



# PROMO LATAM: Inteligencia para exportar

---

## Bolivia

Diciembre 2023



# Agenda

1. Análisis del Mercado
2. Tendencias y Oportunidades Comerciales
3. Cultura de Negocios
4. Acciones de PROMPERÚ en Bolivia





1

# Análisis del Mercado

# Sabías qué en Bolivia...

**Sólo el 28% es Altiplano**

**13% Valle - yungas**

**y 59% Trópico Amazónico!!!**



# Bolivia es un país de ciudades

➔ **Altiplano:** *Exportador de Minerales*  
La Paz (Sede de gobierno), Oruro, Potosí

➔ **Valle:** *Exportador de Productos Manufacturados y agro*

Cochabamba (sede agro), Sucre, Tarija

➔ **Trópico:** *Exportadores de Materia Primas Agrícolas*

Santa Cruz (Polo Económico), Beni, Pando,



# Eje Troncal Boliviano

El eje troncal boliviano es el **corazón geográfico y económico del país**, compuesto por las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.

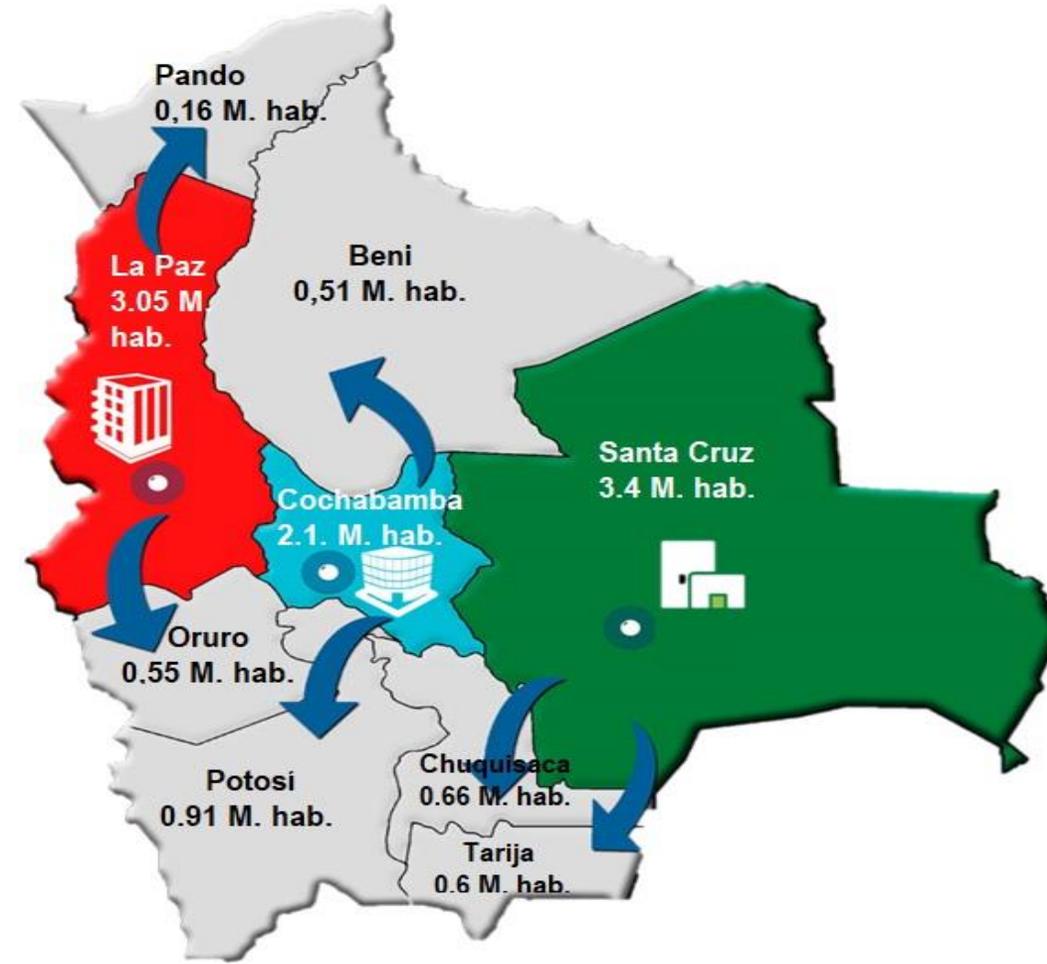
Su relevancia para la gestión comercial boliviana radica en ser un **corredor estratégico** que conecta los mercados internos y externos.

**La Paz es el epicentro administrativo** y político, Cochabamba es el centro agroindustrial y Santa Cruz se destaca por su actividad agroexportadora.

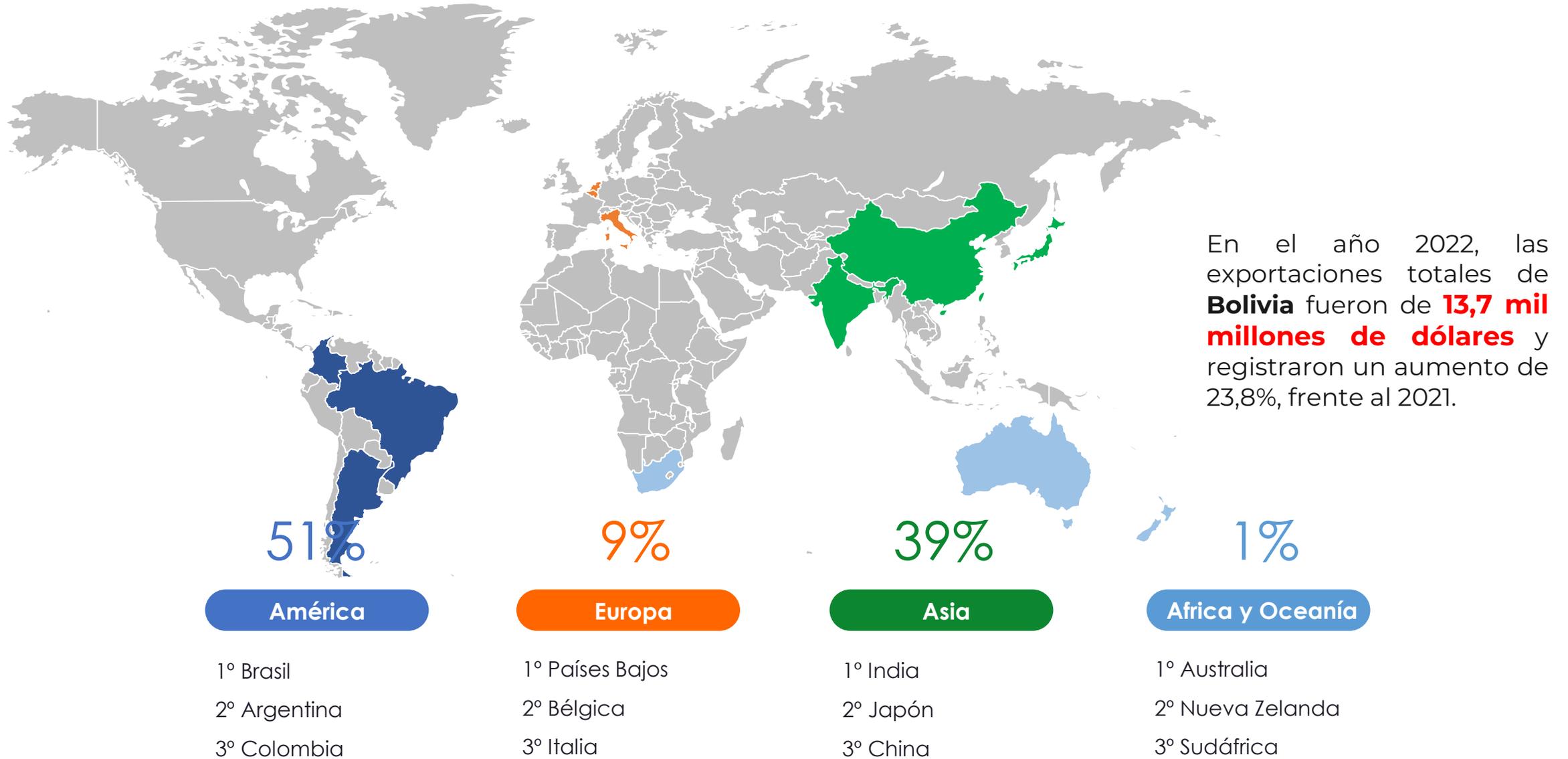
Esta interconexión facilita la distribución eficiente de productos y servicios a nivel nacional e internacional, potenciando el comercio y la competitividad.

Además, el eje troncal alberga una **diversidad cultural y económica** que influye en las estrategias comerciales, permitiendo adaptar y segmentar la oferta según las necesidades y preferencias de cada región.

