

La Paz - Cochabamba - Tarija

Asistencia Técnica

Producción de frutales bajo riego

La Paz

Uso de termoplásticos
para calzados Pag. 05

Objetivo de la
asistencia genérica Pag. 07



Marketing digital
llevando tu actividad
productiva a las
Redes Sociales Pag. 08





Asistencia Técnica Especializada en el Sector Agrícola

Producción de frutales bajo **riego**

(La Paz)

La semana del 25 a 29 de marzo, se realizaron las Jornadas Técnicas en buenas prácticas para la producción de frutales, principalmente durazno. Las Jornadas Técnicas consistieron en cinco talleres a cargo de técnicos del BDP S.A.M., FAUTAPO, PLAGBOL, Misión Alianza de Noruega y LA PAPELERA.

La principal temática fue el Tratamiento post cosecha, por ser ésta la práctica que continúa posterior a la cosecha de las frutas, la cual es importante para asegurar la buena producción para la siguiente gestión. La enseñanza a los productores estuvo relacionada con el uso de prácticas e insumos innovadores, con los cuales se realizan los tratamientos de fertilización y control preventivo de plagas y enfermedades, acordes a la época.

También se pudo compartir experiencias sobre los beneficios de una nueva tecnología, la utilización del BIODRON, la cual puede ser muy bien aprovechada en estudios de situación de la producción

en la zona, así como la aplicación de plaguicidas en árboles frutales de gran altura.

La empresa LA PAPELERA también realizó la presentación de cajas de cartón como propuesta para el traslado y comercialización de frutas, en ese sentido, se realizaron compromisos con las asociaciones para realizar diseños de acuerdo a los requerimientos solicitados por los productores.

A los diferentes talleres de las Jornadas Técnicas, asistieron 231 productores de 17 comunidades, entre los que se encontraban 80 clientes del BDP S.A.M., quienes recibieron y agradecieron por los conocimientos recibidos. Estas ferias fueron llevadas a cabo con el apoyo de nuestros aliados estratégicos: Gobierno Autónomo Municipal de La Paz, Misión Alianza Noruega en Bolivia y Swisscontact, quienes de manera conjunta con el BDP - S.A.M. se encargaron de proveer los espacios, carpas, mesas, pasacalles, sonido, mandiles y otros, acorde a la feria, además de bolsas para la comercialización de los productos. Los productores quedaron muy contentos y agradecidos por la oportunidad brindada para presentar sus productos ya que pudieron comercializar sus duraznos a mejores precios y también conocer un poco más sobre la demanda de durazno en las diferentes zonas de la ciudad de La Paz. Por su lado los visitantes a la feria quedaron conformes con los precios y productos, sugiriendo

que se realicen las mismas con mayor frecuencia, con más publicidad y en diferentes zonas de la ciudad de La Paz.

(Cochabamba)

En la ciudad de Cochabamba, en fechas 02, 27 y 28 de marzo se apoyó al área de créditos con la socialización de los créditos productivos y los diferentes productos que tiene el BDP - S.A.M., dicha socialización se realizó en el municipio de Sipe Sipe en la comunidad Sirpita; de los 58 participantes en esta actividad, se logró 15 interesados en solicitar un crédito.

Por otra lado, en fecha 16 de marzo se desarrolló el evento de Jornadas FOCASE en el instituto IBM, en el que se brindó información sobre los requisitos para la solicitud de créditos FOCASE y la elaboración de ideas de negocio; en este evento participaron 29 estudiantes de la carrera de administración de empresas, informática y comercio exterior, de los cuales, dos ideas de negocio se trabajó hasta su diseño final y con interés de un financiamiento a través del FOCASE.

Otra actividad que la GATIP apoyó en Cochabamba, fue el acercamiento entre productores para realizar un acuerdo bilateral de colaboración mutua. Son parte del acuerdo el productor Franz Nina y la Asociación de Mujeres de Pocona, cuya representante es la Señora Angélica Guzmán, ambos clientes del BDP - S.A.M.

