

Tejido empresarial

ECONOMÍA / FINANZAS
RSE y SOCIEDAD EMPRESARIAL

Nuevos retos digitales de las empresas Pág. 4

Cambios y oportunidades de la industria nacional frente al Covid 19. Pág. 8

Protocolos de bioseguridad en casa. Pág. 12

Análisis Económico

Las nuevas condiciones del ecosistema económico empresarial de Cochabamba en la era del postconfinamiento. Pág. 10

Staff

Editor

Federación de Entidades Empresariales Privadas de Cochabamba.
Av. Pando N°1185.
Tel: 4663685.
Email: fepc@fepc.bo
Página Web: www.fepc.bo

Comité Editorial

Luis Fernando Laredo Arellano.
Juan Pablo Demeure Ramirez.
Raúl Solares Rivero.
Vivian Cardona Sossi.
Iris Alemán Quispe.

Dirección General

Iris Alemán Quispe.
Roger Medina Candia.

Publicidad

Katherine Aparicio Rocha.
Jesica Abigail Gonzales Herrera.

Prensa y Redacción

Omar Robles Fernández
Roger Medina Candia.

Fotografía

Alejandro Bustamante Isa
Alexander Quispe López

Diseño y Diagramación

Vanessa Llanos Guzmán
Alejandro Bustamante Isa

Editorial



Estamos a punto de cumplir un año y medio desde la llegada de la pandemia a Bolivia, la declaratoria de la emergencia sanitaria y la cuarentena total. Sin duda han sido meses complejos para el aparato productivo y de servicios de Cochabamba, pero hemos trabajado arduamente para preservar la vida de las personas y levantar la economía de nuestra región.

Los indicadores macroeconómicos son los síntomas que nos ayudan a diagnosticar la salud económica de un país, porque nos ayudan a prevenir o aliviar ciertas enfermedades que puedan darse dentro la economía.

Como consecuencia de la crisis provocada por la pandemia que generaron los confinamientos, estuvimos obligados a enfrentar distintas patologías como la económica, social y ambiental; generando índices atípicos. Por ello, es importante realizar profundo análisis, con la finalidad de dar apreciaciones de manera objetiva.

En esta edición de Tejido Empresarial, tenemos el agrado de ofrecer un análisis profundo de la economía de Cochabamba, enriquecida con la visión de los sectores estratégicos que nos presentan la transformación del mercado en la era del postconfinamiento: perspectivas, oportunidades y alterativas para el aparato productivo y de servicios de Cochabamba.

ipee⁷

Instituto de Progreso Económico Empresarial



Unimos esfuerzos para
levantar juntos nuestra
ciudad, aceptamos el reto

¡Felicidades Cochabamba!



UNIFRANZ
Internacionalízate

**INNOVACIÓN
EN EDUCACIÓN**

Los nuevos retos digitales de las empresas durante el postconfinamiento

La flexibilización de la cuarentena provocó cambios en el mercado. Conoce los retos y oportunidades en esta entrevista con el especialista en transformación Tecnológica Álvaro Guzmán.

A casi un año y medio de la llegada de la pandemia a Bolivia y el establecimiento de cuarentenas por parte de las autoridades, el mercado cochabambino afronta un proceso de transformación tecnológica acelerado, y presenta desafíos centrados en la planificación, la atención en las necesidades de los clientes, la facilitación de los procesos de compra, y la ruptura de las estructuras tradicionales de venta, según analista y gerente general de Connaxis Bolivia, Álvaro Guzmán.

El mundo digital, trae oportunidades para el crecimiento empresarial en esta nueva era tras la flexibilización de la cuarentena. El marketing digital, el comercio online y la creación de divisas digitales son solo algunos de los elementos que ofrece este panorama.

No exentó de desafíos es importante conocer las herramientas y la nueva cultura del mundo online. Tejido Empresarial conversó con Álvaro Guzmán, quien ofrece una perspectiva de los desafíos y oportunidades que el mundo digital puede ofrecer al empresariado, los innovadores y emprendedores.

