Deepseek:

analiza la viabilidad y factibilidad y con eso crea un modelo canva para un proyecto de emprendimiento cuya idea es ".............." ubicados en la ciudad de “.........” y cuyo alcance es “..........” bajo los indicadores del siguiente documento: Indicadores y Datos Económicos

Se presentan los principales indicadores económicos y financieros de Bolivia y Tarija, que permiten analizar la evolución y el comportamiento de la economía en los últimos años. Se han recopilado datos sobre el Producto Interno Bruto (PIB), el Índice de Precios al Consumidor (IPC), los indicadores de empleo y las tasas de interés activas, con el objetivo de proporcionar un panorama detallado de la coyuntura económica.

Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es uno de los principales indicadores para medir el desempeño económico de un país o región. En este caso, se ha recopilado información sobre el PIB a precios constantes en miles de bolivianos de 1990, desglosado por actividad económica y trimestre para Bolivia (2010-2024) y Tarija (2010-2023).

Estos datos permiten analizar el crecimiento económico en distintos sectores, identificar períodos de expansión o recesión y evaluar la contribución de cada actividad a la economía.

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

El IPC mide la variación en los precios de bienes y servicios de consumo a lo largo del tiempo. En este estudio, se han considerado los datos del IPC general de Tarija, con su variación mensual, acumulada y a 12 meses, para el período 2018-2025.

El análisis de este indicador es clave para entender la evolución de la inflación en la región, sus efectos en el poder adquisitivo de los consumidores y su relación con la política monetaria y fiscal.

Indicadores de Empleo

El empleo es un factor determinante del bienestar social y la estabilidad económica. Se han recopilado los principales indicadores de empleo en Bolivia por trimestre y según sexo, desde 2015 hasta 2024, expresados en porcentaje.

Estos datos reflejan las tendencias del mercado laboral, la evolución de la tasa de desempleo y la participación laboral, así como las diferencias de género en la inserción laboral.

Tasas de Interés Activas

Las tasas de interés activas son fundamentales para evaluar las condiciones del crédito y la inversión en la economía. En este análisis, se han recopilado las tasas de interés activas anuales por destino de crédito, detalladas por año y mes, desde 2015 hasta 2025.

El comportamiento de las tasas de interés permite analizar el acceso al financiamiento, el costo del crédito para distintos sectores y su impacto en el crecimiento económico y la inversión.

Tendencia de compra de los consumidores

¿Que son las tendencias de compra?

Las tendencias de compra son patrones o comportamientos que reflejan cómo los consumidores adquieren bienes y servicios en un momento determinado.

Las tendencias de compra son los patrones de compra que cambian con el tiempo. Son un reflejo de cómo los consumidores eligen productos o servicios, y cómo adaptan sus hábitos de compra

grupos generacionales que “están comprando” hoy en día.

• Generación X: Nacieron aproximadamente entre 1965 y 1980. Actúan de “puente” entre la mentalidad más conservadora del grupo anterior y la más progresista del posterior. Son consumidores conscientes y buscan que la relación calidad-precio sea adecuada. Son “investigadores”, han adoptado la tecnología digital y compran tanto en tiendas físicas como online.

• Millennials: También llamados Generación Y, son los nacidos aproximadamente entre 1981 y 1996. Se les atribuye ser idealistas, orientados al propósito y valoran la inclusión y la diversidad. Son una generación altamente digital y conectada. No tienen frenos para comprar en entornos digitales y buscan experiencias personalizadas, conveniencia y valor. Por otro lado, muestran interés por marcas éticas, sostenibles y socialmente responsables.

• Generación Z: Nacieron aproximadamente entre 1997 y 2012. Son nativos digitales, creativos, independientes y tienen mentalidad emprendedora. El medio digital es su medio de compra natural (sin descartar la tienda física). Utilizan múltiples plataformas digitales para todo: comunicarse, relacionarse, consumir contenidos y comprar. En este sentido, son multitarea y tienen altas expectativas en las interacciones digitales. Buscan productos eco amigables y tienen una relación más emocional con las marcas. Esperan que las empresas se comprometan con causas relevantes (a diferentes niveles).

Tendencias de compra en la actualidad

1. Experiencia de Compra Personalizada: Según un estudio reciente de XYZ Research, el 80% de los consumidores está más dispuesto a comprar a empresas que ofrecen experiencias personalizadas.

