

ANEXOS

ANEXO 1
ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD
A AGRICULTOR PIONERO DE PRODUCTOS ECOLOGICOS DE LA
COMUNIDAD DE SAN FRANCISCO GRANDE

Los resultados de la entrevista a una persona de la tercera edad muy conocedora de la zona y los principales productos que se cultivan, se puede rescatar de esta entrevista que esta zona tiene mucho potencial, es muy apta para producir hortalizas de forma ecológica, de acuerdo a la experiencia del entrevistado él alerta los obstáculos que se debe luchar que son las plagas, él recomienda que si quieren producir de forma ecológica se debe acudir para ayuda de ingenieros agrónomos expertos para combatir plagas ya que no es como muchos años atrás.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
Nombre del encuestado	Teófilo Churquina
¿De dónde es usted?	Nos indica que es nativo de la comunidad de San Francisco Grande, desde niño hasta ahora vivió en la comunidad, indica que ya tiene 61 años de edad y se siente orgulloso de haber nacido en esta tierra.
¿A qué se dedica?	Informa que desde niño se dedicó a la agricultura a consecuencia de la muerte de su padre, desde su adolescencia empezó a cultivar una variedad de productos agrícolas entre ellos principalmente las hortalizas para comercializar y en parte para su principal consumo diario en los alimentos de la familia, comenta que es uno de los principales rubros de las demás familias de la zona.
¿Podría comentar su experiencia en el cultivo de hortalizas en la zona?	Cuenta su experiencia en el cultivo de hortalizas, que desde su juventud viene cultivando de forma ecológica, como sus abuelos le inculcó, todo el proceso de cultivo a base de abonos orgánicos, comenta que en aquellos tiempos no había plagas como los hay ahora, los cambios climáticos no afectaban como lo es ahora. En aquellos tiempos todo lo que se cultivaba para comercializar se vendía.
¿De acuerdo a su experiencia ¿qué productos ha cultivado a lo largo de los años?	Comenta que los principales cultivos fueron y siguen siendo cultivados por sus hijos las hortalizas como la zanahoria, cebolla, acelga, brócoli, apio, perejil, apio, lechuga, calabaza, remolacha, zapallo, arveja, y además el coime, maíz y la papa, y entre frutas el durazno y manzana. Estos son los principales productos que cultivan casi todos los productores de la zona para su consumo propio y para comercializar en el pueblo de Padcaya y en la ciudad de Tarija.
De acuerdo a su criterio ¿usted considera que actualmente la zona de esta comunidad es apta para el cultivo	Comenta que sería una buena alternativa para producir hortalizas, ya que con su experiencia pasada afirma que es una zona apta para la producción de hortalizas, ya que las condiciones del aire y el agua es favorable, porque no hay circulación constante de

<p>de hortalizas totalmente sanas para poder comercializar a un mercado necesitado de este producto?</p>	<p>vehículos y el agua es dulce y limpia, que baja del cerro directamente por cañerías en la temporada sin lluvias.</p>
<p>¿Cómo piensa usted se debería luchar contra las plagas que afectan estos cultivos?</p>	<p>El comenta que muchos años atrás era más fácil combatir plagas de forma natural pero últimamente ha cambiado es más difícil y cree que se necesita nuevos conocimientos, él afirma que con la ayuda de expertos como ingenieros agrónomos deben solucionar estos problemas en elaboración de fertilizantes orgánicos, remedios para combatir las plagas de forma natural, a pesar que sería de mucha dedicación al cultivo, pero sería una acción muy buena para mantener un suelo sano y además hay que ser empáticos en ayudar a la sociedad quienes lo necesitan, ofreciéndoles un producto sano.</p>
<p>¿Usted alguna vez hizo uso de químicos en sus cultivos o siempre fue de forma ecológica?</p>	<p>Comenta que sí, que utilizó un remedio recomendado para crecimiento de la planta. Pero cuenta su experiencia de las repercusiones que dañan el terreno, se hace más duro y atrae aún más las plagas. Por lo que no es bueno el uso de químicos explica el agricultor y por esa causa el dejó de utilizar remedios químicos y no recomienda su uso.</p>
<p>De acuerdo a su experiencia ¿Cómo son las ventas de sus productos hortícolas en el mercado del pueblo de Padcaya en o en la ciudad de Tarija?</p>	<p>Explica que sus productos los comercializaba en el pueblo de Padcaya y en la ciudad de Tarija, actualmente lo hacen sus hijos, él comenta que existe muchísima competencia, ya que los productos suyos son de menor tamaño, a pesar de que son frescos, muchos de la población optan por otros productos de mayor tamaño.</p>
<p>¿usted apoya a la producción ecológica?</p>	<p>Afirma que hay que mantener la agricultura ecológica, para no contraer enfermedades, cuenta que la gente de muchísimos años atrás vivía más años, pero hoy en día son jóvenes que padecen enfermedades y él cree que es por el uso de químicos en sus alimentos. Es por eso que hay que hacer uso de productos naturales y ay que producirlos para ofrecer a quienes lo necesitan y desean tener una salud mejor, afirma el entrevistado.</p>