A través de este acuerdo, se busca mejorar el acceso a mercados de la Asociación a través de la provisión de sus productos (cebolla y ajo deshidratado), por ejemplo, el Señor Nina podrá utilizar como insumos para la elaboración de sopas instantáneas orgánicas, bajo la marca "Granja Thio Rancho". El Señor Nina se presentará en la 13ra. Expo Agro a realizarse en Cochabamba del 12 al 14 de abril. De esta forma el Banco está apoyando a la gestión de mercado de los productores.

(Tarija)

En la ciudad de Tarija, con el apoyo de PROAGRIS ING.SRL., se desarrolló un evento sobre manejo de suelos y deficiencias nutricionales para el incremento de los rendimientos, con el uso de los productos Pro-corrector, Pro-balance y Pro-micro; el evento se desarrolló en instalaciones del PERTT.

La capacitación estuvo dirigida a productores del valle de Tarija y técnicos, en el que se trató temas específicos como soluciones técnicas en el manejo de suelos y fertilidad, nutrición vegetal balanceada y deficiencias nutricionales de los cultivos, para los técnicos adicionalmente se dictó el tema de producción sostenible inversión y rentabilidad sustentable. En este evento, participaron 100 productores entre clientes y potenciales clientes del BDP - S.A.M., el mismo que tuvo una parte práctica en campo que permitió

identificar en los cultivos problemas de deficiencia de nutrientes.

Yesera y Erquiz

En las comunidades de Yesera y Erquiz se hizo la réplica del taller que se realizó en la ciudad de Tarija con el apoyo de PROAGRIS ING. SRL, con el tema de nutrición vegetal balanceada y deficiencias nutricionales de los cultivos. El taller tuvo como objetivo, fortalecer las capacidades técnicas sobre el conocimiento de la importancia de los nutrientes a los productores, brindar paquetes tecnológicos aptos para la producción amigable al medio ambiente y generar sinergias entre empresas proveedoras de servicios y los clientes del BDP - S.A.M.





En la parte práctica, se realizó la medición del pH, contenido de nitrógeno del suelo y las sales presentes en el agua, para luego realizar la aplicación del Pro-corrector, luego se identificó el cultivo de frutilla y se analizó las deficiencias nutricionales o el exceso de nutrientes, para lo cual se utilizó el Pro-balance. En la comunidad de Erquiz se hizo la aplicación del Pro-micro para el desarrollo rápido de la alfalfa después del corte.

En esta actividad, participaron 32 productores de ambas comunidades, la satisfacción de los productores del evento fue positiva.



Por otro lado, el cliente Patricio Castillo, productor de Yesera Centro, recibió asistencia técnica personalizada, en su parcela de producción de frutilla, donde se le dio recomendaciones acerca de la fertilización, control de insectos y enfermedades, además de la importancia de la aplicación de un producto foliar para la recuperación de la helada caída, además, se le recomendó que hiciera poda de todo el follaje porque existe una variedad que no está produciendo bien por lo tanto, debe sacar el follaje para que la planta induzca su crecimiento a tallos de flor, todo con el apoyo de los técnicos de PROAGRIS ING. SRL.

Asistencia Técnica Especializada en el sector manufacturero

Uso de **termoplásticos** para calzados

(La Paz)

El 18 de marzo en la ciudad de La Paz, se llevó a cabo la charla técnica con demostración de uso de termoplásticos para puntera y talón en calzados. La charla se llevó a cabo en el taller de nuestro cliente productor de calzados Juan Carlos Apaza Pajsi, quien nos abrió las puertas de su taller para realizar las prácticas ya que contaba con la maquinaria requerida para uso de termoplásticos en puntera y talón.

La charla fue impartida por el encargado de exportaciones de la empresa brasilera Boxflex, quién realizó las pruebas en puntera y talón y explicó las características de diferentes termoplásticos así como la oferta en diferentes tipos de plantillas. El uso de estos insumos, permite que el calzado sea más liviano, tenga forma pero no sea duro, sea más cómodo y utilice menos pegamento, si bien este proceso es más rápido, el producto mantiene su calidad.