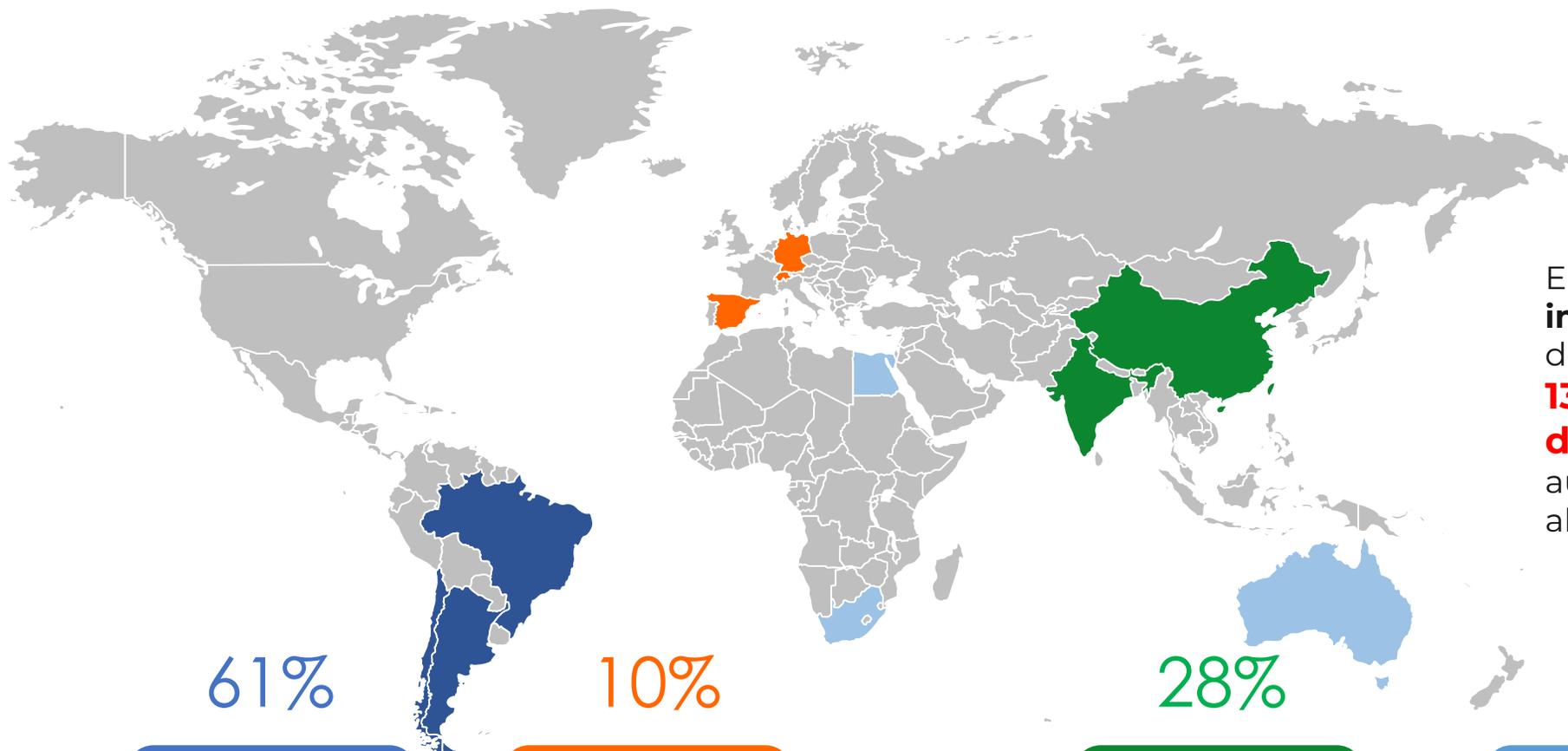
El aprovechamiento de esta infraestructura y su integración con políticas comerciales sólidas promueve el crecimiento económico y el desarrollo sostenible en Bolivia.



# 1.1 Exportaciones totales de Bolivia



# 1.1 Importaciones totales de Bolivia



En el año 2022, las **importaciones** totales desde **Bolivia** fueron de **13,0 mil millones de dólares** y registraron un aumento de 36,5%, frente al 2021.

