

## **La paciencia y la estrategia en las negociaciones son las claves del éxito para ingresar al mercado de Bolivia**

Por: Legiscomex.com

### ***Imagen 1: Bolivia***



*Foto por: eju.tv*

Bolivia es un país con una población multiétnica y pluricultural que no supera los 10 millones de habitantes, sus costumbres y tradiciones son tan marcadas y arraigadas en sus ciudadanos que influyen de gran manera en sus hábitos de consumo.

Sumado a esto el país no es económicamente fuerte y dan muchísima más prioridad a los productos nacionales por lo que el poder adquisitivo de sus habitantes es bastante restringido haciendo que las operaciones de comercio exterior sean bastante limitadas.

Es recomendable que antes de ingresar al mercado boliviano se cuente con un socio nativo de ese país que conozca las normas de comercio exterior, cómo se mueven los mercados y cuáles son las necesidades del mismo.

Generalmente en Bolivia, y debido a sus políticas y cultura, la llegada de empresas y productos de otros países es recibido con algo de apatía, por lo que estratégicamente es mucho más factible que tenga éxito si cuenta con ese socio interno.

Bolivia ha intensificado sus esfuerzos para mejorar su desarrollo social, modernizar su infraestructura y reducir la pobreza mediante el incremento de inversión extranjera y la cooperación internacional.

Es por esto que **Legiscomex.com** le trae algunas recomendaciones que debe tener en cuenta al momento de hacer negocios con los bolivianos.

## Horarios

La semana laboral en Bolivia es de lunes a viernes, algunas empresas y establecimientos trabajan los días sábados y los domingos. Generalmente, se hace una pausa entre las 12:30 y 14:30 horas para el almuerzo.

**Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Bolivia**

| <b>Comercio</b>                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------|
| Lunes a Sábado de 9:00 a 20:00 horas<br>Domingos de 10:00 a 20:00 horas |
| <b>Centros Comercial</b>                                                |
| Lunes a Sábado de 9:00 a 20:00 horas<br>Domingo: 10:00 a 20:00 horas    |
| <b>Oficinas Públicas</b>                                                |
| Lunes a Viernes de 8:30 a 16:00 horas                                   |
| <b>Bancos</b>                                                           |
| Lunes a Viernes de 8:30 a 16:30<br>Sábados: 8:00 a 12:30 horas          |
| <b>Oficinas</b>                                                         |
| Lunes a Viernes de 8:30 a 18:30 horas<br>Sábados: 9:00 a 12:00 horas    |

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de [www.comercioexterior.ub.edu](http://www.comercioexterior.ub.edu)

## Días Festivos

Bolivia no tiene muchas festividades, sin embargo en las que son aniversarios de festividades cívicas se suelen suspender actividades por lo que las debe tener en cuenta para programar sus citas de negocios. Los festivos varían según el año, estos son algunos de los más importantes:

**Tabla 2: Días Festivos en Bolivia**

| <b>Día</b>    | <b>Celebración</b>                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------|
| 1 de Enero    | Año nuevo (se suspenden actividades)                    |
| 22 de Enero   | Día del Estado Plurinacional (se suspenden actividades) |
| 10 de Febrero | Oruro                                                   |
| Febrero-Marzo | Carnaval (dos días antes del miércoles de ceniza)       |
| 19 de Marzo   | Día del Padre                                           |
| 23 de Marzo   | Día de la Reivindicación Marítima                       |
| 12 de Abril   | Día del Niño                                            |
| 15 de Abril   | Tarija                                                  |
| Marzo-Abril   | Semana Santa (se suspenden actividades)                 |

| Día              | Celebración                                        |
|------------------|----------------------------------------------------|
| 1 de Mayo        | Día del Trabajo (se suspenden actividades)         |
| 25 de Mayo       | Chiquisaca                                         |
| 27 de Mayo       | Día de la Madre                                    |
| Junio            | Corpus Christi (se suspenden actividades)          |
| 21 de Junio      | Año Nuevo Aymara (se suspenden actividades)        |
| 16 de Julio      | La Paz                                             |
| 6 de Agosto      | Celebración de la Independencia de Bolivia         |
| 27 de Agosto     | Día de la Bandera                                  |
| 14 de Septiembre | Cochabamba                                         |
| 24 de Septiembre | Santa Cruz                                         |
| 1 de Octubre     | Pando                                              |
| 2 de Noviembre   | Día de todos los santos (se suspenden actividades) |
| 10 de Noviembre  | Potosí                                             |
| 18 de Noviembre  | Beni                                               |
| 24 de Diciembre  | Víspera de Navidad desde el medio día              |
| 25 de Diciembre  | Navidad (se suspenden actividades)                 |