ANEXO 2
ENTREVISTA A PROFUNDIDAD A INGENIERO AGRONOMO
EXPERTO EN EL SECTOR

Nombre del entrevistado	Ing. Edil Tolay.
¿Cómo lo considera la agricultura ecológica para usted?	Comenta que es un tema que le interesa bastante. Él nos menciona que la agricultura ecológica es un sistema agrario que a través del uso de técnicas conservadoras de suelo se obtiene alimentos de alta calidad nutritiva, además se respeta el medio ambiente sin la utilización de productos químicos que no solamente dañan los suelos, sino que atraen más plagas.
Comente su experiencia sobre la producción sin la utilización de abonos químicos.	De acuerdo a su experiencia por el alto interés en este sector, él fundamenta que, si es posible producir de forma ecológica con aportes orgánicos como el estiércol, compost, abonos verdes, restos de cosechas, etc. Normalmente estos proporcionan los nutrientes necesarios para el cultivo. Los costes de producción pueden aumentar más que los cultivos convencionales debido al aumento de mano de obra que requiere para cultivar productos ecológicos.
¿Cómo se controlan las diferentes plagas y enfermedades de los cultivos?	Para el control de plagas, lo primero que se tiene que hacer es la prevención ya que de este modo se consigue un suelo sano y fértil, para ello es necesario aplicación de técnicas adecuadas.

ANEXO 3
VENTAJAS DEL CONSUMO DE HORTALIZAS

HORTALIZAS	VITAMINAS Y MINERALES	VENTAJAS
Zanahoria, acelga, Zapallo, Lechuga, arveja fresca y espinaca.	Vitamina A	Indispensable para la vista, evita ceguera nocturna, ayuda en el desarrollo de los huesos.
Cebolla, coliflor, beterraga, haba verde	Vitamina B1	Evita el cansancio, la depresión y mejora el apetito.
Acelga, beterraga, haba verde	Vitamina B2	Más vigor, crecimiento, ayuda a prevenir enfermedades
Coliflor, repollo, haba verde	Vitamina C	Ayuda a cicatrizar heridas, formación de huesos o de dientes, evita los resfríos.
Cebolla, zanahoria, acelga, vainitas, poroto, arveja, lechuga, cebolla, espinaca, brócoli, repollo.	Calcio (ca)	Ayuda a la formación de los huesos, dientes funcionamiento del sistema nervioso.
Acelga, haba verde, cebolla, rábano, zapallo	Hierro (fe)	Importante para la sangre, evita la anemia
Cebolla, papa, vainitas, porotos, espárragos, maíz, choclo.	Magnesio (Mg)	Ayuda al funcionamiento normal del corazón, ayuda el sistema nervioso.
Zanahoria, tomate, haba verde, ajo, cebolla, maíz, arveja, brócoli, rábano.	Fosforo (P)	La falta de este provoca el raquitismo, ayuda al sistema nervioso y a la formación de los huesos.
Vainitas, haba verde, ajo, arveja, papa.	Proteínas.	Proporciona vitalidad y energía, reparan los tejidos musculares, se forman los músculos, la sangre, huesos, piel y otros tejidos.
Cebolla, zanahoria, remolacha, haba, ajo	Carbohidratos y grasas.	Proporciona principalmente energía al organismo, las grasas, son necesarias para formar y utilizar algunas vitaminas.