61%

América

- 1° Brasil
- 2° Argentina
- 3° Chile

10%

Europa

- 1° Alemania
- 2° Suiza
- 3° España

28%

Asia

- 1° China
- 2° Singapur
- 3° India

0%

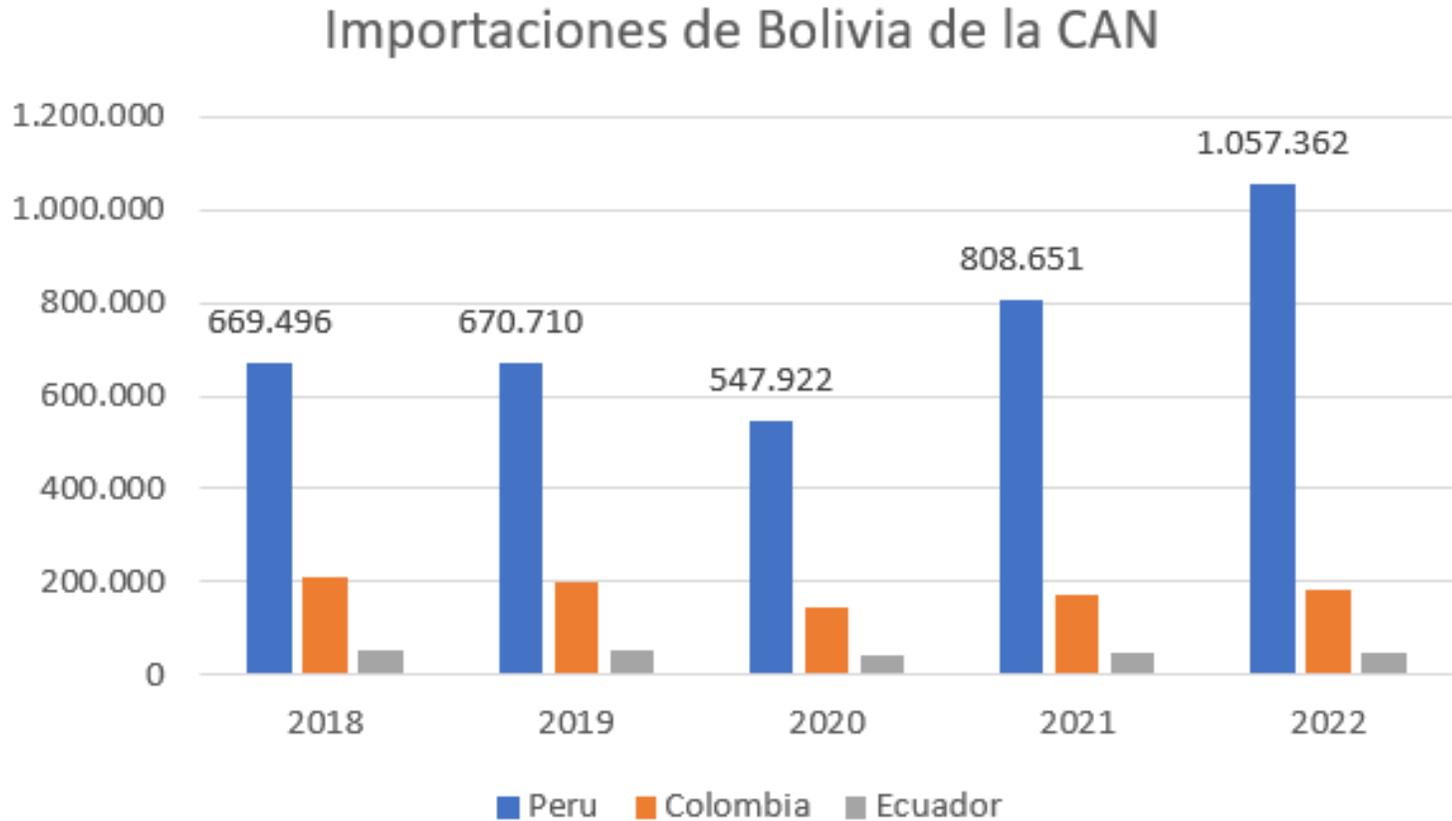
África y Oceanía

- 1° Australia
- 2° Sudáfrica
- 3° Egipto

# 1.1 ¿Sabías qué?

A nivel regional CAN, **el Perú es el principal proveedor de Bolivia.**

**Sexto a nivel mundial**



# 1.1 Intercambio Comercial Perú con Bolivia

2022

USD Millones



Empresas Exportadoras



1090

+1.8%



Productos



1967

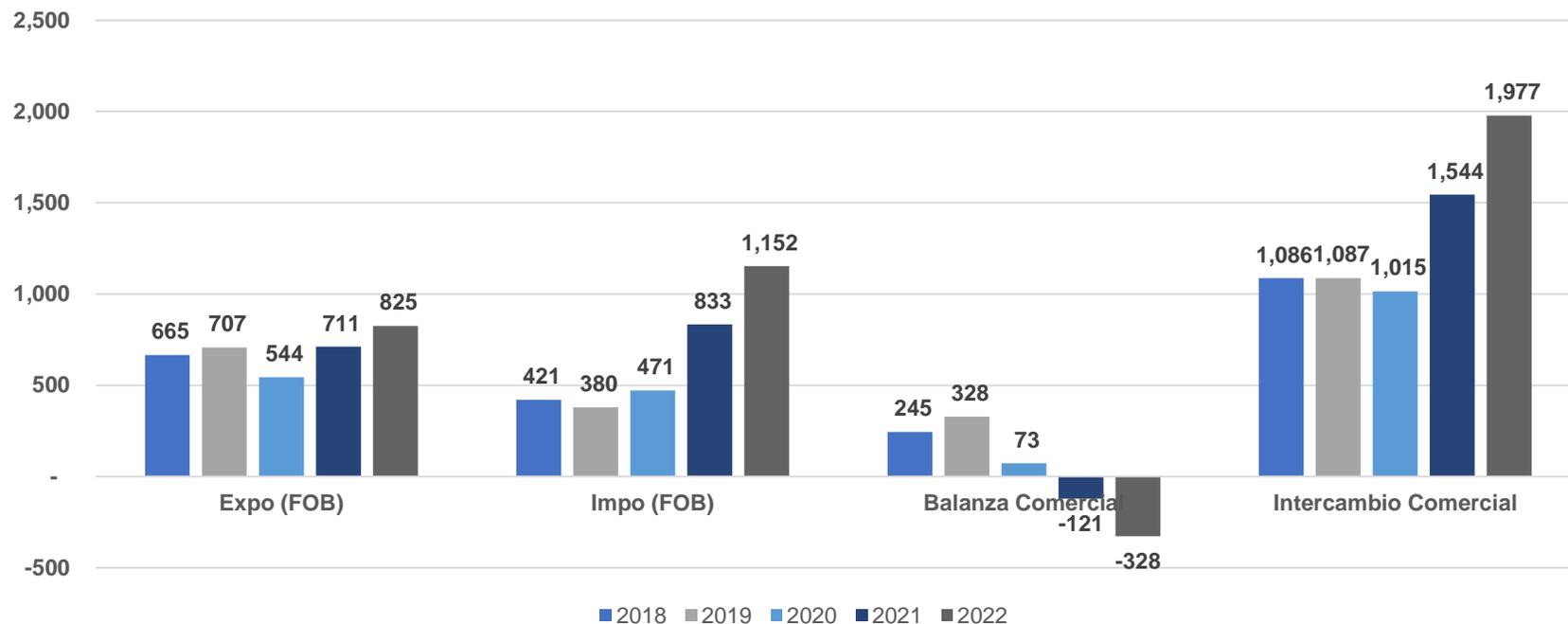
+1.2%



Regiones



16



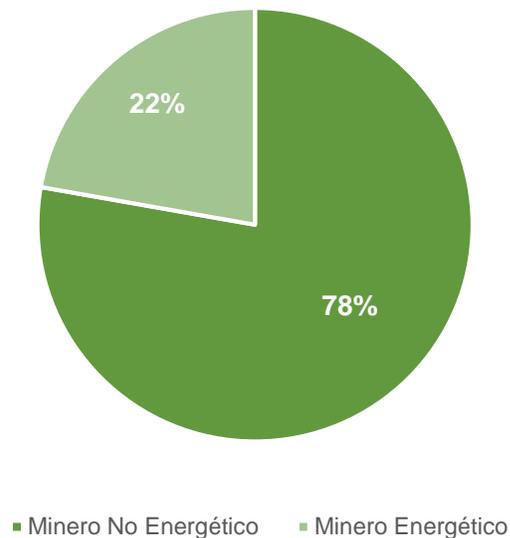
# 1.1 Exportaciones de Perú a Bolivia

En el 2022, las exportaciones no minero energéticas de Perú a Bolivia fueron de USD 641 millones. Representaron el 78% de las exportaciones totales y se registró un crecimiento de 15,5% frente al 2021.

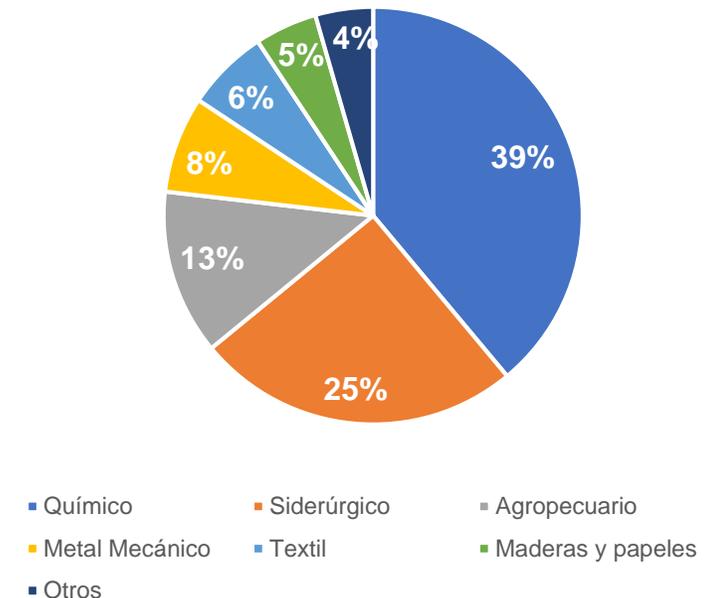
De enero a septiembre del 2023 las exportaciones no minero energéticas ascendieron a USD \$367 millones, con un decrecimiento de 24% frente al mismo periodo del 2022.

De las exportaciones no minero energéticas, el sector químico representó el 39,0% del total con USD 250 millones, seguido del sector siderúrgico con USD 161 millones (25,1%) y Agropecuario con USD 82 millones (12,8%).

Exportaciones de Perú a Bolivia



Sectores No Minero Energéticos

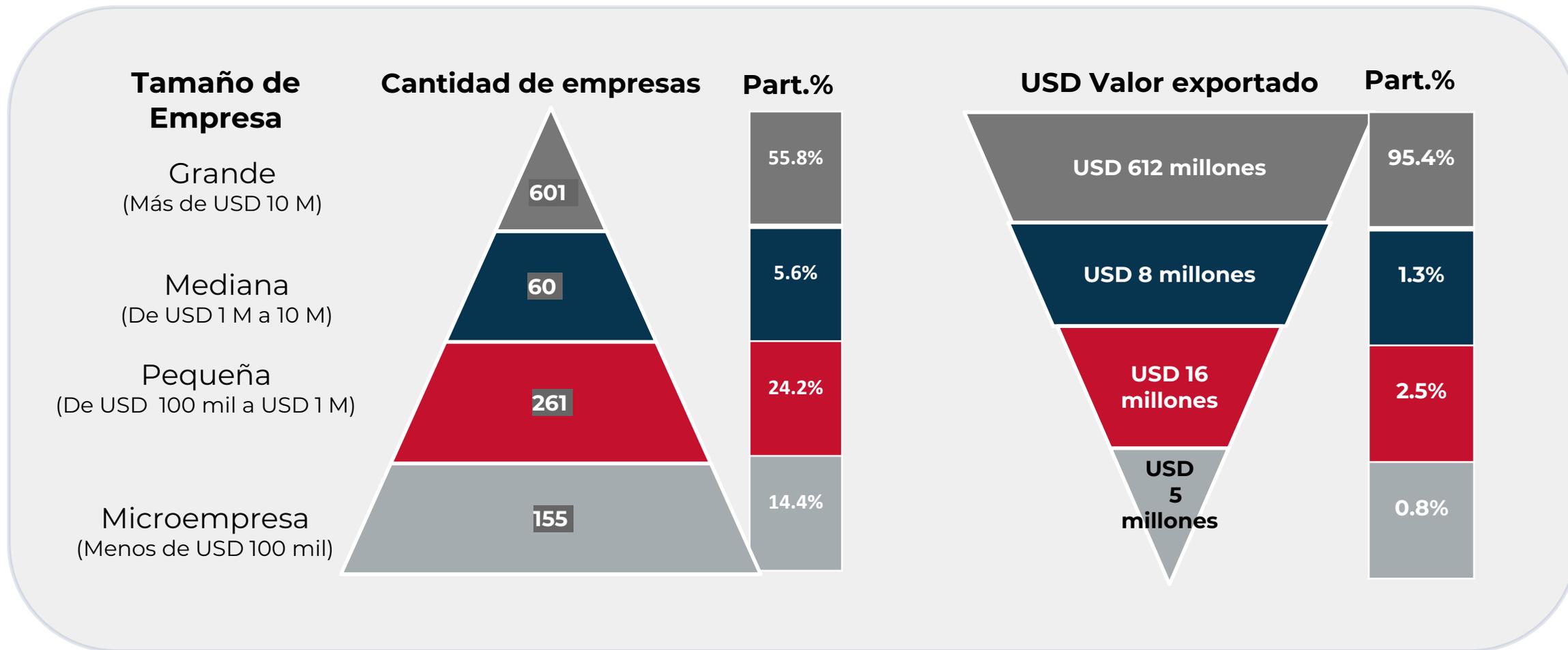


## 1.2 Principales regiones exportadoras de Perú a Bolivia

En el 2022 Lima representó el **52.9%** de las exportaciones **no minero energéticas**, con USD 339 millones, seguido de Ica con USD 121.9 millones (19.0%), Callao USD 106.2 millones (16.6%), Arequipa USD 42.1 millones (6.6%) y Ancash USD 21.1 millones (3.3%).



# 1.2 En 2022, el 44% de las empresas exportadoras fueron MIPyMES, con exportaciones por USD 29 millones



# 1.3 Tamaño de mercado / consumo per cápita

## 12 millones de habitantes

Se proyecta un **crecimiento del 18% al 2040, promedio regional 8%**

## PBI per cápita 2022 USd 3,419

Se prevé que el ingreso bruto per cápita en Bolivia **aumente un 14,3%** en términos reales durante el período 2022-2027.