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de [www.comercioexterior.ub.edu](http://www.comercioexterior.ub.edu) y es.wikipedia.org

### Citas y lugares de encuentro

Como en cualquier otro país en el cual se quiere hacer negocios, la agenda de citas de negocios tiene ciertos formalismos, éstas se deben programar con al menos una semana de antelación y de lo posible hacerlo dentro de los horarios laborales.

Los bolivianos le dan mucho valor a las relaciones personales y querrán en primer lugar conocer a la persona antes de hacer cualquier negocio así que es muy probable que las citas iniciales sean un poco más informales y se den en las oficinas, en un restaurante o en la casa de su interlocutor.

En Bolivia la puntualidad no es un fuerte, es posible que sus socios lleguen unos 15 a 30 minutos tarde y deba esperar.

### Vestuario

El formalismo es bien visto en por los empresarios bolivianos, por lo que se recomienda asistir a sus reuniones de negocios con traje, camisa y corbata, en el caso de los hombres y las mujeres con sastre y tacones, si asisten a las reuniones, lo que es muy poco probable, pues la sociedad boliviana es bastante machista.

### Obsequios

Los obsequios son bien recibidos toda vez que se den sinceramente y con el fin de conocer más a la persona, algo representativo de su país o su empresa será bien recibido. Si es una

reunión informal puede llevar chocolates o vino. Evite regalar flores moradas o amarillas ya que tienen una connotación negativa.

### **Saludos**

Dentro de la cultura de Bolivia es común saludar con un apretón de manos y de beso en ambas mejillas si se trata de una mujer. Es recomendable usar el título académico seguido por el apellido, si no conoce el título puede dirigirse como señor o señora seguido por el apellido.

### **Reuniones**

Como se mencionaba anteriormente los bolivianos no son muy puntuales, así que es probable que deba esperar un poco antes de dar inicio a las reuniones.

Una vez iniciadas las reuniones se pueden entregar las tarjetas de presentación que deben estar en español y contener sus datos de contacto.

En las primeras reuniones seguramente no se van a tratar temas de negocios, es muy probable que primero quieran conocer un poco más de usted como persona, puede hablar de temas relacionados con el deporte y actualidad y evite hablar sobre la pobreza, las drogas o la presencia militar de Estados Unidos. Aproveche estos espacios para ganarse la confianza de sus futuros socios y desde luego hacer contactos.

Una vez hayan tenido lugar las reuniones informales y de presentación, podrá exponer sus propuestas y ofertas. Los bolivianos son amables y simpáticos por lo que lo escucharán atentamente, más si dentro de sus propuestas se resaltan los beneficios e inclusión que podrá tener la población boliviana.

Las reuniones por lo general no suelen tener un tiempo límite definido, como pueden durar poco, pueden llevar horas, eso depende del peso de la claridad y contundencia de sus argumentos.

### **Negociaciones**

Los empresarios bolivianos son amables y honestos, pero también son bastante cautelosos al momento de tomar decisiones, esto debido a su cultura de descolonización que hace muy difícil que acepten el ingreso de productos y empresas extranjeras lo que dificultará un poco concretar los negocios, así que debe ser muy estratégico y convincente.

Generalmente, son muy demorados para tomar una decisión final, más que en cualquier otro país de Latinoamérica, lo que resulta a veces algo incierto y desesperante, pero no se debe presionar la toma de una decisión final, más bien mantenga el contacto con los negociadores, lo suficiente como para mostrar su interés en continuar con la relación comercial.

Es muy importante que al momento de realizar las negociaciones de precio tenga en cuenta cuáles son las políticas de aranceles e impuestos, pues suelen ser altos y pueden afectar sus beneficios y ganancias. Por esto es recomendable que cuente con su socio interno que le ayude a conocer éstas políticas.

Los bolivianos prefieren los productos internos, no son tan fáciles de convencer que un producto externo es mejor, por lo que es más factible que sus negociaciones tengan éxito si sus propuestas están dirigidas a mejorar la producción y distribución interna, así como darle un valor agregado a los productos nativos.

---

Material  
de consulta  
LEGIScomex.com

---