

Estudio:

Perfil de Estratos Socioeconómicos en Bolivia

¿Cómo se realizó la investigación?



OBJETIVO: Segmentar los hogares y construir los perfiles socioeconómicos que mejor describen a cada uno de los estratos que se conforman.



UNIVERSO: Jefes de hogares (principales aportantes) mayores de 18 años y residentes en las ciudades de Santa Cruz de la Sierra, La Paz, El Alto y Cochabamba.



MUESTREO: Probabilístico y por conglomerados a dos etapas, con selección aleatoria de puntos muestrales y selección sistemática de hogares.



MUESTRA: Se realizaron 1.100 encuestas, cantidad que permite generalizar los resultados al total del universo con un 95% de confianza y un 3% de error (310 encuestas en Santa Cruz de la Sierra, 270 en La Paz, 250 en El Alto y 270 en Cochabamba).



HERRAMIENTA: Encuesta de 40 minutos de duración que se aplicó a través de visitas personales a los hogares.



OPERACIONES: Las encuestas se aplicaron con dispositivos móviles que permiten geolocalizar y grabar en audio para un mayor control de calidad y mayor rapidez para la disponibilidad de los resultados.



PLAZOS: Las encuestas se aplicaron durante el mes de enero, mientras que el análisis de información y presentación del informe con los resultados se realizó durante febrero de 2026.

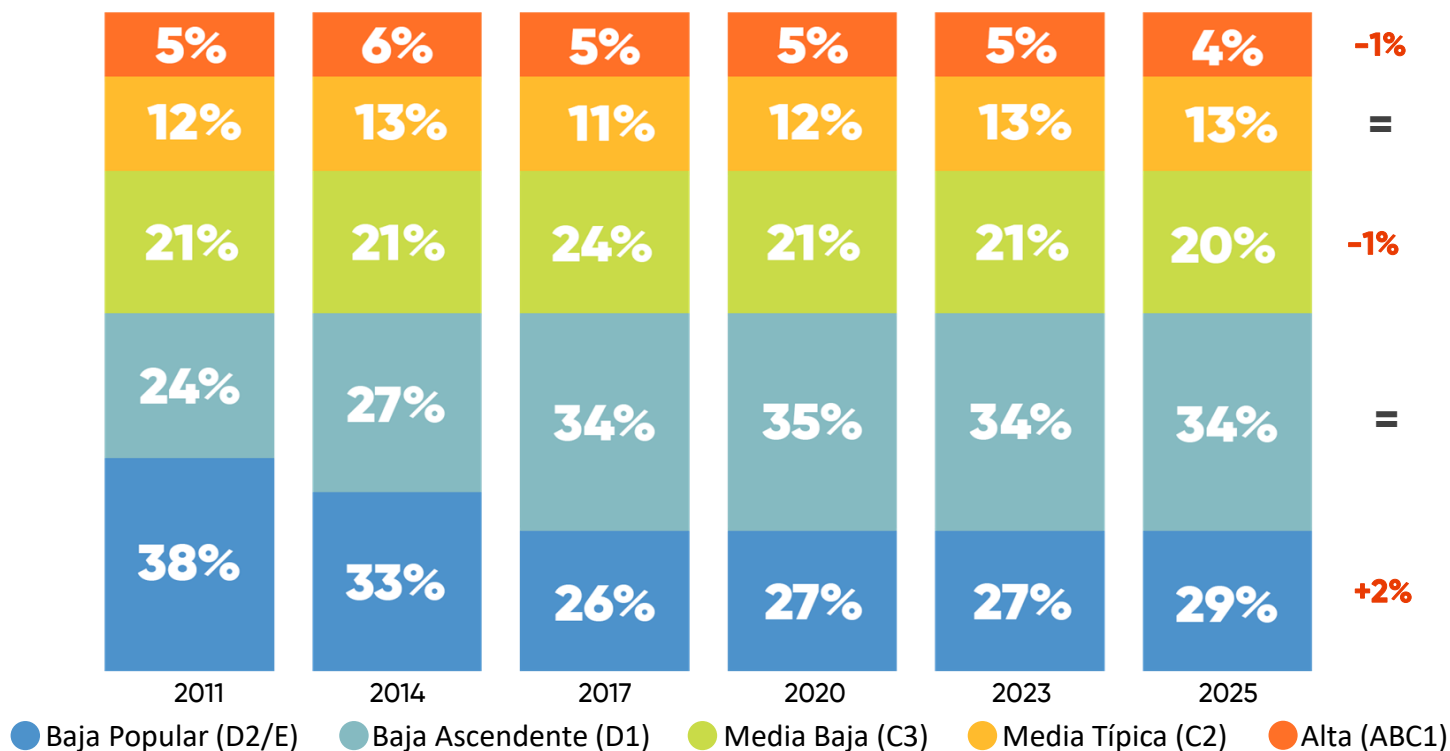
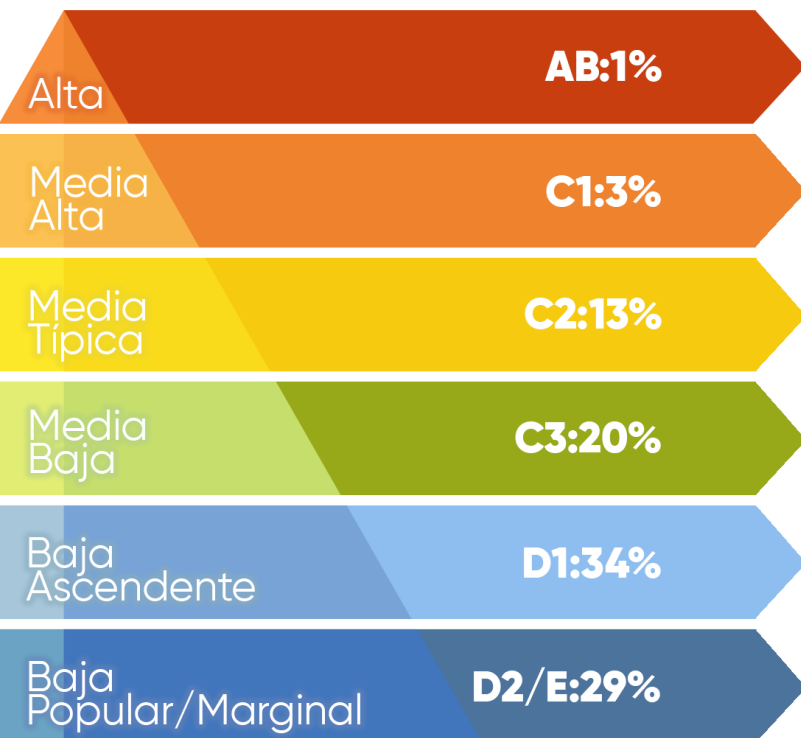
NSE: Posición de consumo y bienestar del hogar