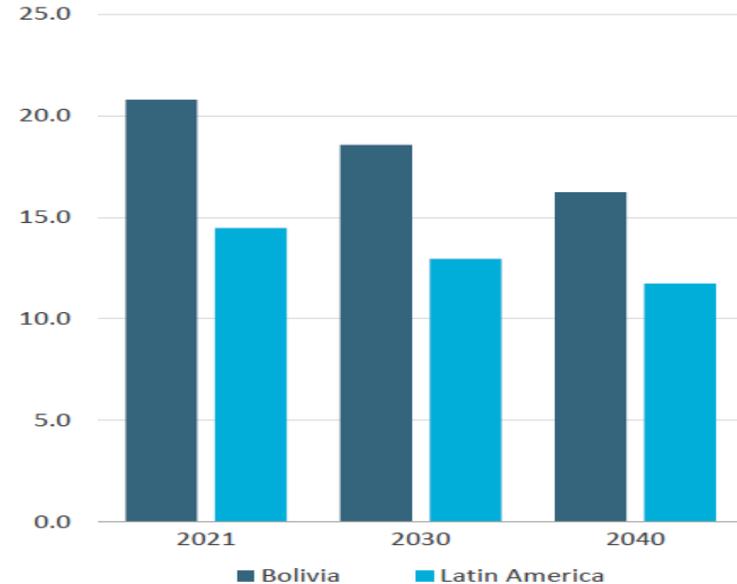
## Importaciones 2022 - 13 mil millones USD

Variación 2022: 36%  
**2023\*: 2.8%**

## Births and Fertility

### Birth Rates, 2021-2040

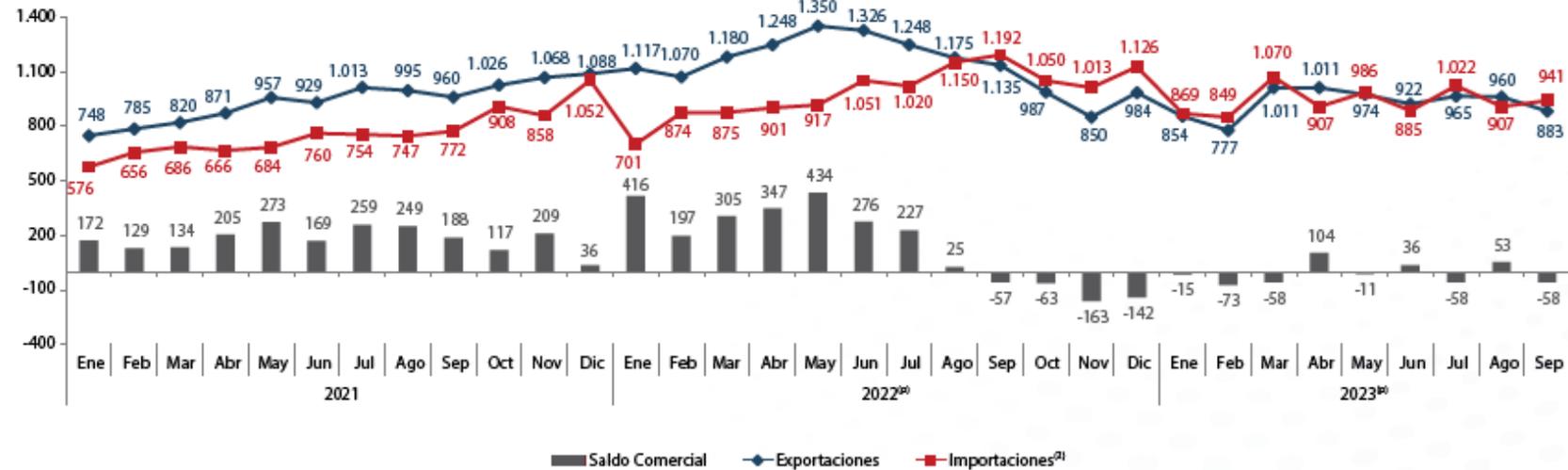
Per '000 inhabitants



Source: Euromonitor International from national statistics / UN  
Note: (1) Data from 2022 are forecasts.

## BOLIVIA: COMERCIO EXTERIOR<sup>(1)</sup>, 2021 A 2023

(En millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

<sup>(1)</sup> Incluye reexportaciones, efectos personales e importaciones temporales de bienes de capital.

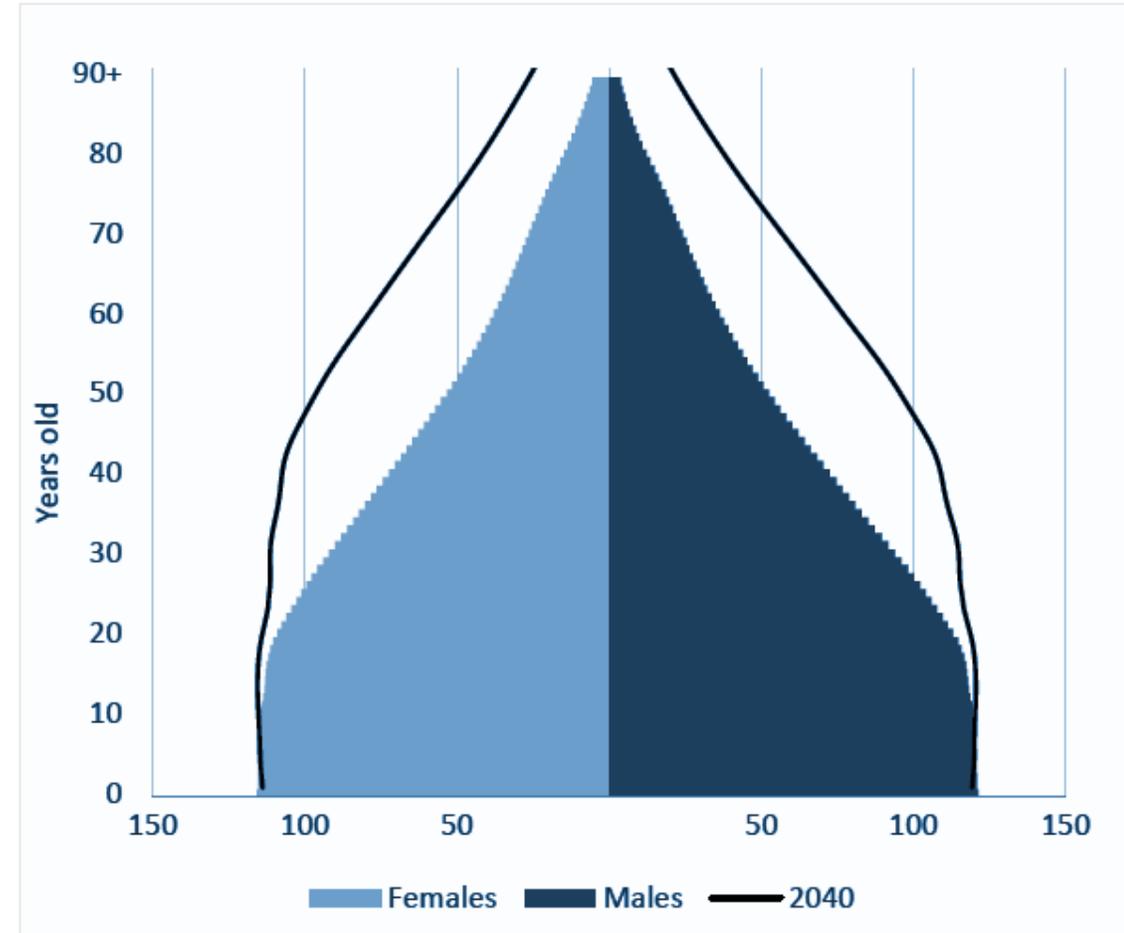
<sup>(2)</sup> Los datos de importaciones de diésel y gasolinas están sujetos a modificaciones, en función a la actualización de los registros, por el procedimiento específico que se aplica en base a normativa vigente.

<sup>(n)</sup> Preliminar

# 1.3 Tamaño de mercado / consumo per cápita

## Proyección del Consumo en Bolivia al 2027

- Se prevé que el **ingreso bruto per cápita en Bolivia aumenta un 14,3%** en términos reales durante el período 2022-2027.
- Se proyecta que las personas de mediana edad sigan siendo predominantes en la banda de ingresos más altos para 2027, lo que dará forma a los patrones de gasto de lujo en Bolivia.
- Se estima que la **desigualdad de ingresos disminuirá a largo plazo** y seguirá siendo moderada en comparación con los estándares mundiales.
- **La clase social C será la clase social de más rápido crecimiento**, pero la clase social E seguirá siendo la clase social predominante hasta 2027.
- Se prevé que la región de La Paz siga siendo el mayor mercado de consumo de Bolivia para 2027, representando el 28,6% del gasto total de los consumidores.
- **Se prevé que los alimentos y las bebidas no alcohólicas sean la categoría de gasto de los consumidores más grande en 2027**, mientras que las comunicaciones registraron el crecimiento más rápido durante 2022-2027.
- Para 2030, se proyecta que Bolivia baje una posición y se ubique en el puesto 71 de 84 países en el Índice de Riqueza de Euromonitor International.