2. Compras online y omnicanalidad: La pandemia de COVID-19 aceleró la adopción del comercio electrónico, y esta tendencia continúa en alza. Según Statista, las ventas minoristas online representaron más del 21% de todas las ventas minoristas globales después de la pandemia.

Además, los consumidores esperan una experiencia omnicanal fluida, lo que significa que desean poder alternar entre diferentes canales (on y off) sin problemas.

3. Sostenibilidad y Responsabilidad Social. Cada vez más consumidores valoran la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa. Según un informe de Nielsen, el 73% de los consumidores de todo el mundo están dispuestos a cambiar sus hábitos de consumo para reducir su impacto en el medio ambiente.

4. Influencia de las Redes Sociales: Las redes sociales se han convertido en una poderosa herramienta para influir en las decisiones de compra de los consumidores. Según un estudio de GlobalWebIndex, el 54% de los usuarios de redes sociales utilizan estas plataformas para buscar productos antes de realizar una compra.

5. Compras basadas en valores: Los consumidores están cada vez más interesados en apoyar a empresas que compartan sus valores y causas. Según un informe de Edelman, el 64% de los consumidores compran o boicotean una marca en función de su postura en temas sociales y políticos.

6. Experiencias de compra sin complicaciones: La comodidad y la simplicidad son prioridades clave para los consumidores modernos. Buscan experiencias de compra sin fricciones, donde puedan encontrar y adquirir productos de manera rápida y sencilla.

hoy en día vivimos en un tiempo donde las personas prefieran adquirir productos y servicios que le simplifiquen la vida y ahorren tiempo.

Cuáles son los producto y servicios más consumidos en la actualidad

Latinoamérica

Productos más adquiridos:

• Vehículos (incluyendo eléctricos): Existe una creciente demanda de movilidad sostenible, impulsada por la conciencia ambiental y políticas gubernamentales.

• Ropa y accesorios: La moda sigue siendo una prioridad en mercados donde los consumidores buscan tanto calidad como precios accesibles.

• Productos electrónicos: Gadgets como smartphones, laptops y televisores están en alta demanda, especialmente con avances tecnológicos constantes.

• Videojuegos: Este segmento está creciendo rápidamente, especialmente con la expansión de la comunidad gamer.

Servicios más adquiridos:

• Streaming (Netflix, Spotify, etc.): Con el avance del internet, el entretenimiento en línea sigue ganando terreno en la región.

• Cursos virtuales: La educación a distancia y el aprendizaje de nuevas habilidades son cada vez más populares.

• Servicios de entrega (delivery): Impulsados por la pandemia, muchos optan por la comodidad de recibir productos en casa.

Bolivia

Productos más adquiridos:

• Electrónicos: Similar a Latinoamérica, existe un interés por la tecnología moderna.

• Alimentos básicos: La estabilidad alimentaria sigue siendo clave en las prioridades de consumo.

• Productos de higiene: Artículos como jabón, desinfectantes y mascarillas todavía son importantes.

• Ropa: Aunque no al nivel de la moda en general, la vestimenta sigue siendo esencial.

Servicios más adquiridos:

• Comercio electrónico: Aunque está en desarrollo, muchas personas se adaptan al entorno digital para sus compras.

• Streaming: El entretenimiento en línea es una tendencia creciente.

• Gimnasios y actividades deportivas: Hay un interés creciente por el bienestar físico y la salud.

Tarija

Productos más adquiridos:

• Productos locales: Hay un enfoque en la economía local y la sostenibilidad.

• Alimentos frescos: Tarija, con su riqueza agrícola, destaca en la compra de frutas, vegetales y productos del día.

• Electrónicos: Aunque menos que en ciudades más grandes, sigue habiendo demanda de tecnología.

Servicios más adquiridos:

• Turismo local: Tarija es conocida por su vino y paisajes hermosos, atrayendo tanto a locales como a visitantes.

• Servicios de entrega (delivery): Este sector está desarrollándose en la región.

• Comercio electrónico: Aunque es limitado, está en un crecimiento gradual.