(Fuente: Elaboración propia en base al proyecto de ayuda humanitaria y recuperación para comunidades-Bolivia- 2011)

ANEXO 4

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS PESTA

A continuación, se muestra la descripción de los criterios de evaluación de las variables a analizar.

- **primera columna:** Está el listado de los factores o variables.
- **segunda columna:** Pequeña descripción de la variable.
- **impacto potencial:** Desde un punto de vista potencial como la variable puede afectar al emprendimiento, medida con una escala de impacto del 1 al 3 de manera subjetiva.
- **Marco temporal:** tiempo que va tardar en funcionar en el negocio.
- **Tipo:** Se va identificar si ese factor es negativo o positivo para nuestro emprendimiento.
- **Impacto:** Se mide el impacto potencial para nuestro emprendimiento donde 3 aumentando, 2 va seguir igual o 1 va disminuir.
- **Importancia relativa:** Se analizará si el impacto del factor es relevante y qué importancia le da la empresa a ese factor, donde puede ser una oportunidad o amenaza.
- **O/A:** todos los factores (+) se colocará como oportunidad y (-) como amenazas.
- **probabilidad de ocurrencia:** En base a la tuición, sobre la observación en noticias, periódicos, opinión de expertos de la realidad en el sector decidimos medir la probabilidad de ocurrencia: alta 3 puntos, media 2 puntos y baja 1 punto.
- **Impacto en la empresa:** sumatoria de todos los valores numérico asignados al factor.
- **impacto para la empresa cualitativo:** se considerará aquellos factores que tengan alto impacto, tanto positivo como negativo como factores relevantes para poner mucho énfasis a la hora de tomar decisiones en el nuevo emprendimiento.

MATRIZ DE ANALISIS PESTA

MATRIZ DE ANALISIS PESTA											
FACTORES P E S T A	DESCRIPCION	IMPACTO POTENCIAL alto : 3 pts. medio : 2 pts. bajo : 1 pt.	MARCO TEMPORAL	IMPLICANCIA E RELEVANCIA			O/A	PROBA BILIDAD OCURRENCIA 3 : alto 2 : medio 1 : bajo	IMPACTO EN LA EMPRESA 3 : alto 2 : medio 1 : bajo	IMPACTO EN LA EMPRESA CUALITATIVO	
				TIPO	IMPACTO	IMPORTANCIA RELATIVA					
				+ : positivo - : negativo	3 : > aumentando 2 : = sin cambio 1 : < disminuyend	3 : critico 2 : importancia 1 : sin importancia					
POLITICO- LEGAL											
	Nuevo gobierno	Compromiso,lucha por estabilidad	3	indefinido	+	3	2	Oportunidad	2	2,5	Medio
	Crisis politica	Odio entre fuerzas politicas	3	indefinido	-	3	2	Amenaza	3	2,75	Alto
	Promulgacion decreto 4424	Creditos al sector productivo	2	indefinido	+	2	1	Oportunidad	2	1,75	Bajo
	Leyes en bolivia	Incentiva ala produccion ecologica	3	indefinido	+	3	3	Oportunidad	3	3	Alto
	Impuestos	Obligatorio para sector empresarial	3	indefinido	-	2	3	Amenaza	3	2,75	Alto
ECONOMICO											
	Tasa de desocupacion	Redujo a 8,1 % en 2021	3	indefinido	-	3	3	Amenaza	3	3	Alto
	Trabajo informal	Empobrecimiento masivo	3	indefinido	-	3	2	Amenaza	3	2,75	Alto
	Tipo de cambio	6,96 bs vta, 6,86 compra(estable)	3	indefinido	+	2	3	Oportunidad	3	2,75	Alto
	Producto interno bruto (PIB)	Cresera 4,7% en 2021	3	indefinido	+	1	1	Oportunidad	1	1,5	Bajo
SOCIO - CULTURAL											
	Gentilicio de tarija	Gente amable,alegre y solidaria	3	indefinido	+	3	3	Oportunidad	3	3	Alto
	Cultura productiva	Ligada con la gastronomia chapaca	3	indefinido	+	3	2	Oportunidad	3	2,75	Alto
	Cambios de abito alimenticio	Consumo de productos convencionales	3	indefinido	-	2	2	Amenaza	3	2,5	Medio
TECNOLOGICO											
	Nuevas tecnologias	Competitividad	3	indefinido	+	2	2	Oportunidad	2	2,25	Medio
	La digitalizacion	Nuevos desafios	3	indefinido	+	3	3	Oportunidad	3	3	Alto
	Costos eneticos en cultivos	Rendimiento	2	indefinido	-	3	3	Amenaza	3	2,75	Alto
AMBIENTAL											
	Cambio climatico	Plagas y desastres naturales	3	indefinido	-	3	2	Amenaza	2	2,5	Medio
	conciencia ecologica	concientizacion en la poblacion	3	indefinido	+	3	2	Oportunidad	3	2,75	Alto