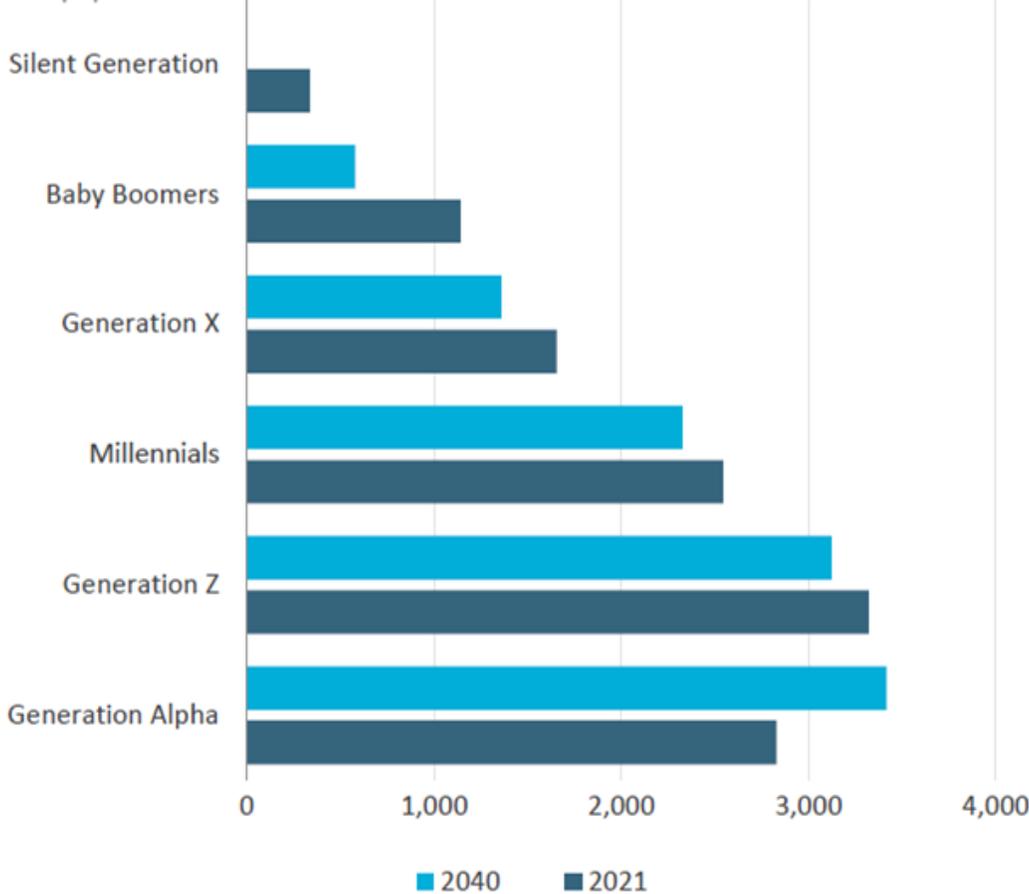
# 1.3 Tamaño de mercado / consumo per cápita

## Population Segmentation

**51% es menor de 30 años**

Population by Age Groups, 2021-2040

'000 population



Source: Euromonitor International from national statistics /UN  
 Note: (1) Data from 2022 are forecasts.

Population Distribution by Age Groups, 2021



Population Distribution by Age Groups, 2040



- Babies/Infants (aged 0-2)
- Kids (aged 3-7)
- Tweens (aged 8-12)
- Teens (aged 13-17)
- Young Adults (aged 18-29)
- Middle Youth (aged 30-44)
- Mid-Lifers (aged 45-64)
- Later-Lifers (aged 65-79)
- Seniors (79+)

# 1.4 Desempeño de la competencia



**Perú es el 6 país** del cual más importa Bolivia!

## Manufacturas:

- 1 China 
- 2 Brasil 
- 3 Argentina 

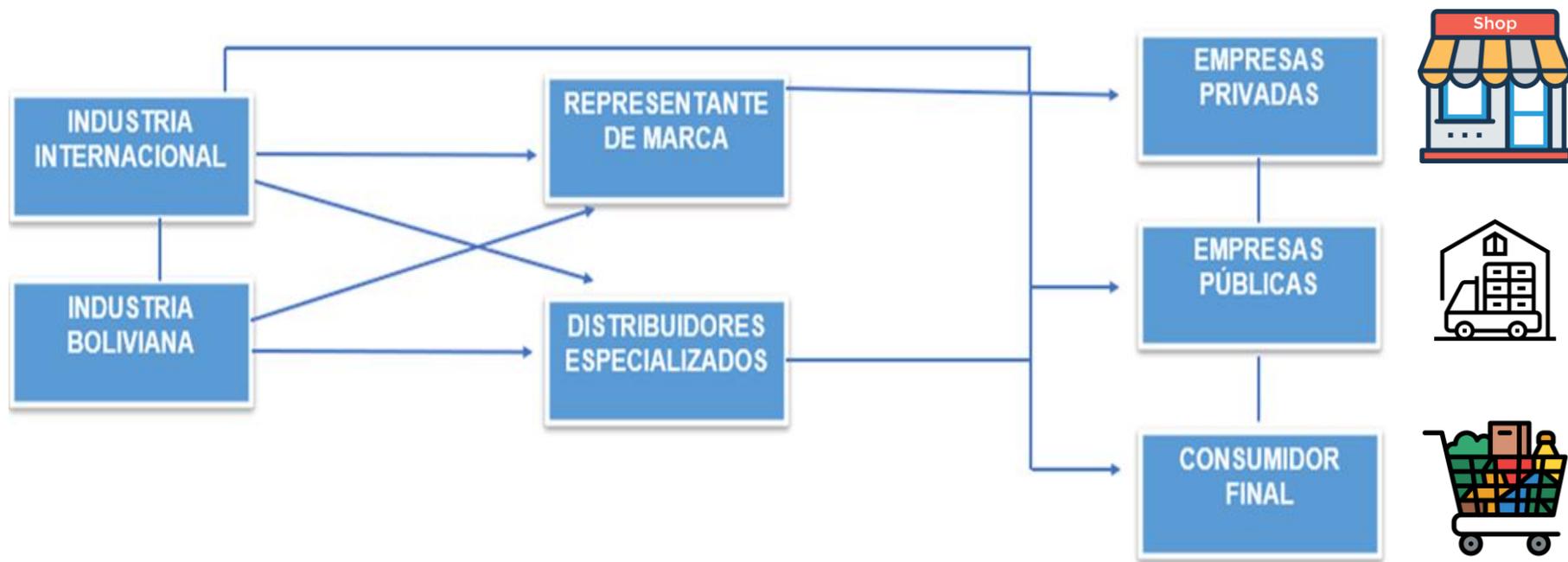
## Vestimenta:

- 1 China 
- 2 Brasil 
- 3 Panamá 

## Servicios:

- 1 USA 
- 2 España 
- 3 Argentina 

# 1.5 Canales de distribución y comercialización



## CANAL TRADICIONAL :

**Minoristas:** Bodegas, tiendas de barrio, mercados tradicionales, farmacias.



**Mayoristas:** Mercados tradicionales Venden productos a comercios minoristas.



## CANAL MODERNO

**Retail de Consumo :** Supermercados, ferretero



## CANAL DIGITAL :

**Comercio Electrónico :** Consumidores compran online.

En Bolivia el canal tradicional sigue predominando, sin embargo el canal moderno y el digital están tomando cada vez más relevancia

## 1.6 Acceso al mercado

- No existe normativa que limite el acceso al mercado, **salvo confecciones.**
- Sin embargo, **es recurrente la presión de grupos productores** por medidas proteccionistas, **caso sector AGRO**



**SENASAG**  
Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e  
Inocuidad Alimentaria  
**BOLIVIA**

**AGEMED**  
AGENCIA ESTATAL DE MEDICAMENTOS  
Y TECNOLOGÍAS EN SALUD

# 1.7 Acceso al mercado Vestimenta:

Implementación de la documentación previa.

## ¿Qué son las Autorizaciones Previas de Importación?

Una vez que la empresa importadora cuente con el Registro Único del Importador, esta habilitada en el sistema para poder solicitar la emisión de Autorizaciones Previas de Importación.



AUTORIZACIONES  
PREVIAS DE  
IMPORTACIÓN



Es el **documento que contiene la información requerida para el ingreso de mercancías al territorio nacional posibilitando la operación de importación**, en conformidad con el Artículo 118 del Reglamento a la Ley General de Aduanas.

**En confecciones aplica para todas las importaciones de confecciones, excepto para países CAN**

**Abastecimiento de Asia pasa por Iquique**

**Más tiempo  
Mayores Costos**



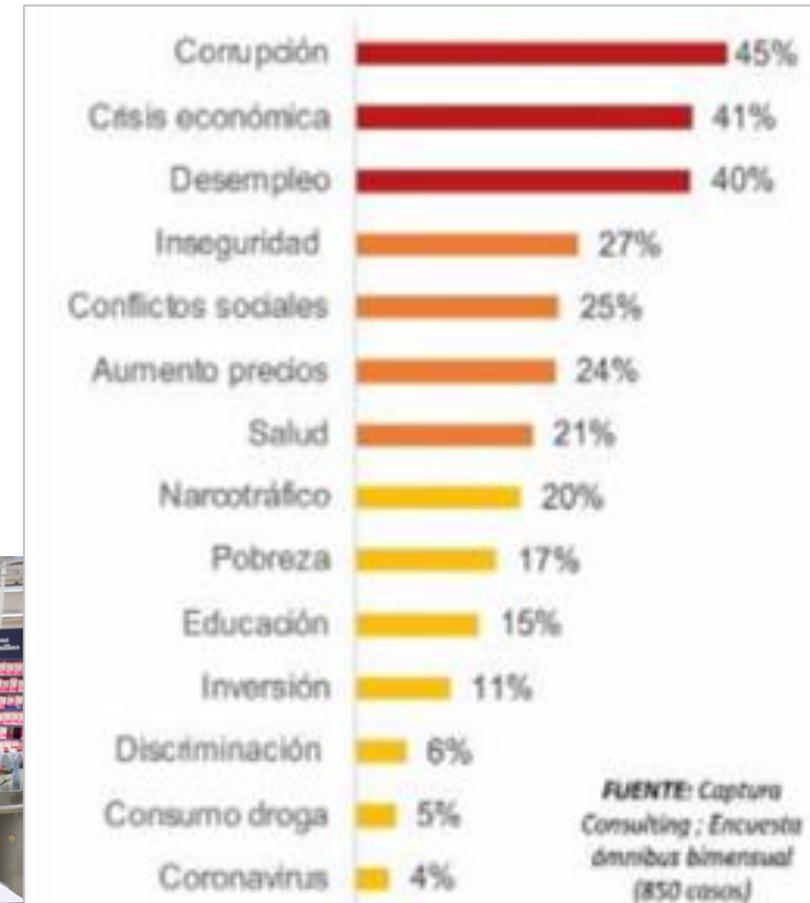
**Tiempo de trámite:  
90 días**

# 1.8 Factores que impactan en el mercado

- Escasez de dólares.
- Riesgo de variaciones internacionales
- Regulaciones fitosanitarias
- Las normas de trabajo muy rigurosas

## PREOCUPACIONES

¿Cuáles son los problemas más graves que tenemos ahora los bolivianos?