TE: ¿Cuáles considera que son los desafíos digitales que las empresas cochabambinas y bolivianas en general atraviesan con los cambios en el mercado?

Definitivamente la pandemia ha puesto en evidencia muchas carencias de las empresas e instituciones en Bolivia relacionadas a sus procesos de transformación digital. El mercado ha tomado la decisión de ser digital, pero esto no ocurre por la Covid-19, esta transformación ha iniciado hace más de veinte años y muchas empresas han afrontado el desafío de manera oportuna muchos años atrás, la digitalización pone al cliente y su experiencia en el centro de todos los procesos de las empresas, tanto internos como externos, el cliente tiene una herramienta de gestión de vida en la palma de su mano y la pandemia solamente ha profundizado esta dependencia. La transformación digital ha



llegado hasta al sistema financiero, tecnologías como Bitcoin ha generado una especie de “divisa privada” que no conoce de fronteras administrativas y normativas, los clientes están listos para dar el salto, el desafío radica en identificar qué empresas darán el primer paso.

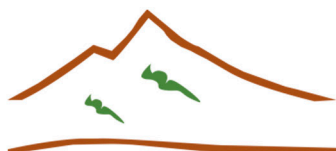
TE: ¿Qué cambios ha identificado desde su experiencia en el mercado digital, y lo relacionado a la comercialización digital en esta etapa de “postconfinamiento”?

El cliente decidirá en qué momento explorar, visitar

la tienda en línea, contactar al equipo de soporte a cualquier hora, identificará qué comprar y por qué medio decide pagar, desde cualquier lugar y en cualquier dispositivo; decidirá dónde recoger el producto y en qué momento, o analizará la opción de recibirlo en cualquier ciudad o país; evaluará de manera analítica las ventajas del producto o servicio en cuanto cubran su necesidad y decidirá por la mejor experiencia en todo el proceso.

Visita nuestra web para acceder al contenido extenso de esta entrevista con el especialista en Tecnología Álvaro Gúzman: <https://tejidofepc.wixsite.com/tejidoempresarial>

FUNDACIÓN PARA LA PROMOCIÓN E INVESTIGACIÓN EN PRODUCTOS ANDINOS



Fundación
PROINPA

23 Años

*de Innovación tecnológica
para el Agro Boliviano*



NUEVO PANORAMA PARA LOS EXPORTADORES

entre la reinvencción de estrategias y redefinición de propuesta de valor

La pandemia y las cuarentenas implementadas por los gobiernos bolivianos y extranjeros, provocaron un cambio en la demanda externa, los requisitos para las exportaciones y generó un mercado internacional incierto, desafíos que las empresas exportadoras deben afrontar para adaptarse mediante la reinvencción e innovación de sus procesos, productos y estrategias, según explica el Presidente de CADEXCO, Gunther Hass.

TE: ¿Cuáles considera que son los desafíos que las empresas cochabambinas y bolivianas exportadores en general atraviesan?

Los nuevos desafíos establecidos por la situación de pandemia, deberían estar dirigidos y vinculados a la solución de las barreras relacionadas a la actividad exportadora y a la mejora de la competitividad empresarial. Se requiere un mayor apoyo por parte del Estado en las actividades de promoción comercial que vinculan la oferta exportable y que permitan mejorar las condiciones de acceso al mercado, trabajar en reducir las barreras arancelarias, y fomentar la apertura de Tratados y Acuerdos comerciales entre otros.

Es difícil afrontar un mercado incierto y el contexto actual nos lleva a enfrentar nuevos

requerimientos, y la reinvencción e innovación se convertirán en un requisito para un mejor futuro. La capacidad de las empresas para competir en mercados internacionales depende en buena medida de su capacidad a adaptarse a los requerimientos de la demanda externa. No solo en el producto final sino también en nuevos procesos de producción, comercialización y/o métodos de organización empresariales.

TE: Entre diciembre de 2019 (antes de la pandemia) y diciembre de 2020, ¿se han generados cambios en los mercados de exportación de Cochabamba?