Productos y servicios mas consumidos en los departamentos de Bolivia

Departamento de Oruro

Categoría Productos más comprados

Alimentos arroz, azúcar, fideos, carne de res, pollo, pan, leche, aceite, frutas y verduras

Bebidas Agua embotellada, gaseosas, jugos naturales, cerveza

Tecnología Teléfonos celulares, televisores, computadoras

Venta Ropa de temporada, calzados, prendas de abrigo

Salud Medicamentos

Categoría Servicios más consumidos

Transporte vivienda Pasajes de transporte público, compra de gasolina y diésel

Vivienda vivienda, pago de servicios básicos

Tecnología Recargas de crédito para celular, internet, televisión por cable

Salud Consultas médicas, seguros de salud

Entretenimiento Eventos culturales, restaurantes

Productos de Mayor Consumo

• Alimentos: Incluyen productos básicos como arroz, azúcar, fideos, carne de res, pollo, pan, leche y aceite. Son esenciales en la dieta de los hogares orureños.

• Bebidas: Agua embotellada, gaseosas y jugos naturales son productos consumidos regularmente. La cerveza también se menciona, posiblemente por su demanda en reuniones sociales.

• Tecnología: La compra de teléfonos celulares, televisores y computadoras indica una tendencia hacia la digitalización y el acceso a la información.

• Vestimenta: La ropa de temporada y el calzado reflejan el clima frío de Oruro y la necesidad de prendas adecuadas.

• Salud: Los medicamentos aparecen entre los productos más comprados, lo que sugiere que la población destina una parte de su gasto a la atención médica.

2. Servicios Más Adquiridos

A diferencia de los productos físicos, estos son servicios utilizados por la población en su vida cotidiana.

• Transporte: Incluye pasajes de transporte público, así como la compra de gasolina y diésel, lo que indica una alta movilidad dentro del departamento.

• Vivienda: El alquiler de vivienda y el pago de servicios básicos (agua, luz, gas) son gastos recurrentes de los hogares.

• Tecnología: La recarga de crédito para celulares, el acceso a internet y la televisión por cable reflejan la necesidad de comunicación y entretenimiento.

• Salud: Las consultas médicas y los seguros de salud son servicios importantes para el bienestar de la población.

• Entretenimiento: Se destaca el consumo de eventos culturales y la asistencia a restaurantes, lo que indica una inversión en ocio y recreación.

Fuente

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2022-f8f31-Oruro-2022.pdf

Departamento de La Paz

Categoría Producto de alta demanda Oportunidad para emprendedores

Alimentos Productos básicos (arroz, azúcar, fideos, carne, pollo, pan, leche, aceite), comida rápida, productos saludables (orgánicos, sin gluten, veganos) Tiendas de alimentos especializados, producción local de comida saludable, dark kitchens

Bebida Café, cerveza artesanal, jugos naturales, bebidas energéticas Cafeterías especializadas, cervecerías artesanales, venta de jugos prensados en frío

tecnologia Teléfonos celulares, accesorios tecnológicos, computadoras, gadgets innovadores Tiendas de accesorios, mantenimiento de dispositivos, importación de gadgets

Vestimenta Ropa de temporada, prendas de abrigo, ropa deportiva y casual, calzado Tiendas de ropa personalizada, moda sostenible, emprendimientos de calzado artesanal

Salud y bienestar Suplementos alimenticios, productos naturales, cosmética orgánica Venta de productos naturales, emprendimientos de skincare ecológico, suplementos deportivos

categoría Servicios populares Oportunidad para emprendedores

Transporte Uso de teleférico, taxis, transporte público, alquiler de vehículos eléctricos Aplicaciones de movilidad, alquiler de scooters o bicicletas eléctricas

Vivienda Alquiler de departamentos, hospedajes temporales (Airbnb), co-living Gestión de alquileres, decoración de interiores, inmobiliarias digitales

Tecnología Recarga de crédito, internet de alta velocidad, suscripción a plataformas digitales Venta de paquetes de internet, servicios de streaming, asistencia tecnológica

Salud

Consultas médicas, seguros de salud, gimnasios y centros de bienesta Clínicas especializadas, gimnasios boutique, coaching de bienestar

Entretenimiento Restaurantes, eventos culturales, turismo urbano Food trucks, organización de eventos, experiencias turísticas innovadoras

1. Productos Más Consumidos y Oportunidades de Negocio

a) Alimentos

• Productos básicos: Arroz, azúcar, fideos, carne, pollo, pan, leche y aceite son compras esenciales en la canasta familiar.