ANEXO 5

TABLA DE ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE M. PORTER

CRITERIOS	ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE LA INDUSTRIA EN EL SECTOR						
	VARIABLES	EVALUACION DE LAS VARIABLES					
		Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno	Total
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	Tamaño de los competidores				4		4
	Diferenciacion del producto					5	5
	Concentracion del mercado					5	5
	Elasticidad del producto			3			3
	Total promedio						4,25
AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	Grado de concentracion del sector			3			3
	Niveles de precio			3			3
	Barreras de entrada				4		4
	Barreras de salida				4		4
	Total promedio						3,5
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Cantidad de productos sustitutos				4		4
	Precio/valor de productos sustitutos			3			3
	Costo de cambio del usuario				4		4
	total promedio						3,66
PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	Cantidad de proveedores importantes				4		4
	Contribucion de proveedores a calidad					5	5
	Amenaza de proveedores a integracion hacia adelante				4		4
	total promedio						4,33
PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES	Numero de los clientes importantes				4		4
	Cliente exigente con la calidad del producto			3			3
	Negociacion de los precios de venta				4		4
	Diferenciacion del producto					5	5
	Total promedio						4

EVALUACIÓN GENERAL DEL ATRACTIVO DE LA INDUSTRIA

La evaluación general del atractivo de la industria se muestra con los siguientes detalles:

Columna 1: se detalla los criterios de las cinco fuerzas de M. Porter

Columna 2: se colocaron las variables en cada criterio.

Columna 3: se presenta la evaluación de las variables para identificar que tan atractivo es el sector, donde se asignó valores en una escala del 1 al 5, como se muestra a continuación:

- 5 = muy bueno: esto significa muy atractivo para la industria
- 4 = bueno: significa atractivo para la industria
- 3 = regular: significa neutro para la industria
- 2 = malo: significa poco atractivo para la industria
- 1 = muy malo: significa muy poco atractivo para la industria

ANEXO 6

DATOS DE LA POBLACION CENSO 2012

POBLACION DE LA PROVINCIA CERCADO DE LA CUIDAD DE TARIJA PROYECTADA PARA AÑO 2021 POR EDAD

Codigo Compuesto Tarija	Edad simple agrupada	sexo		
		Hombres	Mujeres	Total
	20 - 24	11123,00	10404,00	21527,00
	25 - 29	10480,00	9752,00	20233,00
	30 - 34	9686,00	9220,00	18906,00
	35 - 39	8752,00	8524,00	17276,00
	40 - 44	7744,00	7665,00	15409,00
	45 - 49	6683,00	6682,00	13365,00
	50 - 54	5617,00	5679,00	11296,00
	55 - 59	4549,00	4649,00	9198,00
	60 - 64	3618,00	3794,00	7412,00
	65 - 69	2833,00	3109,00	5942,00
	70 - 74	2209,00	2523,00	4732,00
Total				145296,00

Fuente: Datos del INE

Total poblacion sujeta a estudio:		105683,00
Estrato social medio -alto es el 30%		31704,9

ANEXO 7

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA JUAN MISAEL SARACHO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENCUESTA PILOTO

Objetivo: la siguiente encuesta tiene el propósito fundamental de recopilar información con respecto a la aceptación de la empresa de producción y comercialización de hortalizas ecológicas y conocer ciertas características que las personas consideren importante ya que el mismo será utilizado con fines netamente académico.

