

ANEXOS

ANEXO A Aumenta el trabajo informal en Bolivia (CEDLA)

“Antes de la pandemia, ocho de cada 10 personas ocupadas tenían empleos precarios, pobres, vale decir inestables, sin seguridad social, con bajos ingresos que no alcanzaban para cubrir una canasta alimentaria, y este hecho con la pandemia se ha profundizado”, indicó Rojas a ANF.

Desde 2020, por efecto de la pandemia del Covid-19, la calidad del empleo se deterioró, y a esto se suma la destrucción de empleos, al desempleo ya existente, y todo esto tiene consecuencias en el gran incremento del sector informal del país.

Rojas indicó que según un reporte de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE), existe casi 85% de informalidad laboral en el país.

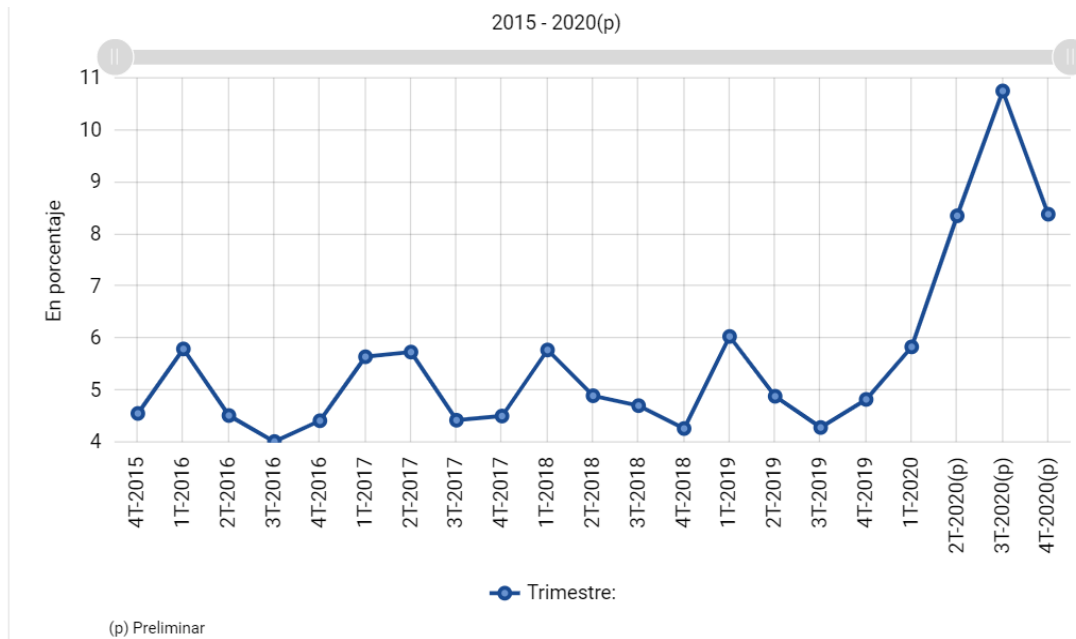
“Con la pandemia mucha gente que ha perdido su fuente de trabajo, tuvo que acudir a formas de subsistencia para generar sus propios empleos, y lo ha hecho en el sector informal, como cuenta propia, como dueños de un pequeño negocio”, refirió.

El investigador indicó que el INE no proporciona información sobre la situación de la calidad del empleo, pero claramente, aseguró, esta situación ha desmejorado y se refleja en las múltiples denuncias recibidas por el Cedla entre marzo de 2020 y abril de este año.

“Alrededor de 166 denuncias de trabajadores habrían apuntado a despidos masivos, salarios devengados, insuficiente protección de los trabajadores con medidas de bioseguridad, el no pago de beneficios sociales a muchos trabajadores, incumplimiento de pagos a las AFP so pretexto de la económica generada por la pandemia”, señaló Rojas.