• Comida rápida: Hamburguesas, salchipapas, pollos a la broaster, y comida rápida son muy consumidos debido al ritmo acelerado de la ciudad.

• Productos saludables: Hay una creciente demanda de alimentos orgánicos, sin gluten, veganos y con menos azúcar debido a una mayor conciencia sobre la salud.

Oportunidad para emprendedores:

• Tiendas de productos saludables (físicas o en línea).

• Dark kitchens (cocinas ocultas) que venden comida saludable o gourmet solo por delivery.

• Elaboración de snacks saludables (barras de cereales, frutos secos, jugos detox).

b) Bebidas

• Café: La Paz es una ciudad con una fuerte cultura de café, y la demanda de café de especialidad está en crecimiento.

• Cerveza artesanal: Hay un interés en cervezas locales con ingredientes únicos.

• Jugos naturales y bebidas energéticas: Son una alternativa saludable al consumo de gaseosas.

Oportunidad para emprendedores:

• Cafeterías especializadas con café boliviano de alta calidad.

• Producción y venta de cerveza artesanal con sabores innovadores.

c) Tecnología

• Teléfonos celulares y accesorios tecnológicos: La gente constantemente cambia de teléfonos y compra cargadores, audífonos y fundas.

• Computadoras y gadgets innovadores: Tablets, smartwatches y otros dispositivos son cada vez más populares.

Oportunidad para emprendedores:

• Tienda online de accesorios tecnológicos con entrega rápida.

• Reparación y mantenimiento de celulares y laptops con servicio a domicilio.

• Importación y venta de gadgets innovadores.

d) Vestimenta

• Ropa de temporada y prendas de abrigo: En La Paz, el clima frío genera alta demanda de ropa abrigada.

• Ropa deportiva y casual: Marcas de ropa deportiva están en auge debido a la cultura fitness.

• Calzado: Zapatos resistentes y cómodos son esenciales debido a la geografía paceña.

Oportunidad para emprendedores:

• Ropa personalizada o con diseño boliviano (streetwear con identidad cultural).

• Moda sostenible y ecológica, como ropa reciclada o de algodón orgánico.

• Tienda de calzado con modelos ergonómicos y resistentes para el clima de La Paz.

e) Salud y Bienestar

• Medicamentos y suplementos alimenticios: La demanda de productos naturales y vitamínicos ha aumentado.

• Cosmética orgánica: Cremas, jabones y productos de belleza sin químicos agresivos son populares.

Oportunidad para emprendedores:

• Venta de productos naturales y suplementos deportivos.

• Emprendimientos de skincare ecológico y cosmética natural.

• Desarrollo de una tienda online de bienestar y productos saludables.

2. Servicios Más Adquiridos y Oportunidades de Negocio

a) Transporte

• Uso del teleférico y transporte público: La movilidad es clave en una ciudad con calles empinadas y tráfico constante.

• Alquiler de vehículos eléctricos: Cada vez hay más interés en opciones sostenibles de transporte.

Oportunidad para emprendedores:

• Alquiler de scooters o bicicletas eléctricas para facilitar el transporte en zonas céntricas.

• Aplicaciones de movilidad o carpooling para reducir costos y tráfico.

• Mantenimiento y venta de accesorios para vehículos eléctricos.

b) Vivienda

• Alquiler de departamentos y hospedajes temporales: Con la llegada de turistas y profesionales, hay alta demanda de alquileres cortos.

• Espacios de co-living: Viviendas compartidas para jóvenes profesionales están ganando popularidad.

Oportunidad para emprendedores:

• Gestión de alquileres de corta estancia (tipo Airbnb).

• Decoración y remodelación de interiores enfocada en pequeños espacios.

• Inmobiliarias digitales con tours virtuales de los departamentos en renta.

Fuente

• https://sitservicios.lapaz.bo/seguridad-alimentaria/capitulo-2.html

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2021-3d6d8-Estado-Productivo-Dpto-La-Paz-2021.pdf

Departamento de Santa Cruz

Categoria producto Oportunidad para emprendedores

Alimentación Carnes (res, cerdo, pollo, pescado) Producción y distribución de carnes frescas y procesadas.