Explicación de principales características y problemas en la utilización de termoplásticos

Control de calidad de hormas y asesoramiento en producción de calzados en El Alto y Cochabamba

Entre el 18 y el 21 de marzo, se tuvo la presencia de los especialistas del Perú de las empresas Hormital y La Varisina, quienes realizaron dos talleres de capacitación de control de calidad de hormas en la fabricación de calzados, uno en El Alto, los días 18 y 19 de marzo con 22 productores y en Cochabamba los días 20 y 21 de marzo con participación de 32 productores. El costo del taller fue de Bs60, y para clientes del BDP – S.A.M. fue de Bs40, el taller incluía el escalímetro.

Ambos talleres tuvieron una parte teórica y otra práctica, sobre el uso de escalímetros y pruebas de control de horma. Aprendieron cómo medir el pie, como calcular la calzada y se identificaron rangos adecuados para el pie de varón y mujer.

Adicionalmente, se realizó el asesoramiento en talleres de nuestros clientes, esto permitió que productores de calzados tengan un intercambio de experiencias. Los talleres que se visitaron fueron el de calzados de niños de nuestro cliente José Luis Quintana, de botas de dama de Saturnino Mamani, de calzados deportivos de Guadalupe Soler e incluso calzados folclóricos de nuestro cliente Luis Callisaya, quienes abrieron sus puertas a los especialistas y demás productores para mostrar cómo fabrican sus calzados y cuáles son sus principales problemas. El taller fue muy provechoso para los productores de calzados quienes entendieron la importancia de la correcta horma y control de calidad de calzados en horma.

Productores de Cochabamba al finalizar el Taller



Nuestras clientes Maritza Chambilla y Guadalupe Soler de La Paz, aprendiendo la correcta medición de calzada



Transferencia de Educación Financiera a la unidad de Comunicación y Mercadeo

En cumplimiento a la Resolución N° 5/2019 de Directorio, el Servicio de Educación Financiera desde el mes de abril se desarrollara a través de la Unidad de Comunicación y Mercadeo del BDP-S.A.M., de la siguiente manera:

¿Qué vamos a dar?

Charlas informativas individuales o grupales a clientes y potenciales clientes sobre:

- Derechos de los prestatarios
- Punto de reclamo
- Consecuencia por incumplimiento

¿Quiénes van dar?

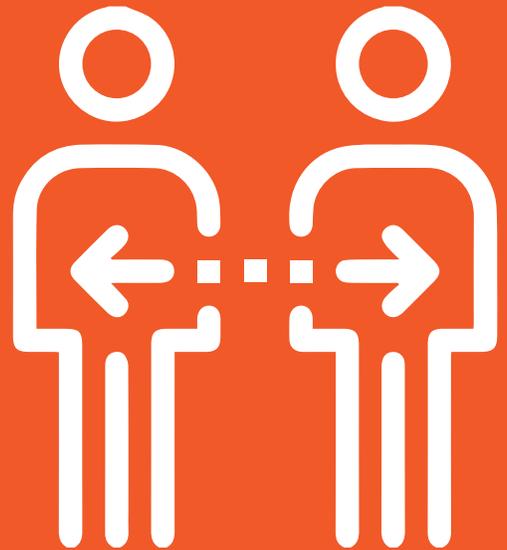
Asesores de Crédito o personal de las agencias que atienden al público externo.

Traspaso desde GATIP a Comunicación y Agencias.

La GATIP apoyará en el proceso de capacitación a los Asesores para que se pueda brindar Educación Financiera en las Agencias y Sucursales, según los compromisos asumidos por la ASFI.

¿Cómo se va a coordinar?

La coordinación y seguimiento de las charlas informativas se realizarán en este periodo de transición con el personal de la GATIP y Comunicación hasta el día 5 de cada mes.