En el último reporte comparativo hasta el mes de junio, entre las gestiones 2020 a 2021, hubo una pérdida de los siguientes mercados: Croacia, Hong Kong, Israel, Kuwait, Líbano, Malasia, Panamá y Santa Lucía entre otros.

Entre los sectores fortalecidos se encuentra la sección de Metales comunes y manufacturas de estos mismos, presentando un crecimiento de más de 2 millones de dólares que representa doce veces más de la cantidad del valor exportado el año pasado, también se registró un incremento en el sector de madera, carbón vegetal y manufacturas en madera, con un crecimiento de más de 2,5 millones de dólares. El más destacado fue el sector de alimentos del reino vegetal, como frutas, café, cereales, hortalizas entre otros, que registró un crecimiento de aproximadamente 5 millones de dólares.

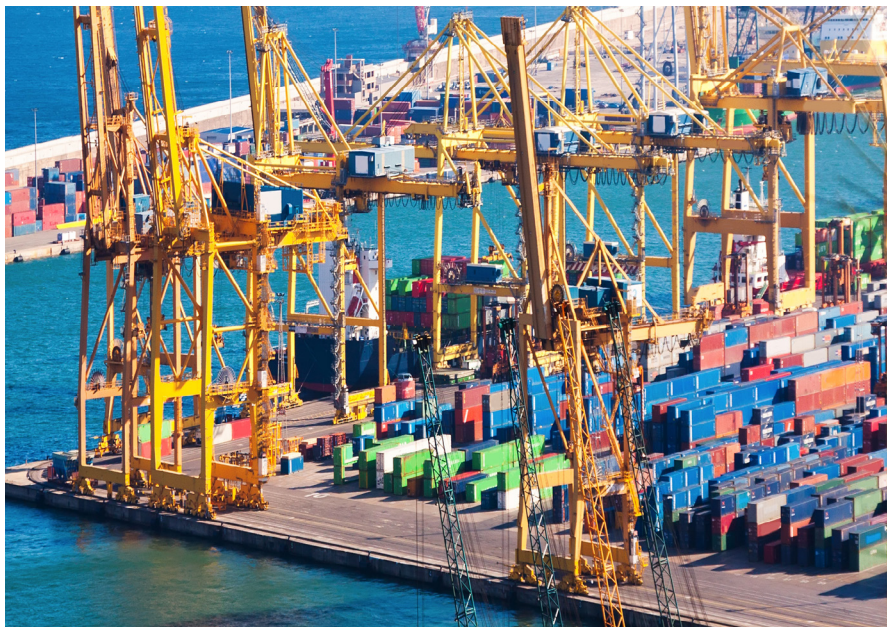
Por el lado contrario, los sectores que no exportaron producto alguno hasta el presente mes, fue el sector de urea de disolución acuosa y el sector de sombreros, artículos de plumas y manufacturas para el cabello.

TE: ¿Qué oportunidades identificadas existen para las empresas en este contexto?

Nos encontramos dentro de un panorama diferente, pero con nuevas oportunidades a partir de la reinención de estrategias y redefinición de propuesta de valor de las empresas exportadoras. Las instituciones públicas deberán iniciar el cambio paulatino hacia plataformas electrónicas y procesos de digitalización, estas opciones permitirían optimizar los costos de transacción y tiempo invertido en la entrega de documentos y trámites requeridos por las empresas.

Por nuestra parte, la innovación, la adaptación de producción a los nuevos requerimientos internacionales y la consolidación de apoyo por parte del Estado a la actividad exportadora y de logística, tendrán que ser un punto obligatorio para mejorar las condiciones de competitividad del sector.

El presente contexto digital, también nos permite acercarnos



y empaparnos en diferentes actividades empresariales de forma activa y desde distintos lugares, rompiendo así las barreras de distancias y nacionalidades. Ahora podemos participar en ruedas de negocios, cursos, ferias, capacitaciones y misiones comerciales desde nuestras oficinas u hogares.

TE: ¿Qué recomendaciones pude indicar a los empresarios que están atravesando por problemas en esta etapa de “nueva normalidad”?