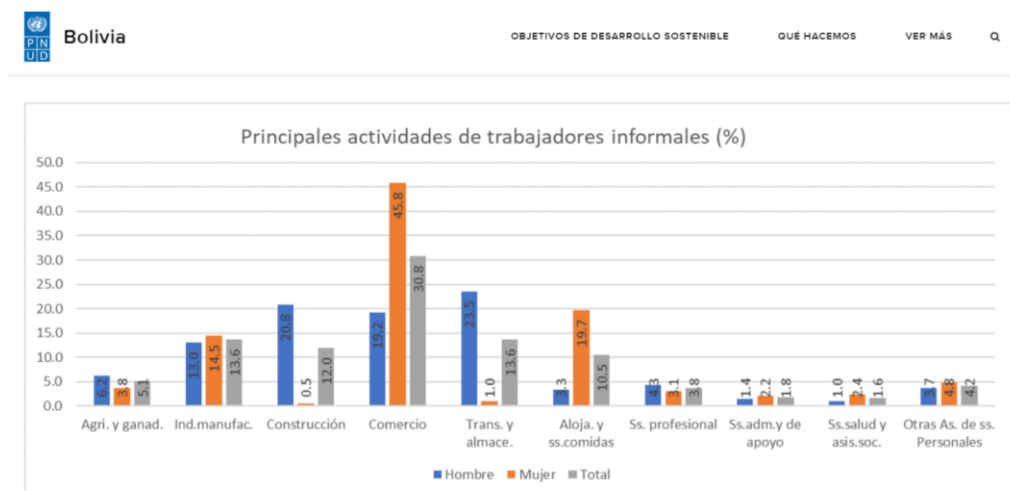
Las políticas para generación de empleo aplicados por el Gobierno son muy parciales, debido a que no responden a un plan de desarrollo que pueda apuntar a la dinamización de la economía para mantener los empleos y crear otros “que puedan posibilitar enfrentar los efectos, las grandes secuelas que se han provocado con la pandemia”.

ANEXO B Tasa de desocupación urbana, extraída del Instituto Nacional de Estadística



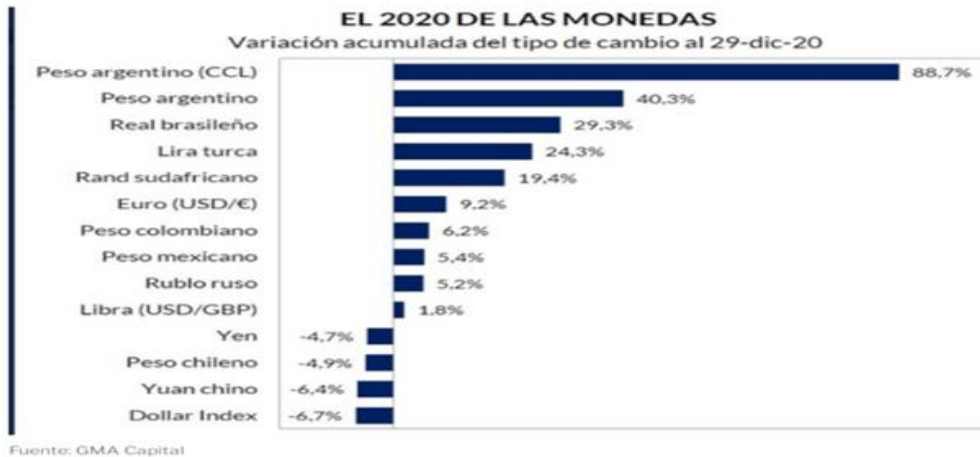
El Instituto Nacional de Estadística (INE), a través de la Dirección de Censos y Encuestas y la Dirección de Estadísticas e Indicadores Económicos y Sociales, lleva a cabo en el país la Encuesta Continua de Empleo (ECE) con el objetivo de proporcionar información estadística trimestral y mensual, destinada a reflejar el comportamiento de la desocupación, la oferta y la movilidad de trabajo en el ámbito urbano y rural. Además, busca establecer un sistema de monitoreo continuo y oportuno de las variables del mercado laboral, teniendo como unidad de observación a los hogares.

