, los sueldos de los empleados son nulos y decidimos no abrir más el restaurante, [e] sin embargo hacerlo única fuente de ingreso de estas seis familias que estábamos nombrando, pues decidimos hacer un acuerdo, y fue hablar primero con el señor del arriendo intentando que nos rebajara un poco el arriendo, lo cual no ha sido posible, estamos ahí como en la situación difícil con él, nos ha dado plazo pero no nos ha descontado un peso, es un poco complicado; lo segundo es que con los empleados hicimos como una especie de negociación, entonces para no dar por terminado los contratos de nadie, [inaudible] a trabajar casi como una gran sociedad de seis personas, entonces [...] lo que vendemos tratamos de sacar lo del arriendo, los servicios y el resto de plata, lo que en teoría debería considerarse como una utilidad, pues debería estar para nosotros, [...] es lo que se debería considerar como utilidad, pues simplemente nosotros lo dejamos para [para] repartir diario. [...] Pero aunque no es la gran solución digamos, que nos servido para por lo menos tener asegurar el almuerzo todos, tenemos días donde, nos quedan tres mil pesos a cada uno y eso lo hace un poco más complejo, porque es intentar dar toda su energía, con todo el día por tres mil pesos, sin embargo lo que hace un poco más [más] difícil la situación[es] [...] los clientes, no porque nosotros sacamos en promedio diarios cuarenta, cuarenta cinco domicilios y eso a luz de cualquier negocio es bueno, tener cuarenta cinco ventas diarias es bueno, pero cuando no tienes clientes en la mesa [...] que es el setenta por ciento de la operación, ahí es donde realmente viene el problema.

¿Cómo nos proyectamos? Estamos intentando jugar con las aplicaciones [...] metiéndonos a cuanta aplicación se nos ha brindado Uber Eats, Rappi, Domicilios.com y iFood, hay una nueva que simula ser estatal que se llama el cucharón, [...] pero sin embargo las aplicaciones que en un momento estuvieron como muy volcadas a recibir los restaurantes ya no lo están, entonces son un poco más un poco más selectivas, [...] no quieren, sus asesores no lo quieren atender a uno, porqué claro la oferta y demanda ellos subió considerablemente, entonces creo que eso es lo que nos ha dificultado tampoco la situación [...] porque quizás con el volumen de las aplicaciones pues quizás puedan ver un poco mejor el restaurante, sin embargo las aplicaciones también tienen una situación, y es que te obligan a vender un poco más caro, porque los costos de comisión que ellos manejan supremamente altos, entonces técnicamente por Uber un almuerzo que tú

puedas vender por 10.000, 3.000 directamente son para Uber [...] y un almuerzo a ti no te deja 3.000 pesos de ganancia pero ellos sí, entonces hay que subir esa utilidad [...] y lo convierte un poco más complejo. Entonces ¿qué estamos esperando? Intentar aguantar lo que más podamos [...], generar ingresos a través de las plataformas si es posible y bueno [...] si necesita tratar de [de] seguir trabajando no queremos llegar a tener que vender las cosas, no tenemos, que no queremos llegar a [...] tener que retirar el restaurante, pues porque aún contamos con esperanza y con la fe que cuando esto pase todo puede ser mejor, ¿no?, nos estamos preparando para lo que viene que generando estrategias de cuidado y de adquirir, pero eso genera gastos, ¿no? entonces hay que tener unos termómetros digitales [...] pero eso cuesta 400.000 pesos, hay que comprar unos, entonces casi que el kit completo que tú necesitas para poder abrir tu negocio vale un millón de pesos y cuando no se generan utilidades reales, pues eso lo hace un poco más difícil. Espero entonces que esta información haya servido un poco para analizar el tema que como restaurante nosotros tenemos en este momento muchas gracias

**Anexa:** Audio Negocios – Ventas 07. Entrada: Negocios.

**Código:** AT39NV07

**Levantamiento:** Yenny Natalia Vargas Alejo.

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

**Citación:** Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT39NV07, 3 fls.

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