Como mencionábamos con anterioridad, la reinención será esencial para poder afrontar el

futuro empresarial, a partir de ello, se debe trabajar en mejorar la oferta de productos y fortalecer a través de diferentes criterios la competitividad de los mismos, para permitir un mejor acceso en el mercado internacional, también capturando y analizando las nuevas tendencias que van presentando. Cabe resaltar que hoy más que nunca la unión y la confianza en los gremios empresariales debe ser considerada por las empresas, no solamente por la acción de representación, sino, por la prestación de servicios especializados que logramos desarrollar a través de años de experiencia.

Los cambios y oportunidades de la industria nacional frente al COVID-19

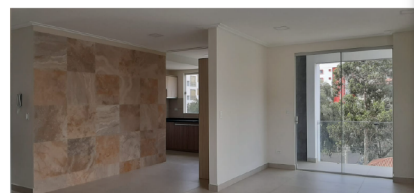
Además de afrontar la pandemia y la flexibilización de las cuarentenas, las pequeñas y medianas empresas de Cochabamba también deben enfrentar los retos de la presencia del contrabando, la reactivación económica y la susceptibilidad de la población, según explica la Presidente de CADEPIA, Luz Mary Zelaya. Conoce más detalles de estas problemáticas y oportunidades en esta entrevista.

Tejido Empresarial (TE): ¿cuáles considera que son los desafíos que las empresas de la mediana y pequeña industria cochabambinas atraviesan?

El principal problema para una reactivación económica es el contrabando, debido a que la población prioriza su bolsillo y es imposible competir con estos precios.

TE: ¿Qué cambios ha identificado en el mercado entre diciembre de 2019 (antes de la pandemia) y diciembre de 2020, y actualmente en esta etapa de "postconfinamiento"?

(Al principio) Ignoramos la existencia del virus, era una noticia más en el televisor, pensamos más en las fiestas de fin de año para reactivar los daños por los problemas políticos y sociales que agobiaban a



- Construcción en gral.
- Supervisión de obras
- Diseño arquitectónico
- Presupuesto de obra
- Calculo estructural
- Demoliciones - excavaciones
- Alquiler de maquinaria pesada

MISIÓN

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con espacios provechosos excediendo sus expectativas proporcionándoles servicios integrados en el diseño, desarrollo y construcción de sus proyectos.

Av. Reducto 4 esquinas/zona Tiquipaya

Armentia constructora



vicons_ian27@hotmail.com
alearquitect93@hotmail.com
arquijuan77@hotmail.com



4-391782



67445015-77434159-63426009



Contáctanos - diseñamos cada espacio de acuerdo a tus necesidades, nos encargamos del más mínimo detalle, de la ejecución y el asesoramiento adecuado.

CONSTRUCCIÓN - INGENIERÍA - ARQUITECTURA

Arq: Juan Llanos

Arq: Paola Gonzales

Ing: Victor Gonzales

nuestro país. Aún así, existía efectiva circulación. Siendo un año donde nos vimos bastante afectados en el 2020, luchamos demasiado buscando vitrinas donde exponer nuestros productos ya que la población no contaba con los recursos económicos y al día de hoy aún existe la susceptibilidad por el intercambio comercial debido a este virus.

Accede a la entrevista completa con la Presidente de CADEPIA en nuestra página web: <https://tejidoefpc.wixsite.com/tejidoempresarial>



Torre Luz



**...un concepto moderno
en el centro de la ciudad !!!**

Departamentos:

3 Dormitorios - 1 Dormitorio

Av. América casi Av. Libertador Bolívar



Contáctanos: 71440144
eccsa@coboce.com

Análisis Económico

Análisis Económico

Las nuevas condiciones del ecosistema económico empresarial de Cochabamba en la era del postconfinamiento.

El confinamiento de las personas debido a la pandemia del COVID-19 puso de cabeza el tablero de los indicadores económicos, generando una caída no vista en décadas, con niveles históricos de desempleo, cientos de miles de empresas en quiebra y un aumento de la brecha social.