Por favor marque con una X la respuesta de su mayor consideración.

1. ¿Cuál es su sexo?

Femenino

masculino

2. ¿usted tiene conocimiento sobre productos hortícolas ecológicos?

Sí

No

3. La producción de hortalizas ecológicas es un cultivo basado en la utilización de recursos naturales durante el cultivo, es un producto libre de residuos químicos, es totalmente natural y saludable con todas sus propiedades nutritivas.

En caso que existiera una empresa comercializadora de forma garantizada estos productos ¿a usted le gustaría consumir hortalizas ecológicas en su alimentación diaria?

Sí

No

¡Muchas gracias!

ANEXO 8

ENCUESTA EN LA CIUDAD DE TARIJA



INVESTIGACION DE MERCADOS HORTALIZAS ECOLOGICAS EN LA CIUDAD DE TARIJA

La siguiente encuesta tiene el propósito fundamental recopilar información con respecto a la aceptación de hortalizas ecológicas en el mercado tarijeño, conocer ciertas características que las personas consideran importante. Toda la información brindada por su persona será de absoluta confidencialidad utilizada netamente con fines académicos.



gladistolayespi123@gmail.com
(no se comparten) [Cambiar cuenta](#)



¿Cuál es su estado civil? *

- Soltero (a)
- Casado (a)- viven juntos
- Divorciado(a)
- viudo(a)

¿Usted realiza alguna de estas actividades?
(puede marcar mas de una opción) *

- Consume alimentos sanos y balanceados
- Consume unicamente vegetales
- Practica deportes
- Practica caminatas
- Ninguno

por favor le pedimos responder al siguiente cuestionario marcando con una (x) la respuesta de su mayor consideración

¿Cuál es su sexo? *

- Femenino
- Masculino

¿En que rango de edad se encuentra? *

- 25 - 29
- 30 - 34
- 35 - 39
- 40 - 44
- 45 - 49
- 50 - 54
- 55 - 59

Con respecto a alimentos sanos y balanceados ¿Cuáles considera que contribuye mas a su salud? *

- Frutas
- hortalizas (verduras)
- Cereales
- Otros

¿Conoce usted como se producen las hortalizas que usted consume? *

- Si
- No

¿Usted consume o a probado alguna vez hortalizas ecológicas? *

- Si
- No
- Estoy consumiendo

¿Dónde acostumbra generalmente comprar productos hortícolas para su consumo? *

- Supermercados
- Diferentes mercados comunes
- Ferias
- Otros

¿Con que frecuencia suele mayormente comprar hortalizas frescas? *

- Diariamente
- Una vez a la semana
- Dos veces a la semana
- Cada 15 días
- Nunca

Muchas de las hortalizas que consumimos son tratadas con agentes químicos(pesticidas, fertilizantes, etc.) durante su cultivo¿ que opina usted? *

- Son nocivos para la salud humana y el medio ambiente
- Son inocuos libres de contaminante

Tomando en cuenta que las hortalizas ecológicas es un cultivo basado en la utilización de recursos naturales durante el cultivo, se caracteriza por ser un producto libre de residuos químicos, con todas sus propiedades nutritivas, totalmente saludable para la salud humana. ¿estaría interesado usted en consumir/ comprar este producto de una empresa establecida que garantice el producto? *

- no compraría
- no sabe si lo compraría
- si compraría
- definitivamente lo compraría

¿Qué porcentaje adicional estaría dispuesto a pagar por la compra de hortalizas ecológicas? *

- 15%
- 20%
- 25%
- 30%
- 35%
- 40%
- Otro

¿Cuáles son los motivos por los cuales usted compraría hortalizas ecológicas? *

- Sabor
- Calidad
- Frescura
- Marca
- Salud y bienestar

¿Cuál es el grupo que mejor describe su total ingreso mensual?(debe incluir el ingreso proveniente de todas las fuentes como salarios, alquiler, interese ,etc. *

