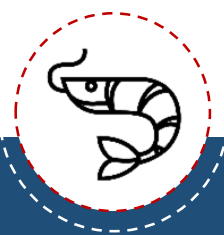




SERVICIOS - FICHA DE MERCADO



FICHA PAÍS BOLIVIA



Datos generales

- Población : 11.5 millones (2020*)
- Moneda : Boliviano
- PBI per cápita : US\$ 3,552 (2019*)
- T. Desempleo : 8.0% (2020*)
- T. Inflación : 4.1% (2020*)
- Capital : La Paz
- Religión : Católica y evangélica
- Idioma : Español, Quechua y Aymara
- Fuente (*) : The World Factbook / WB



Sector Servicios

- Las importaciones bolivianas de servicios se incrementaron 0.6% durante 2019 en comparación con lo registrado durante el año previo.
- Cochabamba destaca por su alta concentración de empresas ligadas a la tecnología, las cuales generan un movimiento económico promedio de 30 millones de dólares al año.
- Existen aproximadamente 200 empresas dedicadas al desarrollo de software solo en Cochabamba.
- El ministro de Desarrollo Productivo y Economía Plural incentivará la exportaciones de bienes no tangibles, como la industria de software y servicios de call center.
- El Gobierno nacional presentó el “Proyecto de Ley de Alivio Tributario y Promoción de Exportaciones de Servicios” a la Asamblea Legislativa Plurinacional para que sea tratado con prioridad por tratarse de una “norma de urgencia económica”.

Oportunidades comerciales

Marketing Digital:

- Se espera que al término del 2020, el volumen de comercio electrónico supere los US\$ 490 millones.
- El número de usuarios de redes sociales en Bolivia aumentó en 834 mil (+13%) entre abril de 2019 y enero de 2020.
- La penetración de las redes sociales en Bolivia se situó en 65% en enero de 2020.
- Según AGETIC, el 58% dirige su propio website y el 78% usa Facebook para desarrollar la gestión del marketing digital.

Software y Call Center:

- Se busca fomentar 50 mil fuentes laborales en la creación y exportación de software. Igualmente en el área de centro de llamadas.
- Dentro de los incentivos se encuentran:
 - Exoneración del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
 - Exoneración del Impuesto a las Transacciones (IT)
- Se pagará solo el 4% del Impuesto a las Utilidades a las Empresas en casos de empresas con sucursales en el exterior.

Intercambio comercio de bienes y servicios

Intercambio de servicios Bolivia – Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	Var.% Prom.	Var.% 19/18
Exportaciones	1,243	1,245	1,455	1,459	1,492	2.20%	4.70%
Importaciones	2,835	2,858	3,081	3,090	2,908	-5.90%	0.60%
Balanza Comercial	-1,592	-1,613	-1,626	-1,631	-1,417		
Intercambio comercial	4,079	4,103	4,536	4,548	4,400	-3.30%	-1.90%

Fuente: Euromonitor

Intercambio de Bienes Perú – Bolivia (US\$ millones)

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	Var.% Prom.	Var.% 19/18
Exportaciones	593	563	625	665	707	4.50%	6.30%
Importaciones	347	384	358	421	380	2.20%	-9.80%
Balanza Comercial	246	178	268	245	328		
Intercambio comercial	941	947	983	1,086	1,087	3.70%	0.00%

Fuente SUNAT/ Elaboración: Inteligencia de Mercados.

FICHA PAÍS

BOLIVIA



Sectores, costos y empresas

Sector	Sueldo Promedio (USD / mes)	Madurez industrial (No de empresas)
Animación Digital	1000	10
Arquitectura	513	4375
Call Center	276	---
Contabilidad	666	15
CRO / Médico	1290	3
Diseño	---	70
Enseñanza	177	6
Ingeniería	895	44
Procurement	864	8
Publicidad	587	719
Recursos Humanos	657	---
TI	1000	85

Fuente: [Asociación Latinoamericana de exportadores de servicios](#)

Oficina Comercial

- Oficina Comercial del Perú en Bolivia**
 Soledad Elena Campos Mendoza de Parry
 (por encargo)
 secampo@promperu.gob.pe
- Teléfono** : 57-318-254-3235
- Dirección** : Calle 13 y Av. Sanchez,
 Bustamante N° 7977 Edificio Calacoto
 Business Center Piso 5 Ala Norte, Zona de
 Calacoto Sur - La Paz, Provincia Murillo
- Diferencia Horaria:**
 Lima-Perú, UTC /GMT -05HRS,
 Bolivia – La Paz UTC/GMT -4 hrs.

Tips de negociación

- En Bolivia, como en la mayoría de países de América Latina, las relaciones personales son altamente valoradas. Es usual que primero se busque conocer a la persona antes de hacer negocios.
- Al viajar es recomendable llegar un par de días antes para poder aclimatarse.
- Las tarjetas deben estar impresas en español y siempre con el título académico que ostenta.
- Los bolivianos no son muy estrictos en cuanto a puntualidad en las reuniones informales y generalmente la tolerancia es de 15 minutos.
- Las reuniones no cuentan con una pauta determinada. Se debe tomar como guía para conversaciones relacionadas o más específicas.
- Se recomienda utilizar el título académico si es que se conoce, de lo contrario se debe dirigir a la persona utilizando “señor” o “señora”, seguido del apellido paterno.
- En las reuniones sociales se debe evitar tratar temas de negocio; por el contrario, se debe enfocar en la generación de redes de contacto.
- Se debe evitar el mostrar prisa al momento de tomar decisiones.
- Es preferible regalar chocolates o vinos al asistir a una reunión social.

Acceso a mercados

- Al amparo del “Marco General de Principios y Normas para la liberalización del comercio de servicios en la CAN”, existe libre comercio de servicios, salvo el sector financiero.
- A través de la [Decisión N°578](#), el Perú junto a Bolivia, Ecuador y Colombia tienen firmado el Convenio multilateral para evitar la doble tributación.

Contactos – Promperu

- David Ebery
 Coordinador del Departamento de Exportación de Servicios
dedery@promperu.gob.pe
 Teléfono: 616-7400 anexo 2504
- Carla Rojas
 Especialista sector Animación Digital, Marketing Digital, Editorial y Gráficos
ccrojas@promperu.gob.pe
 Teléfono: 616-7400 anexo 2218
- Sylvia Valverde
 Especialista sector Servicios a la minería, ingeniería y arquitectura.
svalverde@promperu.gob.pe
 Teléfono: 616-7400 anexo 2250
- Gabriela Cárdenas
 Especialista sector Software gcardenas@promperu.gob.pe
 Teléfono: 616-7400 anexo 2404
- Jackeline Castillo
 Analista Sectorial sector Franquicias jicastillo@promperu.gob.pe
 Teléfono: 616-7400 anexo 2217