ANEXO C Principales actividades de trabajadores informales en Bolivia (2020)



En general, se aprecia que en el área urbana tres de cada diez personas trabajan en la venta al por mayor y menor, una de cada diez en transportes y almacenamiento, en la industria manufacturera, en la construcción y en servicios de alojamiento y comida, en total estas actividades concentran a siete de cada diez personas.

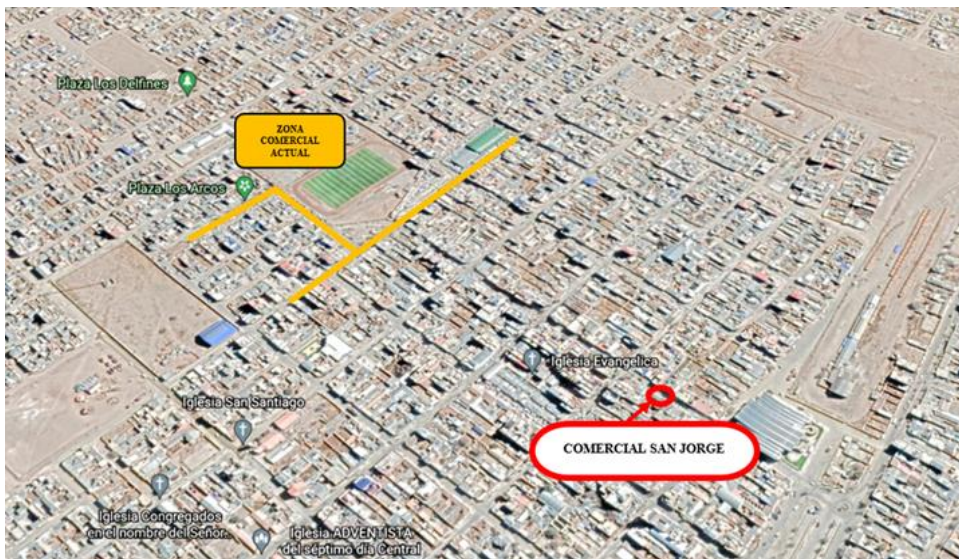
ANEXO D Devaluación de la moneda argentina en relación a otros países



Si se analizan las monedas globales, el **peso argentino es el que más se devaluó**. Al comparar la evolución del tipo de cambio implícito en la Bolsa -ya que Argentina también ostenta un raro estatus en la comparación global debido al control de cambios- el **dólar contado con liquidación avanzó casi 90%** en 2020.

Pero aún considerando el **tipo de cambio oficial, el dólar saltó un 40%**, según la cotización mayorista, de 59,89 a 84,14 pesos. Esto es una **devaluación del peso argentino del 28,8%** a lo largo del año, también una pérdida que no encuentra comparación en el mundo, a pesar de la caída de las monedas emergentes, como el real brasileño.

ANEXO E Ubicación del Comercial San Jorge en relación a los demás negocios Comerciales



ANEXO F Clausura del año escolar en Bolivia 2020

La presidenta Jeanine Añez dispuso este domingo la clausura del año escolar gestión 2020 en todas las unidades educativas públicas, privadas y de convenio, ante la imposibilidad de continuar en la modalidad de educación virtual debido a las dificultades de acceso al internet en el área rural.

El ministro de la Presidencia Yerko Núñez informó en conferencia de prensa en la ciudad de Santa Cruz que a partir de este lunes se suspenden las clases virtuales y aseguró que no habrá alumnos aplazados y el sueldo de los maestros del sector público está garantizado.

“Hemos visto por conveniente clausurar el año escolar a partir del 31 de julio y se aplica desde el lunes 3 de agosto. Esto implica la promoción de estudiantes al grado inmediato superior”, manifestó a tiempo señalar que se ha instruido a las unidades educativas cumplir los trámites administrativos de rigor.

Indicó que durante el año 2020, el Ministerio de Educación continuará fortaleciendo la formación y capacitación de los maestros para el manejo de los recursos educativos de las modalidades a distancia y virtual.