Agricultura Frutas tropicales Venta de jugos naturales y postres con frutas.

Lácteos Leches y derivados Expansión de productos lácteos artesanales.

Comercio Productos importados Tiendas especializadas en productos internacionales.

salud Alimentos fitness y Saludables Creación de marcas de comida saludable.

Categoria Servicio Oportunidad para emprendedores

Movilidad Transporte privado Aplicaciones y flotas de transporte personalizadas.

Salud Gimnasios y entrenadores Apertura de gimnasios y centros fitness.

Comercio Delivery de comida Creación de apps de delivery locales.

entrenamiento Eventos y fiestas Empresas de organización de eventos y catering.

Fuente

• https://ibce.org.bo/images/publicaciones/ie-3-Informe-Especial-Santa-Cruz-aporte-economia-boliviana.pdf

Departamento de Potosi

Categoria producto Oportunidad para emprendedores

Agricultura Papa y quinua Producción y comercialización a gran escala

Minería Minerales y metales Expansión de mercados de insumos mineros

Lácteos Queso de altura Creación de marcas artesanales.

alimentos Charque y carne seca Producción industrial y exportación.

Categoria Servicio Oportunidad para emprendedores

Turismo Turismo cultural y minero Creación de experiencias turísticas

Comercio Transporte de carga Empresas de logística y distribucion

Educacion Formacion tecnica en minería Centros de capación para el sector minero

Fuente

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2020-c3add-potosi.pdf

Departamento de Chuquisaca

Categoria Producto Oportunidad para emprendedores

Lacteos Quesos y Yogures Producción artesanal y distribución.

Agricultura Mani y maíz Producción a gran escala y exportación.

Alimentos Chorizos y embutidos Expansión del mercado gastronómico.

Dulces Chocolates y confiteria Creación de marcas locales.

Categoria Servicio Oportunidad para emprendedores

Turismo Turismo histórico y cultural Creación de rutas turísticas y experiencias.

Educacion Universidades y formacion Expansión de centros educativos.

Gastronomía Restaurantes y Catering Creación de negocios de comida gourmet.

Fuente

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/BI\_2305202085291\_INFCHQS2020.pdf

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2021-5a0d3-Boletin-Productivo-Chuquisaca.pdf

Departamento de Beni

Categoria Producto Oportunidad para emprendedores

Alimentación Carne de res y pescado Producción y distribución de carnes locales.

Agricultura Plátanos y cacao Expansión de mercados para productos naturales.

Artesanías Cuero y tejidos indígenas Producción y exportación de artesanías.

Categoria servicio Oportunidad para emprendedores

Turismo Ecoturismo y Aventura Creación de paquetes turísticos en áreas protegidas.

comercio Transporte fluvial y terrestre Empresas de logística y distribución.

Fuente

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2020-e24cc-3inebeni.pdf

Departamento de Pando

Categoria Producto Oportunidad para emprendedores

Agricultura Castaña y cacao Expansión y exportación y procesamiento

Alimentación Carne de monte y peces Produccion y distribucion local

Categoria Servicio Oportunidad para emprendedores

Turismo Turismo de aventura Ecoturismo y experiencias de aventura.

Logística Servicios de logística y distribución Servicios de logística para productos amazónicos.

Exportación Exportación y comercio exterior Empresas de exportación y distribución.

Fuente

• https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2024-a2259-Caracterizacion-de-Pando.pdf

Departamento de Cochabamba

Categoria Producto Oportunidad Para emprendedores

Alimentación Chicha y refrescos naturales Producción artesanal y distribución a nivel nacional.

Agricultura Papa, maíz y Hortalizas Producción a gran escala y comercialización en mercados locales.

Lácteos Quesos y yogurt Desarrollo de productos lácteos artesanales y saludables.

Gastronomía Salteñas y empanadas Creación de franquicias y puntos de venta.

Industria Harinas Y planificacion Producción de pan y repostería con valor agregado.