A casi un año y medio de la declaratoria de estado de emergencia y cuarentena total en Bolivia, la economía está volviendo a reflotar, gracias a la vacunación

contra el COVID-19 que permite un retorno paulatino en la región a las actividades cotidianas, productivas y de servicios. Esta dinámica genera tasas de crecimiento económico en mayor cuantía en comparación con periodos anteriores.

Otra consecuencia del retorno de las actividades económicas es la generación de índices atípicos de los indicadores macroeconómicos. Por ello, es importante realizar un profundo

análisis, con la finalidad de dar apreciaciones de manera objetiva.

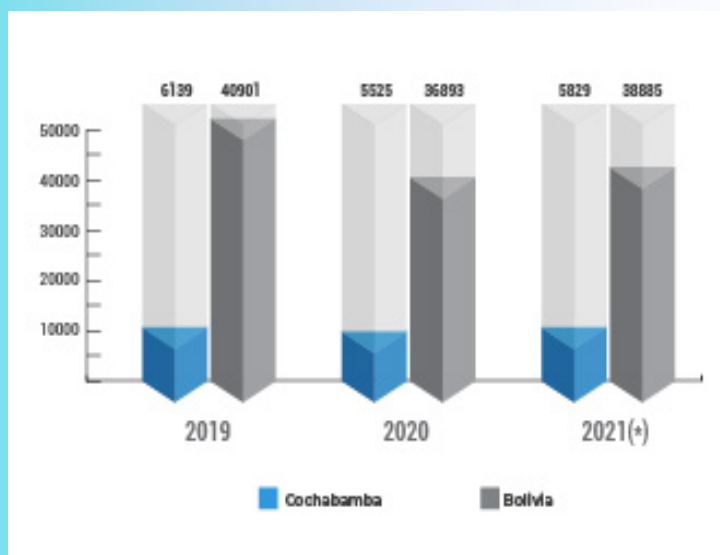
Es fundamental señalar los principales indicadores macroeconómicos para evaluar la economía antes de la pandemia, durante el confinamiento, y durante la reactivación de la economía postconfinamiento en el departamento de Cochabamba.

Accede a la entrevista completa con la Presidente de CADEPIA en nuestra página web: <https://tejidofepc.wixsite.com/tejidoempresarial>

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS INDICADORES PIB, TASA DE DESEMPLEO EN BOLIVIA Y COCHABAMBA

En el gráfico 1 se evidencian las oscilaciones del Producto Interno Bruto (PIB) de Bolivia y Cochabamba. Es decir, se observa una tendencia a una aparente recuperación de Bolivia como así mismo del departamento de Cochabamba. Es evidente que la reactivación económica será moderadamente lenta para volver a tener el crecimiento económico de gestiones anteriores al confinamiento.

GRÁFICO 1





UNIVERSIDAD
CATÓLICA
BOLIVIANA



PreUCB

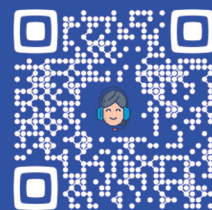
CURSO VIRTUAL PRE UNIVERSITARIO

INSCRIPCIONES
Abiertas

8

INICIO DE
CLASES
NOVIEMBRE

PARA MÁS
Información



Escanea el código QR



PROTOCOLO DE BIOSEGURIDAD EN CASA:

LA OPORTUNIDAD DE REDUCIR EL CONTAGIO DE COVID - 19 HASTA EN UN 95 POR CIENTO

Los ciudadanos pueden reducir hasta en un 95 por ciento el riesgo de contagio de COVID - 19 al implementar un protocolo de bioseguridad para ingresar a sus casas, informó el especialista en bioseguridad y sistemas integrados, el ingeniero Álvaro Rafael Reynaga.

Tejido Empresarial conversó con Reynaga, quien también es gerente general de la empresa Desarrollo de Sistemas Integrados (DSI) que ya implementó más de 200 protocolos a empresas de diversos rubros en Cochabamba. Conoce cuáles son las recomendaciones más importantes para reforzar los cuidados para tu familia en esta entrevista.

TE: ¿Cuál es la importancia de implementar un protocolo de bioseguridad de llegada a los hogares?