ANEXO G Entrevista realizada al Propietario del Comercial San Jorge

ENTREVISTA AL PROPIETARIO

Esta entrevista tiene por finalidad poder conocer más sobre el comercial “SAN JORGE” y tener una mejor perspectiva del negocio en base a la opinión del propietario, la entrevista nos ayudará a poder conocer más sobre el tema y poder identificar de la mejor manera el problema de investigación.

¿En qué año inició su negocio?

R= Este negocio lo inicié por el año 2001 cuando logré juntar un poco de dinero, que me sirvió para poder adquirir un poco de mercadería por mayor de la ciudad de Lapaz y empezar a vender algunos productos en un ambiente que pude lograr alquilar que a la vez me servía como mi vivienda, ya después de un tiempo y con un poco más de clientelas, conseguí un lugar más amplio para poder vender, posteriormente me cambie de ubicación y lleve mi negocio a mi domicilio en el que está funcionando actualmente desde hace ya 11 años.

¿Qué tipo de producto o servicio ofrece a sus clientes?

R= En el Negocio ofrezco a la venta productos como ser golosinas, galletas, hoja de coca, alimentos enlatados, conservas de pescado, productos de limpieza, son productos que se pueden encontrar en las tiendas de barrio, las cuales son mis clientes más habituales actualmente seguidos de los dueños de kioscos de dulces ubicados en escuelas o en plazas.

¿Cuánta gente trabaja en su Negocio?

R= Actualmente en el Negocio lo atendemos 3 personas, mi esposa, mi hijo y mi persona.

¿Según su opinión qué factor considera que influye en las bajas ventas de su negocio los últimos años?

R= Hace años cuando traslade el negocio a mi domicilio las ventas bajaron debido a que algunos clientes que tenía del vecino país no conocían la ubicación de mi negocio, pese a que estaba a dos cuadras de mi anterior ubicación, ya con el tiempo empezaron a conocer mi nueva ubicación pero sin embargo las ventas ya no eran las mismas, eso fue debido a la devaluación de la moneda argentina, esto ocasionó que esos clientes ya no compren de manera consecutiva.

A lo largo de esos años siguió evaluándose ese tipo de moneda así que nos enfocamos más en la venta a tiendas de barrio, que fueron nuestros clientes más regulares los últimos años en nuestra nueva ubicación.

Los precios que manejamos son competitivos en relación a nuestra competencia, sin embargo desde hace unos 3 años atrás se ha ido viendo que las ventas han ido bajando de manera significativa creo que es debido a que se abrieron muchos negocios que se dedican a este rubro, en zonas que se volvieron más comerciales en relación a la ubicación actual de mi negocio, hoy en día la competencia ha aumentado mucho, además el año pasado por el tema de la pandemia muchos clientes dueños de kioscos ya no vinieron a comprar porque ya no hubo clases presenciales en las escuelas y colegios.

¿Conoce acerca de las Estrategias de Marketing?

R= Muy poco, casi nada.

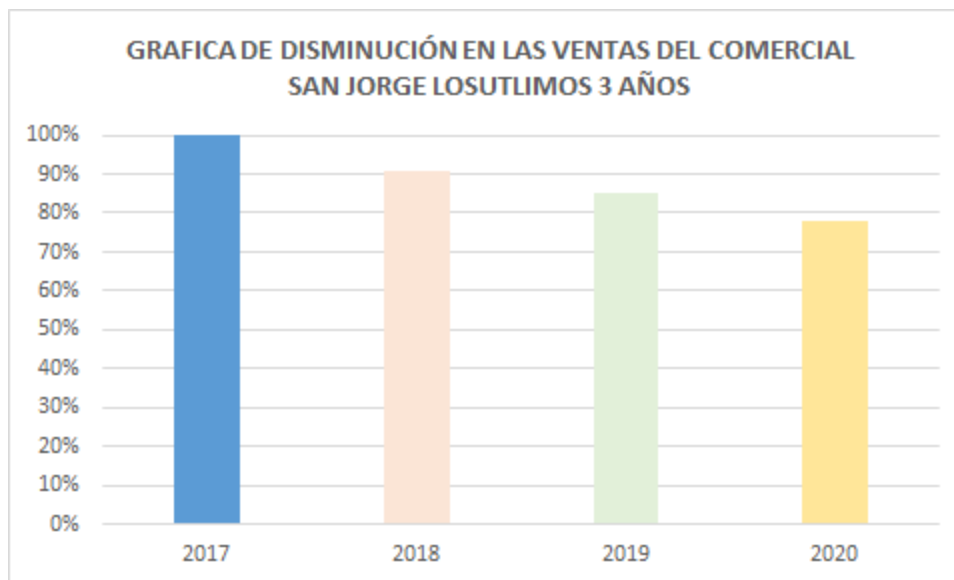
¿Qué tipo de estrategia de Marketing aplica dentro del negocio?