Categoria Servicio Oportunidad para emprendedores

Gastronomía Restaurantes y catering Creación de espacios gastronómicos con identidad regional

Turismo Turismo ecológico y gastronómico Diseños de rutas turísticas con experiencias culinarias

Transporte Transporte Interdepartamental Expansión de servicios de transporte privado y de carga

comercio Ferias y mercados especializados Creación de espacios de venta para productos lácteos

Fuente

• https://ibce.org.bo/images/publicaciones/CE-310-Comercio-Exterior-COCHABAMBA-Aportando-desarrollo-Bolivia.pdf

• https://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins\_textes/2021-05/42549.pdf

Tendencia del comportamiento del consumidor boliviano

1. ¿Cuáles han sido los cambios más relevantes que ha tenido el consumidor boliviano luego de la llegada de la pandemia?

• EL CRECIMIENTO DEL ECOMMERCE:la compra a través de este canal se incrementó durante la temporada de cuarentena rígida, no podemos decir que esto se mantiene ahora a los mismos niveles, sin embargo, comparado con el 2019, hoy hay más gente comprando por este canal. las personas hemos comprado licencias, aplicaciones, productos físicos e incluso productos que normalmente no se consumen o no se compran por el canal digital, tales con alimentos y bebidas que son de la canasta básica. esto ha hecho que el delivery explote.

• Los INGRESOS se han visto afectados en un 20% y esto ha causado que los bienes de lujo también estén afectados. el 2021 no es un año para marcas premium, tampoco para lanzar innovaciones ostentosas, el consumidor está buscando accesibilidad, eficiencia y ahorro.

o PIB per cápita: En 2023, el PIB per cápita de Bolivia fue de aproximadamente 3,713 dólares. Esto posiciona al país en la parte baja del ranking global, indicando un nivel de vida relativamente bajo en comparación con otros países.

o Desempleo: La tasa de desempleo en Bolivia es del 4.4%, lo que muestra una estabilidad relativa en el mercado laboral.

o Inflación: En febrero de 2025, la inflación acumulada fue del 13.2%, lo que afecta el poder adquisitivo de los bolivianos.

• EL CONSUMO HOGAR se ha modificado, el hecho de pasar en casa más tiempo que antes, incrementa el consumo “in home”, entre ellos el digital, productos de higiene del hogar, refacciones del hogar, limpieza, desinfección higiene personal, nutrición (foco de la alimentación para prevenir enfermedades)

• UN CAMBIO MÁS ESTRUCTURAL ha sucedido con EL CONSUMO DIGITAL ya que la adopción del internet fijo ha crecido, el segmento D1 (clase baja ascendente) ha accedido a tener este servicio. Por lo tanto, en general éste servicio está llegando al 60 % de penetración en nuestro país. Esto hace que se incremente el streeming, también el uso de Smart tv, la tv on demand y vídeo conferencias también creció.

2. ¿Qué es lo que más valora el consumidor boliviano actualmente?

• Relación calidad-precio: Los consumidores buscan productos que ofrezcan una buena calidad a un precio razonable, priorizando el valor que obtienen por su dinero.

• Disponibilidad y accesibilidad: La facilidad para encontrar productos y la cercanía de los puntos de venta son factores clave en la decisión de compra.

• Preferencia por productos locales: Existe una inclinación hacia el apoyo a la economía local mediante la compra de productos nacionales, lo que también refuerza la identidad cultural.

• Sostenibilidad y responsabilidad social: Cada vez más, los consumidores consideran el impacto ambiental y social de los productos que adquieren, optando por aquellos que promueven prácticas sostenibles y éticas.

Cuales serían los productos y servicios que tienen mayor potencial de ser adquiridos en la actualidad

Categoria Productos sugeridos Servicios sugeridos

productos Alimentos basicos y frescos (Frutas, verduras, granos) Servicios de entrega de alimentos, medicinas y productos esenciales.

Productos de higiene y cuidado personal (jabones, desinfectantes cosméticos) Turismo local (rutas de vino, ecoturismo, experiencias económicas).

Accesorios tecnológicos accesibles (cargadores, audífonos, dispositivos reacondicionados). Educación y capacitación (cursos virtuales y habilidades prácticas).

Artesanías, textiles y productos tradicionales locales. Reparación y mantenimiento (electrodomésticos, bicicletas, bienes esenciales).

