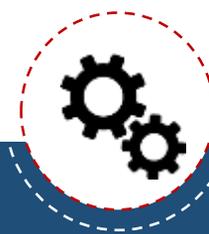




SERVICIOS - FICHA DE MERCADO

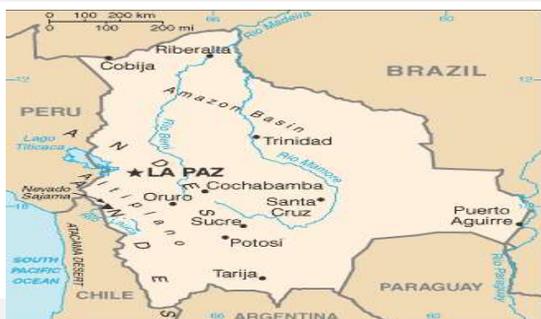


FICHA PAÍS BOLIVIA



Datos generales

- Población : 11,3 millones
- Moneda : Boliviano / 1 BOB = 0,144813 US\$
- PBI per cápita : US\$ 3,621 (2018*)
- Tasa desempleo: 4%
- Tasa inflación : 3,5 %
- Capital : La Paz
- Religión : Católica y evangélica
- Idioma : Español, Quechua y Aymara.



Sector Servicios

- Las importaciones bolivianas de servicios se incrementaron 4% durante 2018 en comparación con lo registrado durante el año previo.
- El mayor crecimiento, en cuanto a importaciones, lo reportó el rubro servicios ligados a la construcción. Durante 2018 experimentaron un crecimiento de 30.5%.
- Otro rubro que destacó en importaciones en el mercado boliviano fueron los servicios relacionados a los seguros y pensiones, al crecer 16,2%. Mientras que las compras bolivianas del rubro “Otros Servicios de Negocios” experimentaron un crecimiento de 6.4%.

Oportunidades comerciales

- **Marketing Digital:** Bolivia atraviesa momento de cambio de actitud y conciencia Digital, es decir que cada vez más empresarios en Bolivia quieren y desean implementar una estrategia de Marketing Digital. . Esto también es beneficiado por el aumento de la penetración de internet en el país; de acuerdo con la Autoridad de Regulación y Fiscalización de Telecomunicaciones y Transportes de Bolivia, a septiembre de 2018, las conexiones del Servicio de Acceso a Internet alcanzaron las 9,6 millones y entre las principales actividades en la red se encuentra el navegar en redes sociales como Facebook, por lo cual según Euromónitor muchas compañías tienen un fan page.
- **Ingeniería y consultoría:** Un sector dinamizador de la economía boliviana es el de construcción, el cual ha experimentado un crecimiento promedio de 8,1% entre 2006 y 2018 debido a que Bolivia tiene un Programa de Inversión Nacional que apunta a mejoras en infraestructura. Esto gatilla la demanda de servicios de consultoría en ingenierías de la construcción. Una manera de ingresar a este mercado es a través de las licitaciones promovidas por organismos de financiamiento multilateral como el Banco Mundial.

Intercambio comercio de bienes y servicios

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

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var.%Pr om.	Var.% 19/18
Exportaciones	1,197	1,243	1,245	1,439	1,466	5.2%	1.8%
Importaciones	3,026	2,835	2,858	3,118	3,256	1.8%	4.4%
Balanza Comercial	-1,829	-1,592	-1,613	-1,679	-1,790		
Intercambio comercial	4,224	4,079	4,103	4,557	4,721	2.8%	3.6%

Fuente: UNCTAD / Elaboración: Inteligencia de Mercados.

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

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var.%Pr om.	Var.% 18/17
Exportaciones	654	593	563	625	665	0.4%	6.4%
Importaciones	578	348	384	358	421	-7.6%	17.6%
Balanza Comercial	76	246	178	268	245	33.8%	-8.5%
Intercambio comercial	1,232	941	947	983	1,086	-3.1%	10.5%

Fuente SUNAT/ Elaboración: Inteligencia de Mercados.



FICHA PAÍS

BOLIVIA

Costos

- Sueldo promedio de desarrollo de software US\$1,000 mensual
- Sueldo promedio agente de call center US\$276 mensual
- Sueldo promedio Programador Animación US\$1,000 mensual
- Sueldo promedio ingeniero (2-3 años de experiencia) US\$ 895 mensual
- Fuente: [Asociación Latinoamericana de exportadores de servicios](#)

Oficina Comercial

- **Oficina Comercial del Perú en Bolivia**
Pedro Agustín Guevara Ballón
Consejero Comercial del Perú en Bolivia
- **Email:** pguevara@mincetur.gob.pe
- **Teléfono:** (+591) 2-2971837
- **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