R= He aplicado la promoción de manera empírica a lo largo de estos años, como ser por ejemplo: productos dos por uno, ofertas rebajando el precio de algún producto cuando este no está saliendo o no está siendo vendido, solo esas dos formas.

¿Realiza algún tipo de publicidad en medios de comunicación o medios digitales?

R= No, no hemos realizado aún publicidad en radio o televisión, tampoco en medios digitales.

ANEXO H Gráfica de decremento en las ventas del comercial San Jorge



ANEXO I

Resumen de ventas del Comercial San Jorge de las últimas 3 gestiones 2018, 2019, 2020.

Producto	2018	2019	2020
Comestibles	55200	51400	48920
Abarrotes	32560	30240	31000
Galletas y cereales	18540	19250	18630
Golosinas y Dulces	26500	23200	13250
Productos de limpieza	19780	17400	20450
Productos de cuidado e higiene personal	16500	12650	16540
Total de venta anual	169080	154140	148790

ANEXO J Productos y el punto de venta del Comercial San Jorge



ANEXO K

Encuesta

La presente encuesta está dirigida a las tiendas de barrio de la ciudad de Villazón para determinar y reunir información acerca de dónde compran sus productos, si conocen el Comercial San Jorge. Para luego llevar a cabo un análisis con fines estrictamente académicos.

Señale la respuesta correcta, en caso de haber respuestas múltiples escoger varias.

1 ¿Cuál es su género?

Hombre

Mujer

2. - ¿Cuál es su edad?

20 a 39 años

40 a 59 años

60 años adelante

3.-De la siguiente lista de Comerciales o distribuidoras, ¿Según su perspectiva cuál es más conocida para usted?

Comercial San Jorge

Comercial Tintaya

Comercial Pita

Comercial Reinaga

Distribuidora Tintilay

4.-El comercial de su preferencia. ¿Realiza algún tipo de promoción, de ser así cuál?

- Descuentos
- Bonificaciones
- Entrega a domicilio o tienda
- Ninguno
- Otro

5.- ¿Qué factor considera importante a la hora de abastecer su negocio en algún punto de venta?

- Buena atención al cliente
- Disponibilidad de horario de atención
- Variedad de Productos
- Promociones
- Precio

6.- ¿Usted abastece frecuentemente su punto de venta?

- Sí
- No

7.- ¿Cada cuánto tiempo abastece usted su punto de venta?

- Una vez por semana
- Dos o más veces por semana
- Cada 15 días

8.- ¿Prefiere que lleguen los productos a su punto de venta?

Sí

No

9.- ¿Conoce los servicios que brinda el Comercial San Jorge? (en caso de que la respuesta se a no pasar a la pregunta 11)

Sí

No

10.- ¿Alguna vez compró algún producto de este Comercial?

Sí

No

11.-A continuación se muestran una serie de declaraciones acerca del Comercial San Jorge, indique su grado de acuerdo o desacuerdo que tiene acerca del mismo.

	Muy de Acuerdo	de acuerdo	Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
No tiene buena atención					
No tiene Variedad de productos disponibles					
Los precios son elevados					

No tiene presencia en medios digitales ni tradicionales					
---	--	--	--	--	--

12.- ¿Cuáles son los medios de comunicación de su preferencia?