Asistencia Genérica

Nuestro objetivo es fortalecer capacidades y orientar a pequeños productores y productoras en aspectos financiero-administrativos, productivos, comerciales, organizativos y otros, que generen cambios de conducta que permitan contribuir a la mejora del funcionamiento de su unidad productiva, de su bienestar y calidad de vida.

Marketing Digital básico, llevando tu actividad productiva a las Redes Sociales

Técnicas básicas de comercialización

En los municipios de Sapahaqui y Luribay se realizó el taller sobre Técnicas Básica de Comercialización con los productores de frutas de las comunidades Huancollo, Milluachu, Vilacota, Laca Laca, Tacobamba, Villa Paraíso, Alto Carayapu, Collpani y Pucuma.

Para una mejor comprensión se realizó una dinámica de la comercialización donde los productores identificaron los errores que se cometen a lo hora de comercializar, errores como: presentación y exposición del producto, falta de conocimiento de las propiedades y características del

producto, atención al cliente y al potencial cliente, entre otros.

Al finalizar la presentación se hizo la reflexión de manera conjunta en que deben mejorar los errores identificados y se les sugirió a los participantes que tomen muy en cuenta estos aspectos para comercializar sus productos y cuando participen en ferias productivas y expo ferias.

Se realizó el taller sobre el Marketing Digital con los socios de la Asociación de Micro Empresarios Fabricantes en

Calzados "AMEFCAL", algunos de ellos son clientes del BDP - S.A.M. El taller comenzó con la presentación de uso frecuente de las Redes Sociales en la vida diaria, de ahí la necesidad de usarla como herramienta de promoción y de ventas en nuestra actividad productiva, todos los asistentes vinieron con la expectativa de aprender a usar las redes sociales en beneficio de sus unidades productivas, ya que pueden percibir que actualmente su uso que es muy frecuente y llama la atención en general.

En la parte práctica se les enseñó a crear las respectivas cuentas paso a paso hasta la conclusión de la creación del perfil y cuenta correspondiente, diseño de fotografías y logos.

En el taller de Marketing Digital participaron grupos de productoras en ramas de costura, servicios de belleza, chocolatería y de tejidos. Se inició el taller mostrando la importancia y el rol que tiene las Redes Sociales como herramienta publicitaria y de ventas dentro de nuestra actividad productiva.

Todos los participantes en la mayoría mujeres, llevaron sus celulares con megas disponibles y siguieron paso a paso conforme se les indicaba el procedimiento para crear sus cuentas en el Facebook. Al finalizar agradecieron la realización de este Taller práctico ya que, indican que el mismo tiene un costo en otros institutos y ven que las redes sociales es un mundo amplio en el que les faltaba tener algunas bases más prácticas.



Sistemas de Información - Financiamiento de Primer Piso BDP-S.A.M.

Composición y Crecimiento de Cartera Primer Piso

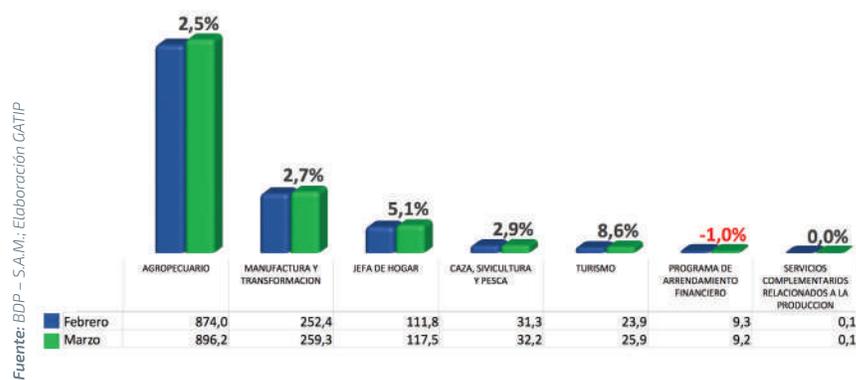
El saldo de cartera de primer piso, al cierre del mes de marzo de 2019, alcanzó a Bs1.340 millones, la composición de esta cartera muestra a 7 productos, el primero en participación es el Agropecuario que representa el 66,9%, le sigue en importancia Manufactura y Transformación con 19,3%, Jefa de Hogar con 8,8%, Caza, Silvicultura y Pesca con 2,4%, Turismo con 1,9%, Arrendamiento Financiero

participa con 0,7% y Servicios Complementarios aporta con 0,01%.