Si cumplimos con un protocolo de bioseguridad de ingreso a nuestros domicilios, estamos reduciendo el riesgo de contraer COVID - 19 en un 95 por ciento. Sin embargo, seguimos teniendo un cinco por ciento de riesgo, este puede estar distribuido en los zapatos, en los artículos electrónicos, en los lentes, manillas, aretes, y demás accesorios.

Estas estimaciones surgen según parámetros internacionales. Al cumplir con un protocolo que mencionaremos más adelante, lograremos reducir el riesgo, ojo que el riesgo no se elimina. Puede haber la posibilidad de

que se contagien en ese lapso de tiempo al desvestirse. Por eso es muy importante que no se quiten el barbijo.

En lo que es el mundo de bioseguridad industrial ningún riesgo se elimina, se reduce a su valor más ínfimo para que pueda ser tolerable o aceptable. En este caso tendríamos un riesgo tolerable.

TE: ¿Cuáles son los pasos y elementos que debemos tener en cuenta para establecer nuestro propio protocolo de bioseguridad en nuestras casas?

Tenemos que tener en cuenta que cuando salimos a trabajar, o nos encontramos fuera de nuestras casas, estamos en contacto con el ambiente, con

la suspensión de partículas. En este caso en específico, con las gotículas de la saliva. A pesar de todo, aún hay muchas personas en la calle que no están utilizando el barbijo.

¿Qué debemos hacer cuando llegamos a nuestro domicilio?

Primero, deberíamos tener un sector delimitado en donde ubicar canastos de ropa. En este lugar, debemos quitarnos la ropa, pero sin quitarnos el barbijo y luego progresivamente ir retirando todas las capas de ropa y prendas que portemos.

En este punto es vital haber desinfectado nuestros calzados por un pediluvio, preferentemente humedecido con alcohol al 70 por ciento.

¿Por qué utilizar esta solución y no optar por la lavandina? Porque la lavandina si bien es efectiva, daña el zapato.

Si hablamos del amonio cuaternario de quinta generación, son productos que no hacen daño a nuestros zapatos, son recomendables.

En segundo lugar, una vez retirada la ropa, debemos proceder a ingresar a la ducha o algún espacio que nos permita desinfectar todas las partes del cuerpo. Hay que prestar atención al cuello, al interior de las orejas, brazos, pero también a los codos.

Una vez que vayamos a concluir con ello, tenemos que colocar las prendas a la lavadora y dejar lavar con el detergente de su preferencia.

En tercer lugar, no debemos descuidar los artículos de uso externo como celulares, billetera, relojes, lentes y demás accesorios.

Para proceder a una óptima desinfección, debemos emplear un paño humedecido con alcohol al 70 por ciento y proceder a desinfectar el artículo correspondiente.

¿Por qué no hacerlo directamente aplicando el alcohol sobre la superficie del elemento? Porque podemos dañar el artículo. Utilizar un paño humedecido nos permite desinfectar sin poner en riesgo el artículo.

En casos específicos de carteras o billeteras, lo más recomendable es que procedamos a la atomización.

Accede a la entrevista completa con el ingeniero Álvaro Rafael Reynaga.: <https://tejidofepc.wixsite.com/tejidoempresarial>



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
BOLIVIANA

OPEN HOUSE VIRTUAL

La Cato

¡REGÍSTRATE Y PARTICIPA!



**SÁBADO
9 OCT
09:00 AM**

EMPRESARIOS PRIVADOS DEL BENI Y COCHABAMBA FIRMAN CONVENIO PARA POTENCIAR LA ECONOMÍA DE AMBAS REGIONES



La Federación de Entidades Empresariales Privadas de Cochabamba (FEPC), la Federación de Empresarios Privados del Beni (FEPB) y la Alcaldía de Trinidad concluyeron el pasado 28 de agosto el Primer Encuentro Empresarial del Eje Ichilo Mamoré, con el objetivo de fortalecer los lazos comerciales y de cooperación entre ambos departamentos, profundizar el impulso de la Hidrovía Ichilo – Mamoré y generar un clima de inversión bidepartamental en articulación del sector público – privado.