Televisión

Radio

Internet (Redes sociales)

13.- ¿Qué canal de televisión local mira con mayor frecuencia?

COTEVI canal 8

TV Frontera

Otro

13.1.-Horario suele sintonizar la frecuencia de su canal de preferencia

Mañana

Medio día

Tarde

Noche

14.- ¿Qué emisora de Radio local suele sintonizar?

Fides Villazón 96.7

Radio Continental 90.3

Radio Frontera

Antena informativa 93.9

Radio Digital Villazón

Otro

14.1- ¿En qué horario suele sintonizar el canal de su preferencia?

Mañana

Medio día

Tarde

Noche

15.- ¿Cuál es el medio digital que utiliza con mayor frecuencia al momento de buscar algún producto?

Facebook

Whatsapp

Instagram

Twitter

Tik Tok

15.1.-Horario suele sintonizar la frecuencia de su canal de preferencia

Mañana

Medio día

Tarde

Noche

CONTRATO DE PUBLICIDAD



Conste por el siguiente documento de servicios de publicidad que con el solo reconocimiento de firmas surtirá los efectos legales de instrumento público, suscrito por una parte por Liliana Ocampo con C.I No. 4152184 Villazón., Gerente Administrativa de la empresa productora de la Revista Informativa “**Tarde de la Alegría**” que se emite de 14:30 a 16:30 am de lunes a viernes por **Cotevi Canal 8**, que en adelante se denominará **EL CONTRATADO** y German Huanca Pérez con C.I No. 4152184 Lp., (**Representante de la empresa Comercial San Jorge**), que en adelante se llamará el **CONTRATANTE** bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERO: El CONTRATADO se compromete a la emisión de tres spots diarios, entrevistas mensuales según la necesidad del contratante.

SEGUNDO: EL CONTRATANTE se compromete al pago de mil Dóscientos 00/100 bolivianos en el programa Tarde de alegría.

TERCERO: El Presente tiene una vigencia desde la fecha que se realizará a definir y renovable según acuerdo entre partes.

CUARTO: Nosotros Liliana Ocampo en representación de **Tarde de alegría** nos comprometemos a cumplir con todas las cláusulas del presente documento

.....
Liliana Ocampo
GERENTE ADMINISTRATIVA COTEVI CANAL 8

Villazón, viernes 30 de octubre del 2021

Señores:

"COMERCIAL SAN JORGE"
Señor. German Huanca Pérez
Presente. -

Ref.: Propuesta Publicitaria

De mi mayor consideración:

A tiempo de desearle el mayor de los éxitos, hacemos propicia la oportunidad para hacerle conocer nuestra propuesta publicitaria para su negocio.

"FIDES VILLAZÓN 96.7" es una agencia de noticias, que se difunde mediante **PÁGINA WEB**: www.fidesvillazon.com, en **FACEBOOK**: Fides Villazón 96.7 Mnz.FM (<https://www.facebook.com/fidesvillazon>), y también mediante un **PROGRAMA RADIAL EN**: "Fides Villazón 96.7", en el cual, brindamos información de todo ámbito: Política, economía, sociedad, salud, cultura, deportes, etc.

OFERTA:

- ✓ 6 pases de cuña radial
- ✓ Promoción de las sucursales
- ✓ Banners en pie de pantalla en las notas de prensa
- ✓ Trasmisiones en vivo del negocio
- ✓ Difusión de spot en la página digital
- ✓ Entrevistas

SOBRE EL PAGO:

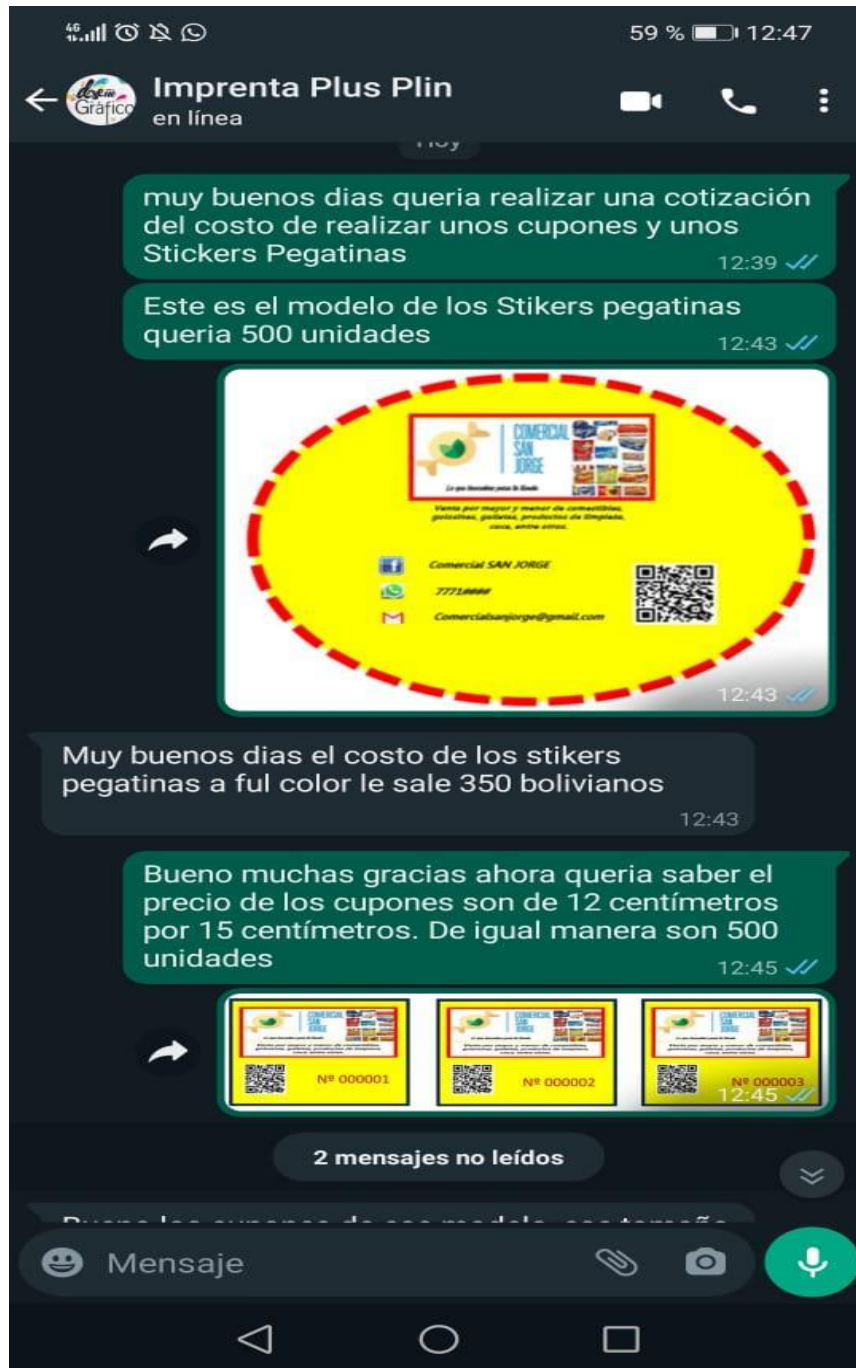
400 bolivianos mensuales por todo el trabajo de publicidad.

Mario Bautista
DIRECTOR GENERAL



CONTACTOS AL: 78163026

ANEXO N Cotización de los Stickers, Cupones,





Cotización de los Mandiles, viseras y Chalecos.





Sastreria La Solución
en línea



Buenas tardes el precio es el siguiente
Al por mayor le sale 10 bolivianos por unidad el
total de su pedido seria a 1500 bolivianos le
entregamos en 10 dias calendario

12:53



12:53 ✓

Tú

Foto



Ahora queria saber el precio de las viseras. 150
unidades igualmente

12:54 ✓

Las viseras le sale un precio igual 10 bolivianos
por unidad . De igual manera si hace los dos
pedidos, se realiza la entrega 10 dias
calendario

12:55



12:55



Mensaje