Respecto a su comportamiento, los 3 productos que tuvieron mayor crecimiento fueron: Turismo 8,6%, Jefa de Hogar 5,1% y Caza Silvicultura y Pesca con 2,9%, le siguen Manufactura y Transformación con 2,7% y Agropecuario con 2,5%; Servicios Complementarios mantuvo su cartera y el único producto que decreció fue Arrendamiento Financiero en -1,0%.

Composición y Variación del Saldo Cartera según Producto Financiero

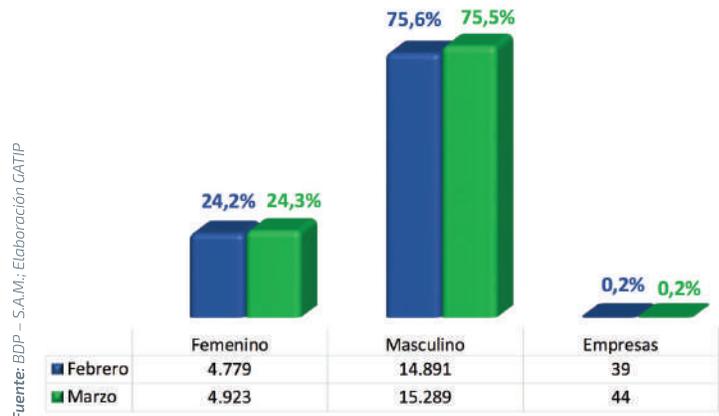
(Expresado en millones de Bs y Porcentajes)



Número de Operaciones por Género

Al cierre del mes de marzo, se realizaron 20.256 operaciones, 4.923 (24,3%) corresponden a clientes de sexo femenino, 15.289 (75,5%) corresponden a clientes de sexo masculino y 44 (0,2%) son empresas. En todos los casos hubo crecimiento respecto al mes anterior (febrero 2019).

Número de Operaciones por Género



Fuente: BDP - S.A.M., Elaboración GATIP

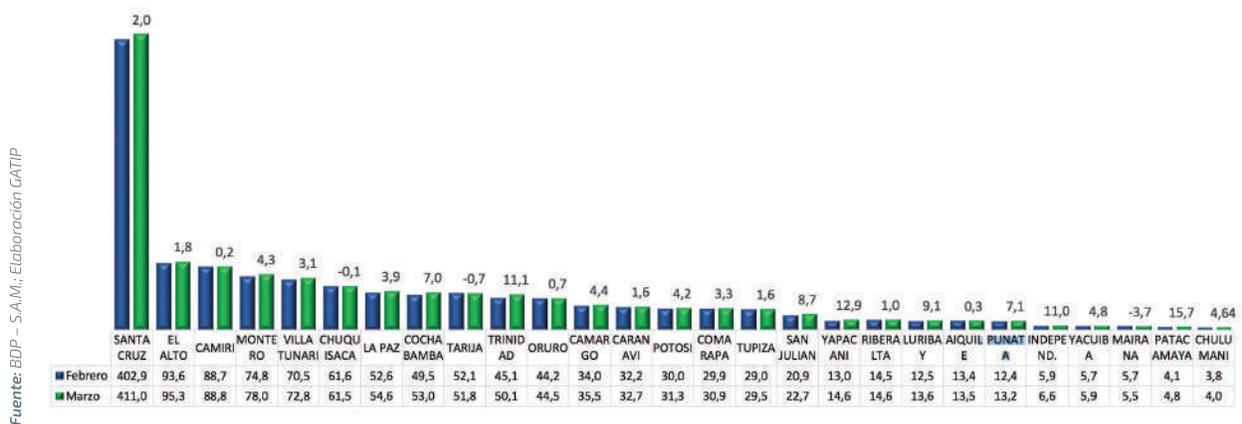
Saldo Cartera por Agencia

A nivel de Agencias, la mayor cartera corresponde a Santa Cruz, con 30,7% de participación, le siguen El Alto (7,1%), Camiri (6,6%), Montero 5,8% y Villa Tunari 5,4%.