El nivel socioeconómico es una clasificación que refleja la capacidad económica, condiciones de vida y acceso a bienes, servicios y oportunidades de un hogar. **Medirlo y perfilarlo es importante porque** permite transformar la heterogeneidad del consumidor en decisiones accionables, facilitando la captura de valor, la protección de márgenes y la priorización del crecimiento.

1. Dimensionar correctamente el mercado
2. Definir portafolios y arquitectura de precios
3. Optimizar la estrategia de precios y promociones
4. Segmentar la propuesta de valor y comunicación
5. Decidir el surtido y la ejecución en tienda
6. Elegir las ubicaciones y los formatos de tienda
7. Anticipar cambios en el comportamiento del shopper



Sociedad vulnerable con base ancha y poca movilidad



SANTA CRUZ	
Alta (ABC1)	6%
Media Típica (C2)	15%
Media Baja (C3)	21%
Baja Ascendente (D1)	37%
Baja Popular (D2/E)	21%

LA PAZ	
Alta (ABC1)	6%
Media Típica (C2)	13%
Media Baja (C3)	19%
Baja Ascendente (D1)	31%
Baja Popular (D2/E)	31%

EL ALTO	
Alta (ABC1)	0%
Media Típica (C2)	12%
Media Baja (C3)	21%
Baja Ascendente (D1)	32%
Baja Popular (D2/E)	35%

COCHABAMBA	
Alta (ABC1)	5%
Media Típica (C2)	11%
Media Baja (C3)	21%
Baja Ascendente (D1)	35%
Baja Popular (D2/E)	29%

¿Cuál es el contenido del informe?

1. **Segmentación por NSE;** *variables de clasificación y evolución de los estratos.*
2. **Características del jefe del hogar;** *perfil sociodemográfico, ocupación y acceso a salud.*
3. **Características del hogar;** *estructura, cantidad de personas y familias, presencia de hijos por edad.*
4. **Características de la vivienda;** *tipo vivienda, tamaño y condición de tenencia (propia, alquiler, etc.)*
5. **Equipamiento de los hogares;** *nivel de equipamiento y principales bienes adquiridos recientemente.*
6. **Ingresos y ahorro en los hogares;** *ingresos del jefe y otros aportantes, y proporción de ahorro.*
7. **Gestión financiera;** *uso de productos financieros y plataformas digitales.*
8. **Internet fijo y streaming;** *tenencia y gasto en internet, y uso de plataformas de streaming.*
9. **Compras por delivery / ecommerce;** *incidencia, frecuencia, gasto y principales plataformas utilizadas.*
10. **Servicio hogar y entretenimiento;** *gasto en servicios básicos, transporte, educación, vehículo, etc.*
11. **Incidencia y gasto por canal;** *participación, frecuencia y gasto de los principales canales de compra.*
12. **Presupuesto en higiene y alimentos;** *distribución del gasto en alimentos, limpieza hogar e higiene personal.*



Inversión

El informe completo asciende a la suma de **9.500,00 Bs (Nueve mil quinientos 00/100 bolivianos)** incluidos impuestos de ley y pagaderos a la entrega de los resultados.

No te quedes sin los datos que impulsarán tu estrategia.
Solicita tu copia del estudio hoy mismo, escribiéndonos a:

info@capturaconsulting.com



CAPTURA
consulting



CERTIFICAMOS NUESTRO TRABAJO PARA
TRANQUILIDAD DEL CLIENTE





CAPTURA
consulting

Inteligencia aplicada a la gestión del
marketing

Santa Cruz – Phone: (591) (3) 3360606

La Paz - Phone: (591) (2) 2912941

info@capturaconsulting.com