Al respecto, el presidente de la FEPC, Luis Laredo, informó que una misión empresarial cochabambina público – privada conformada por más de 37 personas trabajó durante dos días junto a sus pares de la FEPB, autoridades municipales y departamentales

para generar oportunidades comerciales para ambos departamentos.

“Decimos espacio y no reunión porque tenemos el objetivo fortalecer los lazos de cooperación, institucionales, de desarrollo, y sobre todo, comerciales entre las ciudades Cochabamba – Trinidad, y por lo tanto de ambos departamentos”, sostuvo Laredo.

Asimismo, precisó que el encuentro fue impulsado gracias a un esfuerzo conjunto con la Alcaldía de Trinidad, en el marco de los esfuerzos que la FEPC y la FEPB realizan para fortalecer la Hidrovía – Ichilo Mamoré, cuyas obras de mejoramiento fueron reactivas el pasado 05 de julio con el primer despacho de carga realizado en Puerto Villarroel, Cochabamba.

Te invitamos la nota completa de la misión empresarial que viajó a Trinidad en el siguiente enlace: <https://tejidofepc.wixsite.com/tejidoempresarial>



Papel Higiénico

Nacional

CON TECNOLOGÍA

3D



Orgullosamente
Boliviano!



Willy Soria

El padre de la avicultura en Cochabamba

Soria es el empresario que impulsó la avicultura moderna en Cochabamba.

Con 51 años de experiencia en el sector avícola, Willy Soria se constituye en el padre de la avicultura moderna en Cochabamba, tras la creación de la Asociación de Avicultores de Cochabamba (ADA), la fundación del primer laboratorio de patología aviar de Bolivia, e impulsar la capacitación de los productores con apoyo técnico del exterior.

Soria inició en el campo avicultor como gerente general de Molinos San Sebastián, una Fábrica de Alimentos Balanceados para Aves y Ganado en marzo de 1970. Gracias a su trabajo la avicultura en Cochabamba paso de ser un sector informal a ser considerado un sector moderno.

Fue en los primeros meses de trabajo que empezó a organizar a los avicultores de Cochabamba, fundando de esta manera la ADA durante su primer año en la industria, adquiriendo su personería jurídica en diciembre de 1970. Desde entonces trabaja de forma ininterrumpida para fortalecer el sector cumpliendo las funciones de presidente de la ADA hasta la actualidad.

Willy Soria también se desempeñó en el ámbito deportivo. En 1977, fue tesorero de la Federación Boliviana de Fútbol (FBF). También fue presidente del Club Jorge Wilstermann en cuatro oportunidades: 1977-1978; 1979-1981; 1983-1985 y 1995-1997.

En 1991 asumió la vicepresidencia de la Liga Profesional de Fútbol Boliviano. Asimismo, ejerció funciones como presidente del Comité Organizador Local de la Copa América que se desarrolló en Bolivia en 1997.

Soria formó parte de la dirigencia que logró llevar a la sección boliviana al mundial de fútbol de Estados Unidos.





Tejido Empresarial conversó con Willy Soria para conocer su historia íntimamente relacionada con la avicultura cochabambina.

Tejido Empresarial (TE): ¿Cómo era el sector avicultor en Cochabamba durante sus primeros años?

En ese entonces la avicultura en Cochabamba era un hobby simplemente y el alimento para aves se importaba desde Estados Unidos.

La Facultad de Agronomía hacía exposiciones anuales de las razas, cuanto más grande o más bonitas eran las gallinas, pero no se hablaba de avicultura como actividad del campo agropecuario del departamento de Cochabamba, dentro de la estructura del sector

agropecuario de Cochabamba no había nada antes y después de la reforma agraria, en vez de ser granero de Bolivia la actividad agrícola se abandonó, y dentro del contexto tratamos de resolver la institución de la crianza de aves, que se inicia con la producción de huevo, los productores de huevo iniciaron la actividad, digamos agropecuaria plena en el valle de Cochabamba antes que la producción de pollo.