Con relación al mes de febrero, la mayoría de las Agencias presentaron crecimiento de la cartera, las que mayor crecimiento tuvieron fueron la Agencia de Patacamaya (15,7%), Agencia de Yapacaní (12,9%), Agencia Trinidad (11,1%) y la Agencia de Independencia (11,0%).

Variación del Saldo de Cartera por Agencia Marzo-Febrero de 2019

(Expresado en Porcentajes y Millones de Bs)



Fuente: BDP - S.A.M., Elaboración GATIP

Estado de la cartera de Primer Piso

La cartera al cierre del mes de marzo de 2019, muestra que el 98,2% se encuentra vigente, el 0,3% se encuentra en retraso, 0,4% tiene estado vencido y en ejecución se encuentra el 1,0%. Al cierre de marzo, el reporte de mora fue de 1,5%.

Por otro lado, a consecuencia de un leve incremento porcentual de la cartera con retraso de 0,2% a 0,3%, la cartera Vigente presentó una baja de 0,1 puntos porcentuales, ocasionando una disminución de la cartera vencida de 0,5% a 0,4% y en ejecución, de 1,1% a 1,0%.

Estado de la Cartera Comparativo Febrero - Marzo

(Expresado en Porcentajes)



Semillas BDP

Asistencia Técnica Especializada



Dirigida a productores individuales y asociaciones de productores de semillas y usuarios de semilla de calidad; comprende desde la siembra, manejo del cultivo, riego tecnificado, cosecha, postcosecha, almacenamiento, fortalecimiento organizacional, mercado y comercialización.

Banco de Desarrollo Productivo S.A.M.

GERENCIA ASISTENCIA TECNICA E INNOVACION PRODUCTIVA

Ariel Zabala	Gerente de Asistencia Técnica e Innovación Productiva	1801	Brenda Zuñiga	Analista de Apoyo al Mercado Turístico	1817
Raquel Palacios	Asistente Administrativo SNF	1802	Jesús Chumacero Siles	Especialista en Sistema de Información Geográficos	1812
Shirley Velasquez	Especialista en Articulación Multisectorial	1807	Sergio Rojas Saire	Oficial de Información y Desarrollo en Aplicaciones	1803
INNOVACION PRODUCTIVA					
Bishelly Elias	Subgerente Innovación Productiva	1805	EDUCACION FINANCIERA		
Ana Gabriela Saavedra	Analista de Innovación Manufactura	1809	Marisol Quisberth	Responsable de Educación Financiera	1815
Roxana Olivares	Analista de Innovación Agropecuaria	1810	Shirley Vargas	Analista de Educación Financiera	1818
Maxim Trujillo Yeriomenko	Analista de Innovación de Riego	1806	Marcela Cocarico	Analista de Educación Financiera	1814
Carmen Lucía Velasco	Analista de Gestión Productiva	1816	DESARROLLO DE PRODUCTOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS		
Gerardo Apaza	Gestor	1808	Rocío Gonzales	Jefe de Desarrollo de Productos Financieros y no Financieros	1811
Lurdes Céspedes	Gestor	70004	Ricardo Prieto	Analista de Desarrollo de Productos Financieros	20113
Marisol Tapia	Gestor	30114	Lourdes Mamani	Analista de RSE y Función Social	20114
SISTEMA DE INFORMACION, SEGUIMIENTO Y MONITOREO					
Maria del Carmen Tapia	Jefe de Sistemas de Información, Seguimiento y Monitoreo	1813			
Ruben Collao Perez	Analista de Investigación	1804			

Comunicate **2 157171**