Estos productos y servicios tienen una mayor probabilidad de ser exitosos en el mercado boliviano (y en Tarija específicamente) debido a factores que responden tanto a las necesidades actuales de los consumidores como a las condiciones económicas y sociales. A continuación, te explico las razones principales:

1. Necesidades Esenciales

• Alimentos básicos y frescos: Son indispensables en el día a día y no pueden faltar en ningún hogar. Su producción local puede garantizar precios accesibles y frescura.

• Productos de higiene y cuidado personal: A raíz de la pandemia, las personas siguen priorizando la higiene y el autocuidado.

2. Accesibilidad Económica

• Con el poder adquisitivo reducido debido a la inflación, los consumidores priorizan productos accesibles. Proveer bienes y servicios con una buena relación calidad-precio garantiza una buena recepción en el mercado.

3. Apoyo a lo Local

• En regiones como Tarija, existe una preferencia por productos locales y artesanales, ya que impulsan la economía local y refuerzan la identidad cultural.

4. Tendencias Emergentes

• Comercio electrónico y servicios de entrega: Aunque aún está en desarrollo, la digitalización del comercio es una tendencia global que los jóvenes pueden aprovechar para llegar a más personas de manera eficiente.

• Educación y capacitación: Con el crecimiento del aprendizaje en línea, los consumidores buscan habilidades que les permitan mejorar sus ingresos o adaptarse al mercado laboral.

5. Experiencias y Sustentabilidad

• Servicios como el turismo local son atractivos porque ofrecen experiencias únicas y económicas. Además, el interés por prácticas sostenibles impulsa la demanda de productos que respeten el medio ambiente.

6. Necesidades Prácticas

• Servicios como la reparación de electrodomésticos y dispositivos son útiles en un contexto donde comprar nuevos artículos puede ser costoso.

HERRAMIENTA SIMULADOR DE EMPRENDIMIENTOS

DEMANDA Y ESTACIONALIDAD

HISTORICOS DE DEMANDA Y VARIACIONES SEGÚN EPOCA DEL AÑO

La demanda de productos y servicios en Bolivia presenta fluctuaciones estacionales influenciadas por factores climáticos, culturales y económicos. A continuación, se detallan algunos ejemplos:

• Alimentos: Productos agrícolas como la papa y otros tubérculos experimentan variaciones de precio y disponibilidad a lo largo del año debido a ciclos de cosecha y condiciones climáticas. Por ejemplo, en mayo de 2024, el gobierno atribuyó el incremento de precios de ciertos alimentos a factores climáticos y estacionalidad, indicando que las cosechas en diferentes épocas afectan la oferta y, consecuentemente, los precios.

Fuente

• (https://www.lostiempos.com/actualidad/economia/20240518/gobierno-atribuye-incremento-algunos-alimentos-factores-climaticos?utm\_source=chatgpt.com).

• Frutas Amazónicas: Productos como el asaí, la castaña y el copoazú han ganado popularidad en mercados internacionales debido a sus propiedades nutricionales. Sin embargo, su disponibilidad y precio están sujetos a variaciones estacionales, dependiendo de los períodos de cosecha y la oferta en el mercado.

Fuente

• (https://frutosamazonicos.org.bo/informacion-de-mercado/?utm\_source=chatgpt.com. ).

• Energía: La demanda de electricidad en Bolivia muestra patrones estacionales, con incrementos durante los meses más fríos debido al mayor uso de calefacción y durante los meses más cálidos por el uso de sistemas de refrigeración. Estas variaciones requieren una planificación adecuada para garantizar la estabilidad del suministro energético. Un estudio sobre la demanda de energía eléctrica en Bolivia utilizó datos históricos desde 1975 hasta 1987 para proyectar tendencias futuras.

Fuente

• (https://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2415-06222017000100004&script=sci\_arttext&utm\_source=chatgpt.com.)

• Turismo: En 2019, el 69% de los turistas internacionales ingresaron a Bolivia por carretera, mientras que el uso del transporte aéreo mostró un incremento de casi el 70% desde 2007. Estos datos indican variaciones estacionales en la afluencia de visitantes, influenciadas por factores como vacaciones y eventos culturales.

Fuente

• (https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/062/documentos/2021/12/documentos-anexos/DOC2021896770.pdf?utm\_source=chatgpt.com.)