La mayor preocupación del público consumidor era la carne de pollo. En ese momento la carne de pollo costaba el doble o el triple de la carne de res y solo se consumía en las grandes solemnidades la carne de pollo.

Continúa leyendo la entrevista con Willy Soria en nuestra página web:

<https://tejidofepc.wixsite.com/tejidoempresarial>

CHOCLOTES: LA STARTUP GASTRONÓMICA

QUE APUESTA POR LA RSE Y APOYA A LOS REFUGIOS DE ANIMALES

Cada sábado, Marcelo Rodríguez y Daniela Segovia le dan vida a los SABADOGS, una iniciativa que permite dotar de recursos económicos a 10 centros de refugios de animales en la ciudad de Cochabamba. El programa de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) de la empresa cochabambina Choclotes se basa en donar entre el 30 y el 40 por ciento de sus ventas de los sábados para que los activistas puedan rescatar, cuidar y proteger a los animales en situación de riesgo.

Choclotes es una Startup Cochabambina de base gastronómica que nació en 2019, con el objetivo de vincular su marca con la comunidad, generando una experiencia entre la degustación de choclos gourmet y el amor por los animales. Actualmente la empresa tiene su base en la plaza food truck de comidas Abraham Lincoln, y ofrece elotes que fusiona la técnica mexicana con el sabor cochabambino.

Tejido Empresarial conversó con el matrimonio propietario de Choclotes. Conoce esta historia que combina emprendedurismo, innovación y Responsabilidad Social Empresarial.

TE: ¿Cómo Nace Choclotes?

Hace unos dos años atrás junto con Daniela nos propusimos hacer un nuevo emprendimiento que tenga que ver con algo diferente a lo que estamos acostumbrados, estábamos viendo de hacer algo con comida. A ella le encanta el choclo con queso, y por eso decidimos hacer algo con choclo y queso diferente. Justo en 2019 sabíamos que estaban de moda los elotes tipo mexicano, que consiste en choclo con salsa y queso con chile.

Pero queríamos darle un toque diferente y decidimos hacerlo a la parrilla, resultó ser increíblemente delicioso.

Para desarrollar la empresa, tomamos el modelo Startup, que es un modelo en el que vas paso a paso, no es un modelo en el que tienes ya todo incluido. En el 2019 las plazas de comidas estaban en su auge, decidimos ingresar para poner un pequeño food truck. /Al Continúa leyendo la entrevista en nuestra página web:

<https://tejidofepc.wixsite.com/tejidoempresarial>





CARRERAS A NIVEL TÉCNICO SUPERIOR

Tres años de duración
R.M. 0074/2019

OFERTA ACADÉMICA CENTRO TUPURAYA

- Gastronomía.
- Contaduría General
- Redes de Gas y Soldadura de Ductos.
- Informática Industrial.
- Parvulario.
- Mecánica Automotriz.

CENTRO AROCAGUA

- Electromecánica Industrial.

MAYOR INFORMACIÓN

Centro Tupuraya

Av. General Galindo N° 1406 - Telf: 4242660

Centro Arocagua

Av. Villazón km 3 (acera norte) -Telf: 4716776



¿Por qué estudiar una carrera técnica?



Alta demanda laboral: la formación técnica forma profesionales altamente calificados.



Corta Duración: Las carreras técnicas tienen una duración de tres años de estudio, con una formación altamente especializada y práctica.



Inserción Laboral: cada año la demanda de profesionales técnicos incrementa en el sector industrial.



37 **FERIA** Internacional
de **COCHABAMBA**
2021

**DEL 28 DE OCTUBRE
AL 7 DE NOVIEMBRE
RECINTO FERIAL ALALAY**

ORGANIZA:



FEICOBOL
Fundación para la Feria Internacional de Cochabamba-Bolivia

FEICOBOL INFORMES:

Recinto Ferial de Alalay: Circuito Bolivia entre Barrancas y Huanchaca.
| Telfs. (591-4) 4218880 | (591-4) 4504128

e-mail: feicobol@feicobol.com.bo | www.feicobol.com.bo | Cochabamba - Bolivia