

La Paz - Cochabamba - Tarija

Asistencia Técnica

## Feria de frutas Sapahaqui

Pag. 01

La Paz

Asistencia Técnica  
Talleres de estrategias de  
comercialización en ferias Pag. 04

Asistencia Genérica  
Talleres de Inducción a  
Facilitadores Pag. 07



Financiamiento de  
Primer Piso  
BDP S.A.M. Pag. 09

Asistencia Técnica Especializada en el Sector Agrícola

# Feria de Frutas Sapahaqui

(La Paz)

## Taller de Estrategias de Comercialización para la participación en la feria de Frutas de Sapahaqui

En el marco del Plan de Asistencia para el Fortalecimiento a la Producción Agrícola bajo Riego Tecnificado, el 1 de abril se realizó el taller de Estrategias de Comercialización y Técnicas de Venta en ambientes del Gobierno Municipal de Sapahaqui.

Este taller fue impartido en coordinación con PLAGBOL, quienes dieron una breve introducción de técnicas de comercialización; la Intendencia Municipal, dependiente del Gobierno Autónomo Municipal de La Paz, explicaron sobre los problemas de una mala manipulación de los alimentos, además el Área de Asistencia Genérica de la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva – GATIP del BDP S.A.M. que desarrolló el tema Técnicas Básicas de Comercialización.



S

A través del Taller de Estrategias de Comercialización y Técnicas de Ventas, se fortaleció los conocimientos en prácticas de venta de frutas, con enfoque en la calidad y presentación de sus productos, tomando en cuenta también las características propias de los compradores y el lugar de venta.

Este taller contó con la participación 30 productores de diferentes comunidades del Municipio, quienes aplicaron estos conocimientos durante la Feria de Frutas de Sapahaqui llevado a cabo los días 5 y 6 de abril en la ciudad de La Paz.

La feria de Frutas de Sapahaqui contó con la participación de 39 productores quienes presentaron sus distintos productos (durazno, pera, tuna, uva y otras propias del lugar).

Este evento fue realizado en coordinación con PLAGBOL, Swisscontact y los Gobierno Autónomos Municipales de La Paz y Sapahaqui.

Los productores manifestaron gran satisfacción sobre el taller de capacitación, así como por la participación en la Feria, que les dio la oportunidad de presentar y vender sus productos en la ciudad de La Paz.

(Cochabamba)

### **Cierre del Plan de Asistencia Técnica de Capinota**

En fecha 5 de abril se efectuó el cierre del Plan de Asistencia Técnica de Capinota, donde se desarrollaron dos componentes importantes: i) riego tecnificado y uso de agua y ii) mejora de productividad del rubro agrícola; trabajo que ha sido ejecutado con el apoyo del FONADIN, SEDAG-CBBA y RIEGOTEC.

Resultado de esta intervención, se logró mejoras en los canales de riego y producción de hortalizas, incluyendo el control de plagas, que permitió elevar rendimientos y establecer costos de producción de diferentes productos tanto de clientes como de potenciales clientes.

Por ejemplo, en el caso del cultivo de papa, se determinó que 1 Ha sembrada tiene un costo de producción de Bs27.950, generando una ganancia de Bs4.450 en un ciclo de producción; en el caso del maíz, el costo de producción por Ha alcanzó a Bs3.330 con ganancias de Bs7.870; para la zanahoria, el costo de producción por Ha alcanzó a Bs13.650 y la ganancia llegó a Bs6.350, resultado del incremento de los rendimientos generados.

Según la evaluación de satisfacción a los participantes, el 97% reportó satisfacción buena; con relación a la aplicabilidad de conocimientos, indicaron que el 86% aplica totalmente y el 14% parcialmente, concluyéndose que el plan obtuvo excelentes resultados.

### **Testimonio de Santos Paniagua, productor de Capinota**

“Mi nombre es Santos Paniagua, soy de la comunidad de ADEICA1, con los talleres que se ha pasado con el Ing. del FONADIN, gracias al apoyo del BDP nos hemos capacitado, a mí en particular me ha gustado ya que se ha elaborado abonos y otros preparados para el control de plagas y como aplicar.

Yo como promotor he aprendido a realizar este preparado y a aplicar cada 15 días, este preparado sirve como abono foliar y he aplicado en la parcela donde he tenido resultados en los cultivos, además hacia morir a todos los insectos, entonces hemos producido orgánicamente.

Ahora ya sé cómo producir orgánicamente, entonces la producción es buena, he aprendido también a realizar abonos orgánicos donde se coloca leche, levadura, abono y todos los verdecitos que sacamos de la parcela y se deja macerar, tenemos un buen alimento para las plantas.

Ahora estoy produciendo así y he tenido buenos resultados. Gracias al BDP por las capacitaciones que nos han dado hemos aprendido mucho”.

### **Socialización de créditos productivos en Bella Vista y Sipe Sipe**

Se realizó una socialización de créditos a la comunidad de Bella Vista (municipio de Quillacollo), donde más de 100 personas participaron del evento, en esta oportunidad se contactó a 13 personas interesadas por solicitar un crédito con el Banco.