• Agricultura: La demanda de trabajadores para tareas agrícolas estacionales, como la zafra azucarera, ha generado movimientos migratorios internos en Bolivia. Estos flujos laborales están directamente relacionados con los ciclos productivos y las necesidades de mano de obra en diferentes épocas del año.

Fuente

• (https://publications.iom.int/system/files/pdf/perfil\_migratorio\_de\_bolivia.pdf?utm\_source=chatgpt.com.)

TENDENCIAS ECONOMICAS GLOBALES

ANALISIS DEL ENTORNO GLOBAL Y SU IMPACTO EN EL MERCADO LOCAL

Las tendencias económicas globales influyen de manera significativa en la economía boliviana:

• Crecimiento Económico: Se prevé que la economía global crezca un 2,7% en 2025, con las economías avanzadas creciendo alrededor del 1,7% y los mercados emergentes y economías en desarrollo, incluyendo América Latina y el Caribe, proyectando un crecimiento del 2,7%. Estas proyecciones sugieren un entorno internacional moderadamente favorable para Bolivia.

Tras la pandemia, Bolivia logró una recuperación económica notable, impulsada por la relajación de medidas restrictivas y un entorno externo favorable, incluyendo el alza de precios de productos de exportación clave . Sin embargo, desde 2015, la economía ha experimentado una desaceleración sostenida, reflejada en una caída en la tasa de crecimiento del PIB.

Fuentes

• (https://populi.org.bo/wp-content/uploads/2024/12/AP-236-Perspectivas-para-la-economia-boliviana-en-2025.pdf?utm\_source=chatgpt.com.)

• (https://www.bancomundial.org/es/country/bolivia/overview?utm\_source=chatgpt.com.)

• Relaciones Comerciales Internacionales: China ha expresado su compromiso de ser un socio confiable para América Latina, buscando fortalecer lazos estratégicos en la región. Bolivia mantiene fuertes vínculos económicos con China, con una deuda superior a $1,7 mil millones y significativas inversiones chinas en sectores como metales, energía y transporte. Esta relación puede ofrecer oportunidades y desafíos para el mercado boliviano.

La globalización ha transformado el comercio mundial, y Bolivia enfrenta desafíos para integrarse plenamente en este entorno. A pesar de los esfuerzos, la economía boliviana aún se debate entre la marginalización y la participación activa en el comercio internacional.

Fuentes

• (https://www.reuters.com/world/china/china-seeks-elevated-ties-with-bolivia-china-foreign-minister-says-2025-02-19/?utm\_source=chatgpt.com .)

• (https://rej.uchile.cl/index.php/REI/article/download/15171/29134/?utm\_source=chatgpt.com.)

• Crisis Energética y Comercio Exterior: Rusia ha incrementado sus exportaciones de combustibles a Bolivia en respuesta a la creciente crisis energética en el país. Entre diciembre y marzo, se enviaron aproximadamente 190,000 toneladas métricas de diésel desde Rusia a Bolivia, reflejando la dependencia boliviana de las importaciones de combustibles y las dinámicas cambiantes del comercio energético global.

DETECCION DE TENDENCIAS

ANALISIS EN TIEMPO REAL DE DATOS EN REDES SOCIALES Y BUSQUEDAS

El análisis en tiempo real de datos provenientes de redes sociales y motores de búsqueda es una herramienta valiosa para identificar tendencias emergentes en Bolivia. Este enfoque permite a empresas y organizaciones:

• Monitorear Preferencias del Consumidor: Analizando menciones y discusiones en plataformas como Facebook, Twitter e Instagram, es posible detectar cambios en los intereses y comportamientos de los consumidores bolivianos, facilitando la adaptación de estrategias de marketing y desarrollo de productos.

• Identificar Temas de Interés Público: El seguimiento de hashtags y términos populares en redes sociales ayuda a comprender los temas que captan la atención de la población en tiempo real, permitiendo a medios de comunicación y entidades gubernamentales responder de manera oportuna a inquietudes y necesidades.

• Evaluar el Sentimiento Público: El análisis de comentarios y publicaciones permite medir el sentimiento general hacia eventos, marcas o políticas específicas, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones estratégicas.

Claude:

crea una imagen de un lienzo de modelo canva de la siguiente informacion "esta informacion a un lenguaje mas inexperto y en contexto boliviano":