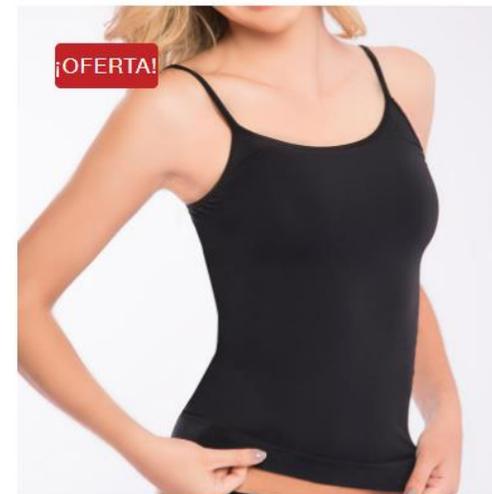


# 1.9 Análisis de precios: TEXTIL Y CONFECCIONES

Fecha	04-01-2022
Partida Aduanera	61099090000
<b>Origen</b>	<b>Perú</b>
Aduana	INTERIOR LA PAZ
<b>Importador</b>	NOVARA SRL
Marca	Textilon
U\$ FOB Tot	519,1
Cantidades	358
Incoterms	FOB
<b>Descripción Comercial</b>	TEXTILON LIN TER CAMISETA SIN MANGA MUJER
Advalorem %	0,00
Acuerdo Comercial	TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA CAN
Gastos que cubren el factor:	

- Flete
- Seguro
- Aduanas
- Gastos de Operativos en destino
- Transporte interno
- Gastos de comercialización
- Utilidad

VALOR FOB UNITARIO	1,54 USD
VENTA PÚBLICO FINAL Bs (+IVA, 13%)	54.50 Bs
VENTA PÚBLICO FINAL USD - TC 6.96 (+IVA, 13%)	7.83 USD
<b>FACTOR</b>	<b>5,08</b>



CAMISETA SIN COSTURAS TIROS  
DELGADOS

**Bs.54.50** ~~Bs.109.00~~



# 1.9 Análisis de precios: TEXTIL Y CONFECCIONES

Fecha	04-01-2023
Partida Aduanera	62063000
<b>Origen</b>	<b>Perú</b>
Aduana	FRONTERA DESAGUADERO
<b>Importador</b>	MITSUBA SRL
Marca	Mitsuba
U\$ FOB Tot	1286,4
Cantidades	192
Incoterms	FOB
<b>Descripción Comercial</b>	CAMISAS, BLUSAS Y BLUSAS CAMISERAS, PARA MUJERES O NIÑAS. DE FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES
Gastos que cubren el factor:	6,00
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Flete</li> <li>● Acuerdo Comercial</li> <li>● Seguro</li> </ul>	TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA CAN

- Aduanas
- Gastos de Operativos en destino
- Transporte interno
- Gastos de comercialización
- Utilidad

VALOR FOB UNITARIO	5.7USD
VENTA PÚBLICO FINAL Bs (+IVA, 13%)	109 Bs
VENTA PÚBLICO FINAL USD - TC 6.96 (+IVA, 13%)	15.66 USD
<b>FACTOR</b>	<b>2,75</b>



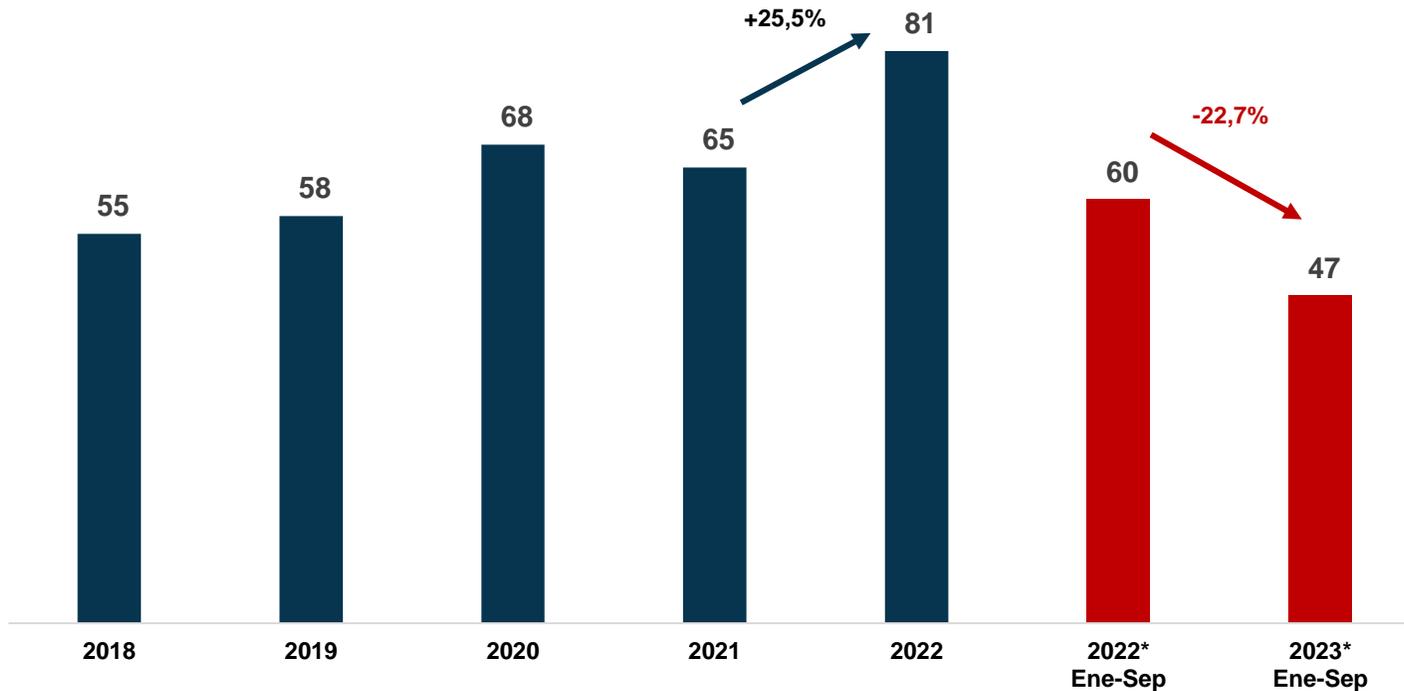
C/V Basica Dama Azul Marino  
Bs 109,00



# 2 Tendencias y Oportunidades Comerciales

# 2.1 Cifras Sector Agronegocios

Exportaciones en USD Millones



12,8% de participación en las exportaciones no minero energéticas



129 Empresas



91 Productos

## Principales productos 2022

**Condimentos y sazonadores**  
USD 10,2 millones

**Galletas dulces**  
USD 8,9 millones

**Leche evaporada**  
USD 6,5 millones

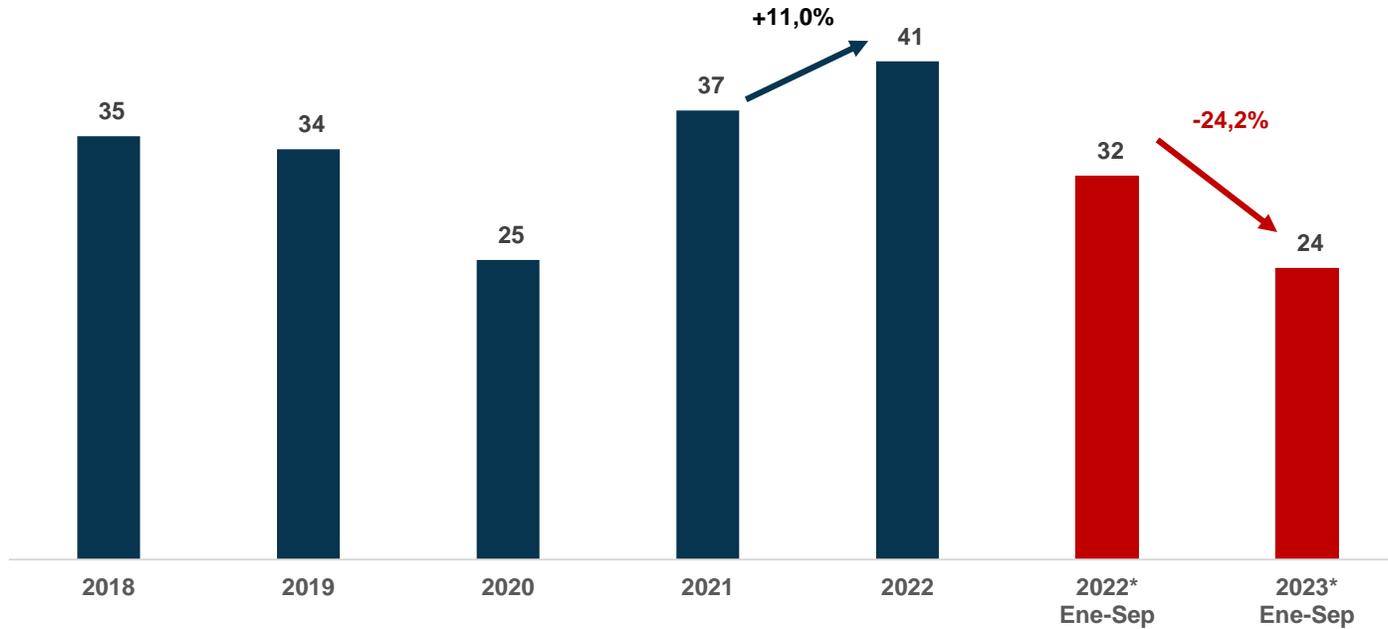
**Preparaciones para sopas**  
USD 4,4 millones