- menos de 1000 bs
- 1000 a 4000 bs
- 4001 a 7000 bs
- 7001 a 10000 bs
- 10001 a 13000 bs
- 13001 a 16000 bs
- 16001 a 19000 bs
- 19001 a 22000 bs
- mas de 22000 bs

¿Qué medios de comunicación son los mas usados por usted para informarse? *

- Television
- Radio
- Revistas
- Redes sociales
- Internet



¿Usted generalmente por que no consume o a dejado de consumir productos hortícolas ecológicos? *

- Prefiere hortalizas comunes del mercado
- Precios elevados de hortalizas
- No sabe de donde comprar
- Desconocimiento
- Desconfianza de su origen
- Falta de costumbre
- Estoy consumiendo

¿Por que medios le gustaría comprar los productos hortícolas ecológicos? *

- Por internet
- A través de un tienda virtual
- A través de un sistema delivery
- Tienda física en la ciudad

- Desconocimiento
- Desconfianza de su origen
- Falta de costumbre
- Estoy consumiendo

¿Por que medios le gustaría comprar los productos hortícolas ecológicos? *

- Por internet
- A través de un tienda virtual
- A través de un sistema delivery
- Tienda física en la ciudad

En su opinión. ¿Qué envoltura le parecería la mas adecuada para que las hortalizas ecológicas tengan una apariencia natural y saludable? *

- cajas de papel carton
- bolsa de papel transparente
- bolsa plástica



ANEXO 9

REGISTRÓ DE COMERCIO DE BOLIVIA

REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA



**FORMULARIO 0010/10
SOLICITUD DE CONTROL DE HOMONIMIA
O CONSULTA DE NOMBRE**

1.- DATOS DE LA SOCIEDAD COMERCIAL O EMPRESA UNIPERSONAL / COMERCIANTE INDIVIDUAL, CUYO CONTROL DE HOMONIMIA SE REQUIERE:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Tipo de Sociedad o Empresa:

Unipersonal y/o Comerciante Individual: Sociedad de Responsabilidad Limitada: Sociedad Anónima: Sociedad Anónima Mixta:

Sociedad Colectiva: Sociedad en Comandita Simple: Sociedad Comandita por Acciones:

Actividad principal: (No llenar código) CODIGO CIIU

2.- DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE:

FIRMA:

NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD: EXPEDIDA EN:

TELÉFONO

3.- ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA
Control de Documentos

FECHA DE INGRESO:

CÓDIGO DE TRÁMITE: FACTURA:

NÚMERO DE OPERACIÓN:

MONTO PAGADO:

FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO:

FECHA DE REINGRESO:

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.

La Fundación para el Desarrollo Empresarial - FUNDEMPRESA, es una entidad sin fines de lucro, CONCESIONARIA DEL REGISTRO DE COMERCIO.

A efecto de la iniciación del trámite, sírvase tomar en cuenta el presente instructivo:

Si Ud. requiere conocer que el nombre, razón social o denominación que pretende utilizar para su sociedad comercial y/o empresa unipersonal / comerciante individual, NO se encuentra registrado, llene el presente formulario con una o hasta tres opciones, indicando la actividad que desarrollará la sociedad comercial o empresa, así como el tipo societario de la misma.

1.- En el espacio de **DATOS DE LA SOCIEDAD COMERCIAL O EMPRESA UNIPERSONAL / COMERCIANTE INDIVIDUAL**, llenar los siguientes datos:

- El nombre, razón social o denominación de la sociedad comercial o empresa unipersonal cuyo control de homonimia se requiere. (Dar tres alternativas opcionalmente).
- En tipo de Sociedad / Empresa, identificar con una X el tipo de sociedad comercial o de empresa unipersonal que se pretende constituir.
- En Actividad Principal, señalar el objeto de la sociedad comercial o empresa unipersonal de manera precisa y determinada.

2.- En **DATOS DEL SOLICITANTE**, consignar los indicados.