# Oportunidades comerciales en agronegocios



## 2.2 Cifras Sector Textil

Exportaciones en USD Millones



6,4% de participación en las Exportaciones no minero energéticas



112 empresas



231 productos

### Principales productos 2022

**Fibras acrílicas o modacrílicas**  
USD 14,1 millones

**Los demás tejidos de punto de algodón**  
USD 3,9 millones

**Hilados retorcidos o cableados**  
USD 2,7 millones

**Los demás cables de filamento sintético**  
USD 1,3 millones

## 2.2 Hallazgos y tendencias sector confecciones

- El algodón peruano es reconocido positivamente en Bolivia.
- **No existen Tiendas por departamento**
- Clientes: TIENDAS ESPECIALIZADAS - volumen pequeño.



## 2.2 Segmento de Compradores Identificados



**Retail Boliviano:** Tiendas al consumidor final, que importan y comercializan productos de moda sin intermediarios. Suelen comprar colecciones ya hechas y las venden en sus sucursales.

**La marca no es prioridad.**

Facilidades de pago a considerar

**Marca Propias:** Empresas Bolivianas consolidadas con un posicionamiento ya ganado, que están migrando su producción de local a internacional. Varias se han venido abasteciendo de insumos de Perú y en los últimos años están en la búsqueda de productores full package.

Sus pedidos son acorde al tamaño de mercado.

**Marca Blanca:** Facilidades de pago a considerar

**Tiendas especializadas:** Tiendas dirigidas al consumidor final, es la forma de venta más usada. Dándose casos de empresas con varias sucursales, como casos de tiendas de mercado que venden bastante más que las tiendas propias.

**Compran: Colecciones listas y a veces piden su marca.**

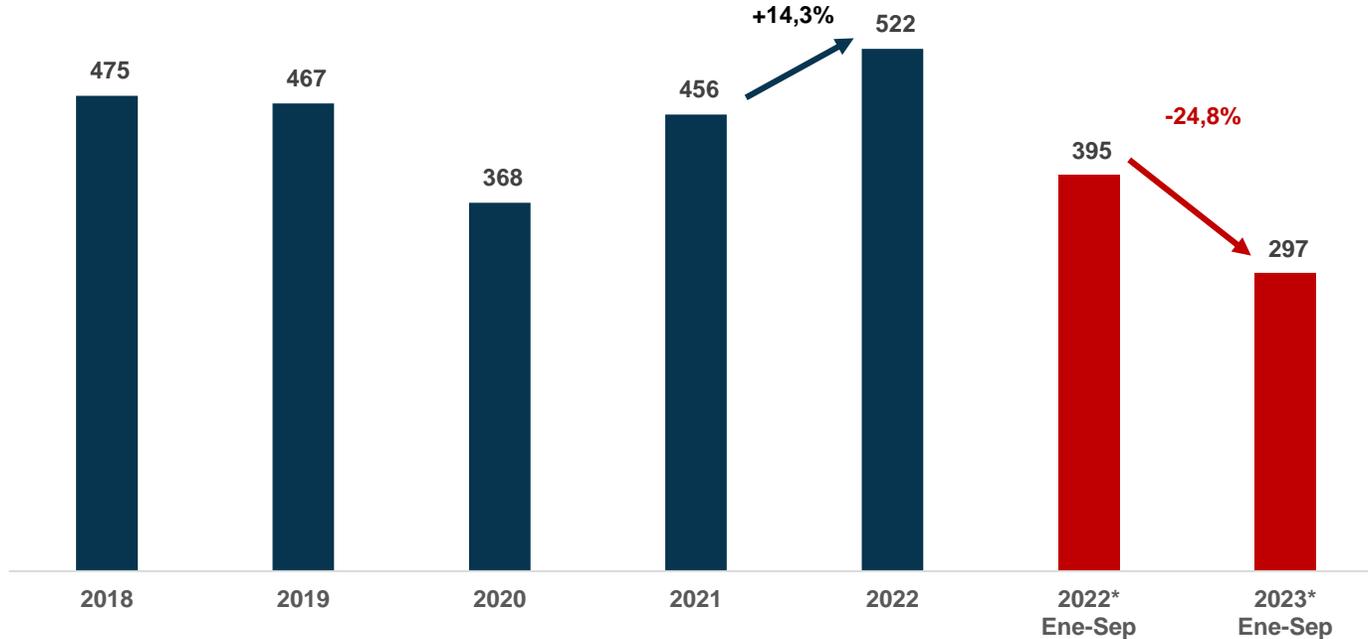
Priorizar coberturas de pago. No CRÉDITO

# Oportunidades comerciales en textil



## 2.3 Cifras Sector Manufacturas Diversas

Exportaciones en USD Millones



80,6% de participación en las Exportaciones no minero energéticas



919 Empresas



1601 Productos

### Principales productos 2022

**Barras de hierro o acero sin alear**  
USD 91,1 millones

**Preparaciones acondicionadas**  
USD 28,3 millones

**Tiras de polímeros de etileno**  
USD 18,6 millones

**Pañales para bebés**  
USD 17,1 millones

# Oportunidades comerciales en manufacturas



## 2.3 Hallazgos y Tendencias: Proveedores a la Minería e Industria

### Proveedores Minería

- Implementación de Proyectos
- Material de Recambio - Bolas, Liners, Ventilación, Equipo seguridad
- Servicios



PAN AMERICAN  
— SILVER —



MINERA SAN CRISTÓBAL S.A.

### Industria de Alimentos

- Hornos , Cocinas
- Vajillas, Maquinaria Agroindustrial
- Marmitas



SINCHI WAYRA S.A.



## 2.3 Hallazgos y Tendencias: MAC

El sector de materiales y acabados para la construcción en Bolivia se encuentra en constante crecimiento, generando una oportunidad para el ingreso de empresas peruanas del sector.



# 2.3 Hallazgos y Tendencias: Envases y Embalajes

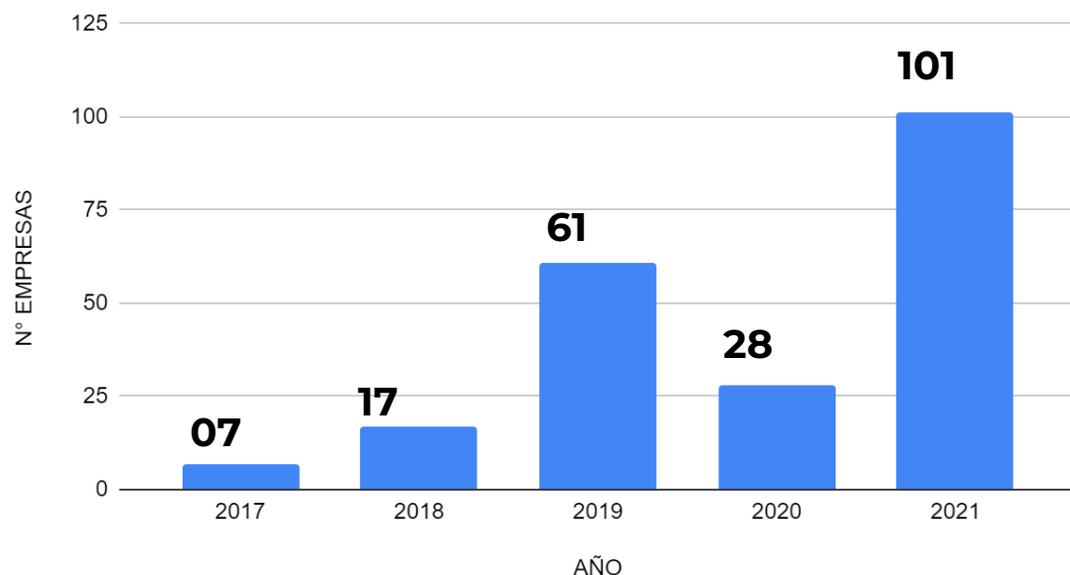
- El Perú es un socio estratégico para las empresas bolivianas debido a la calidad de sus productos y servicios, la **cercanía geográfica y el arancel 0**.
- Mayor demanda de envases y embalajes.
- En el último Industrias Perú, Bolivia llevó un total de 42 empresas, de las cuales 25 buscaban proveedores de envases y embalajes para la industria alimentaria
- **Industria con alta demanda y en pleno crecimiento**



## 2.4 Sector Servicios

### Exportaciones en US\$ millones

N° EMPRESAS frente a AÑO



- Total
- Otros servicios (servicios informáticos, derechos de propiedad intelectual, servicios empresariales, etc)

Animación Digital



Software



Marketing Digital



Servicios a la minería



# Principales Servicios Modernos

## 2.4 Hallazgos y Tendencias sector Servicios

- Bolivia se encuentra en un proceso de transición tecnológica.
- Mercado Ávido de soluciones empresariales innovadoras.
- Expectativa de precios bajo
- Acercamiento por transferencia Tecnológica y capacitación.



EMPRESA	CORREO	CARGO
KSTORRES S.R.L.	alejandro.rojas@kstorressrl.com	Socio - Gerente Técnico
CONSTRUCTORA Y CONSULTORA VARGAS BENAVENTE ASOCIADOS SRL	cavabolivar2019@hotmail.com	Representante Legal
EMPRESA DE PLANIFICACION Y CONSTRUCCION SRL	eplacons-srl@hotmail.com	Gerente General
PROINTEGRA BOLIVIA S.R.L.	fernando.patino@prointegra.com.bo	Gerente General
EMPRESA CONSTRUCTORA YOLITA	yolandaclaure@ecysrl.com.bo	Gerente Técnico
ELECTRA CONSTRUCT S.R.L.	eleconsrl@gmail.com	Gerente General
CONSTRUCTORA CMI SRL	public98@hotmail.com	Gerente General
MADERSEC	gerencia@madersec.com	Gerente General
EMPRESA CONSTRUCTORA ARELLANO ALVAREZ ASOCIADOS SERVICIOS TECNICOS GENERALES S.R.L.	josemariadelaborda@gmail.com	Coordinador De Proyecto
COBOLPEC INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN	Cobolpec@gmail.com	General Manager
IMPORTADORA MORALES LTDA.	hugo@morales.com.bo	Sub-Gerente General
NIEMEYER SRL	iriertetino@gmail.com	Gerente De Proyectos
LA FABRICA S.R.L.	compras@lafabricahc.com	Encargado Comercial
REPSUR SRL	repsurbolivia@gmail.com	Gerente
BELMONTE INGENIEROS S.R.L.	carlos.andrade@belmonteingenieros.com	Representante Legal Perú
CONSTEC SRL	vitofossi@yahoo.com	Director De Obras
R&R SOCCER SRL	ryrsoccer@hotmail.com	Director
MULTICON S.R.L.	gerencia.general@multiconsrl.com	Gerente General
DOMUS S.R.L.	cardenastito@gmail.com	Gerente General
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS S&Q SRL	francisco.suarezq@gmail.com	Gerente Técnico
HOMEPAK S.R.L.	compras@homecenterfacil.com	Jefe De Compras
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS S&Q SRL	mario.suarezq@gmail.com	Gerente
LOS CACTUS DEL ANDE SRL	luzferrufino@hotmail.com	Representante Legal
TELFO INGENIERIA SRL	jvelasquez@telfo.com.bo	Gerente General
CONSTRUCTORA LAS LORITAS S.R.L.	enacho@lasloritas.com	Administración
EMPRESA CONSTRUCTORA GRADIENTE SRL	empresa.gradiente@gmail.com	Gerente
KRIEGER SRL	kriegersrl@gmail.com	Administradora
CONSTRUCTORA TAURO	mayala@constauro.com	Gerente General
MV SMART SRL	ivan_monrroy@hotmail.com	Gerente General
DAOLI S.R.L.	danielg310@hotmail.com	Gerente



# Cultura de negocios

## 3.1 Cultura de Negocios en Bolivia

- Horario laboral: 08:30 - 12:30 / 14:30 a 18:30.
- 2 horas de Almuerzo
- Uso generalizado de correos gratuitos: HOTMAIL, GMAIL, YAHOO y mucho WHATTSAP
- No visitar en Febrero o Diciembre
- Nunca dicen que NO
- Poca formalidad empresarial
- Formalidad relacional
- Decisiones centralizadas - EMPRESAS FAMILIARES
  - Fuerte participación de la mujer (interno)
- Necesidad de mejorar el posicionamiento del empresarios peruano
- Cumplir con lo ofrecido
- El saludo es a mano - abrazo - mano
- Trato por nivel académico: Dr. - Ingeniero - Lic.

**Existen  
diferencias  
culturales  
regionales muy  
marcadas.**

Colla Vs Camba

## 3.1 Cultura de Negocios en Bolivia

Características del empresario paceño:

- Cauteloso - Desconfiado - TENGO 2 TIENDAS ... (tiene dos Galerías)
- Reacción al cambio- Fiel
- Jerarquizado
- Trato formal pero familiar



## 3.2 Cultura de Negocios en Bolivia

Características del empresario cruceño:

- Exagerado (TENGO 30 TIENDAS... Tiene 1 y las demás son de sus amigos que son sus parientes)
- Atrevido - Apertura a nuevos negocios.
- Interés en las tendencias internacionales.
- Trato amical pero machista



# Logísticas y precios referenciales

TRANSPORTE TERRESTRE			FLETE		CAMION EXCLUSIVO
ORIGEN	DESTINO	TN	MIN	MAX	TIEMPO DE TRASLADO
LIMA	LA PAZ	25	USD 2.800,00	USD 3.000,00	5 DIAS
LIMA	COCHABAMBA	25	USD 3.000,00	USD 3.400,00	6 DIAS
LIMA	SANTA CRUZ	25	USD 4.100,00	USD 4.400,00	8 DIAS
AREQUIPA	LA PAZ	25	USD 1.500,00	USD 1.700,00	3 DIAS
AREQUIPA	COCHABAMBA	25	USD 1.800,00	USD 2.000,00	4 DIAS
AREQUIPA	SANTA CRUZ	25	USD 2.600,00	USD 2.800,00	5 DIAS

TRANSPORTE TERRESTRE			CAMION CONSOLIDADO NOTA: EL PRECIO SE DETERMINA POR PESO Y VOLUMEN		
ORIGEN	DESTINO	TN	MEDIDA	FLETE	TIEMPO DE TRASLADO
LIMA	LA PAZ	DESDE 1 TN	1 M3	USD 500,00	8 DIAS HASTA 15
LIMA	COCHABAMBA	DESDE 1 TN	1 M3	USD 600,00	8 DIAS HASTA 15
LIMA	SANTA CRUZ	DESDE 1 TN	1 M3	USD 700,00	8 DIAS HASTA 15

TRANSPORTE TERRESTRE			CAMION CONSOLIDADO		
ORIGEN	DESTINO	TN	MEDIDA	FLETE	TIEMPO DE TRASLADO
LIMA	LA PAZ	CARGA LIGERA	1 M3	USD 180,00	8 DIAS HASTA 15
LIMA	COCHABAMBA	CARGA LIGERA	1 M3	USD 200,00	8 DIAS HASTA 15
LIMA	SANTA CRUZ	CARGA LIGERA	1 M3	USD 220,00	8 DIAS HASTA 15

TRANSPORTE TERRESTRE			FLETE		CAMION EXCLUSIVO
ORIGEN	DESTINO	TN	MIN	MAX	TIEMPO DE TRASLADO
ARICA	LA PAZ	25	2500	2700	3 DIAS TRANSITO
ARICA	SANTA CRUZ	25	3800	4000	5 DIAS TRANSITO



# Oportunidades La Paz: Ciudad Maravilla



## Oportunidades

- Proveedores a la minería e industria.
- Confecciones e Insumos Textiles
- Servicios Especializados : Software - Marketing Digital
- servicios de ingeniería y consultoría

- Sede de Gobierno
- Representa 28 % del PIB
- Centro de Minería

# Oportunidades en Cochabamba - La Llajta



- Envases y Embalajes
- Proveedores agroindustriales
- Proveedores para Industria de Hidrocarburos
- Textil
- Materiales y Acabados para la Construcción
- Servicios especializados - Software

- **Zona Agroindustrial**
- **Representa 15% del PIB**

# Oportunidades en Santa Cruz



- Confecciones - Algodon -Moda
- Materiales a la Construcción
- Alimentos de Consumo masivo
- Proveedores a la Agroindustria
- Proveedores Industria Hidrocarburos
- Servicios Especializados
- Sector Hotelero

- **Nuevo polo económico**
- **Representa 31% del PIB**
- **Comercio, Servicios, Industria**



# 4 Acciones de PROMPERÚ en Bolivia

# 4.1 Nuestras acciones (Oct 2023)



**82** consultas de empresarios peruanos que buscan ingresar al mercado boliviano



**11** seminarios



**6** fichas de mercado 22/23



**51** oportunidades comerciales identificadas - importadores chilenos buscando comprar de Perú



**4** inversionistas bolivianos identificados

- Ficha de Mercado de Calzado
- Ficha de Mercado de Calzado industria
- Ficha Mercado Chocolate
- Ficha Mercado Trucha
- Ficha de producto Tejidos de punto de algodón
- Ficha de producto Ropa de bebés



**48** empresas que solicitaron agendas de negocios individuales con potenciales clientes/ proveedores

**212** reuniones comerciales

**196** empresarios participantes en ruedas de negocios, misiones y ferias

**1480** reuniones comerciales

Perú  
**MODADECO**

**INDUSTRIA PERÚ 2023**

## 4.2 Acciones de PROMPERÚ en Bolivia



## 4.2 Acciones de PROMPERÚ en Bolivia



## 4.3 Oficina Comercial de Perú en Bolivia



Julio Polanco Pérez  
Director Oficina Comercial  
del Perú en Chile y Bolivia



Carlos Ríos  
Especialista en Comercio y  
Turismo OCEX La Paz



Patricia Durán  
Administradora  
OCEX La Paz



Juan Carlos Requena  
Especialista en Comercio e Inversiones  
OCEX La Paz



**OFICINA DE BOLIVIA, PROMPERÚ**  
DICIEMBRE 2023

[jpolanco@promperu.gob.pe](mailto:jpolanco@promperu.gob.pe)