3.- No llenar el **ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA**

INFORMACIÓN IMPORTANTE

- El presente trámite tiene carácter únicamente de consulta, a fin que el interesado pueda determinar el nombre, razón social o denominación para su sociedad comercial o empresa unipersonal.
- La presente consulta no implica reserva de nombre o reconocimiento alguno de derecho al uso del nombre, razón social o denominación a quien realiza la consulta.
- Recuerde que el nombre, razón social o denominación se forma libremente; sin embargo no puede incluir el de otro comerciante que no sea titular de la empresa, ni puede usarse nombre que pueda inducir a confusión por su semejanza con el de otra empresa del mismo ramo o actividad.
- Conforme a lo dispuesto por el Código de Comercio, el nombre, razón social o denominación merece protección a partir de la inscripción de la Sociedad Comercial y/o Empresa Unipersonal/Comerciante Individual, por lo que sugerimos registrar la misma a la brevedad posible.

PARA CUALQUIER CONSULTA, ACLARACIÓN O SI DESEA OBTENER MAYOR INFORMACIÓN PUEDE LLAMAR AL 800-10-7990, A PERSONARSE A INFORMACIONES, VENTANILLA DE ATENCIÓN AL CLIENTE O CONECTARSE AL PORTAL WEB: www.fundempresa.org.bo.

NOTA: NO SE PERMITE CAMBIOS NI DEVOLUCIÓN DE FACTURA, POR FAVOR DETALLAR Y VERIFICAR SUS DATOS A CONTINUACIÓN PARA LA EMISIÓN CORRECTA DE LA MISMA:

NOMBRE: NIT:

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.



REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA

FORMULARIO 0020/10
SOLICITUD DE MATRÍCULA DE COMERCIO

1. AÑO DE REGISTRO [][][][]			
2. TIPO DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA			
<input type="checkbox"/> Empresa Unipersonal o Comerciante Individual	<input type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada	<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima	<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Mixta
<input type="checkbox"/> Sociedad Colectiva	<input type="checkbox"/> Sociedad Constituida en el Extranjero	<input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita Simple	<input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita por Acciones
3. DATOS DE LA EMPRESA UNIPERSONAL O SOCIEDAD COMERCIAL			
Nombre, Razón Social o Denominación: []			
Dirección: Calle o Avenida (favor dibujar croquis en el reverso) N°: Zona: UV: Manzana:			
[]		[]	[]
Nombre del Edificio:		Piso:	Oficina N°:
[]		[]	Casilla Postal N°:
[]		[]	[]
Municipio:	Provincia:	Departamento:	
[]	[]	[]	
Teléfonos:	Fax:	Correo Electrónico de contacto:	
[]	[]	[]	
4. OBJETO DE LA EMPRESA (Preciso y determinado): []			
5. INFORMACIÓN FINANCIERA:			
CAPITAL:			
Bs. : []		Son: [] Bolivianos	
CAPITAL ASIGNADO (solo para empresas constituidas en el extranjero):			
Bs. : []		Son: [] Bolivianos	
6. INFORMACIÓN DE FECHA DE CIERRE DE GESTIÓN FISCAL		7. INFORMACIÓN DE LA PUBLICACIÓN	
<input type="checkbox"/> Actividad Bancaria, de Seguros, Comerciales, de Servicios y otras no contempladas en las fechas siguientes	31 de Diciembre	SOLICITO PRESENTAR LA PUBLICACIÓN EN FORMA POSTERIOR A LA REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DEL TESTIMONIO POR EL REGISTRO DE COMERCIO. <input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Actividad Industrial y Petrolera	31 de Marzo		
<input type="checkbox"/> Actividad Gómera, Castañera, Agrícola, Ganadera o Agroindustrial	30 de Junio		
<input type="checkbox"/> Actividad Minera	30 de Septiembre		
9. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO		10. ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA Control de documentos	
NOMBRE: []		TESTIMONIOS N°: []	
FIRMA: []		PUBLICACIÓN: <input type="checkbox"/> BALANCE: <input type="checkbox"/> DEPÓSITO BANCARIO: <input type="checkbox"/>	
NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD: [] EXPEDIDA EN: []		OTROS DOCUMENTOS: []	
		FECHA DE INGRESO: []	
		CÓDIGO DE TRÁMITE: [] N° FACTURA: []	
		NÚMERO DE OPERACIÓN: []	
		MONTO PAGADO: []	
		FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO: []	
		FECHA DE REINGRESO: []	

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.