Con la misma actividad se visitó el municipio de Sipe Sipe, Comunidad de Tajamar donde se socializó información de créditos; hubo personas interesadas en el tema ya que son parte del proyecto del PAR y vieron la posibilidad de adquirir créditos para la contraparte del PAR.



Asistencia Técnica sector Manufacturero

## Talleres de estrategias de comercialización en ferias

(Santa Cruz)

El BDP - S.A.M., en fechas 10 y 11 de abril participó en la feria EXPOFOREST llevada a cabo en la ciudad de Santa Cruz; el primer día se explicó la oferta crediticia para el sector madera y el segundo se realizó un taller dinámico sobre técnicas de venta para carpinteros y tips para participar en ferias.

En el evento participaron 56 personas, el taller fue brindado en coordinación con el Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa con el especialista Rafael Pacheco de la empresa "Potenciar Humano".

Se hicieron dinámicas de cómo vender su producto, los participantes estuvieron muy satisfechos.





(La Paz)

**Taller práctico de diseño y desarrollo de colecciones para marroquinería y calzados.**

El BDP - S.A.M., en coordinación con el Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa, realizó el taller teórico-práctico de Diseño y Desarrollo de Colecciones para Marroquinería y Calzados en la ciudad de La Paz con la diseñadora Claudia Pérez, con experiencia de 15 años y estudios en Italia y México. En el taller, 13 productores de calzados y carteras armaron su panel temático para desarrollar su colección, donde definieron paleta de colores, título de la colección y tendencia en base a la orientación de la diseñadora. En base a su panel desarrollaron el diseño de una colección de 9 productos. Los prototipos ya desarrollados serán presentados en el mes de mayo donde los participantes mostraran su colección con tendencia 2019-2020.

**Asistencia técnica especializada en costos de producción y manejo de inventarios**

En el marco del proyecto de desarrollo de Planes de Mejora del BDP - S.A.M., que se lleva cabo mediante pasantes con clientes del Banco, se beneficiaron a 8 clientes: 6 de madera y 2 de cuero, de las ciudades de: La Paz y ELAlto.

El trabajo realizado en una primera etapa, en el periodo del 3 de enero al 30 de abril, se enfocó en el diagnóstico de la empresa, análisis de la actividad, análisis de costos de producción y manejo de inventarios.

Estos planes de mejora adicionalmente incluyeron propuestas de métodos de costeo idóneo en función al rubro para 3 clientes: los carpinteros Edgar Condori y David Callisaya y la calzadista Maritza Chambilla. Así mismo, se desarrolló un formato de kardex para el control de inventarios y un manual de uso para los productores.

### **Articulación de la GATIP con Agencias de El Alto, La Paz y Cochabamba**

En el mes de abril se realizaron reuniones de coordinación con todo el personal de las Agencias de La Paz, El Alto y Cochabamba, donde se definieron las líneas de trabajo, articulación de las actividades que realiza GATIP y la oferta no financiera disponible en cada una de las agencias, se realizó la socialización de metas por sectores y metas de las Fintech por Agencia.

Esta actividad permitió conocer a todo el equipo personalmente y se coordinó llevar a cabo seguimientos mensuales por ambos lados.





## Talleres de Inducción a Facilitadores de Asistencia Genérica

### Talleres de inducción a facilitadores de Asistencia Genérica

Entre el 23 y el 26 de abril, se realizaron talleres de inducción a los facilitadores de los Departamentos de Cochabamba, Santa Cruz, Chuquisaca y La Paz.

Las temáticas fueron: Presentación de Asistencia Genérica, Inclusión Financiera para Productores, Técnicas de Facilitación, Elaborando Nuestro Plan de Inversión, Registros Contables Básicos y Técnicas Básicas de Comercialización.

La metodología de capacitación en estas temáticas, consistió en la revisión de materiales, manuales y talleres en vivo, además de una explicación paso a paso sobre la ejecución de los talleres, dando énfasis en las definiciones que deben estar claras para una mejor comprensión por parte de los productores.

Asimismo, en el taller de inducción se tuvo la presencia de Silvia Torrejón de la Gerencia de Créditos, quien realizó la presentación de la nueva reglamentación de los créditos de primer piso, aclarando



dudas que deben ser transmitidas a los productores en los talleres de Asistencia Genérica, lo cual fue muy beneficioso para los facilitadores.

También se fortaleció las técnicas de facilitación que deben aplicar los facilitadores analizando en forma conjunta las:

- Cualidades de un buen facilitador  
¿Cómo debe ser un buen facilitador?
- Habilidades de un buen facilitador  
¿Qué debe saber hacer un buen facilitador?
- Conocimientos de un buen facilitador  
¿Qué debe conocer un buen facilitador?



El taller cerró con la exposición de las presentaciones preparadas para reforzar y aclarar todas las dudas.

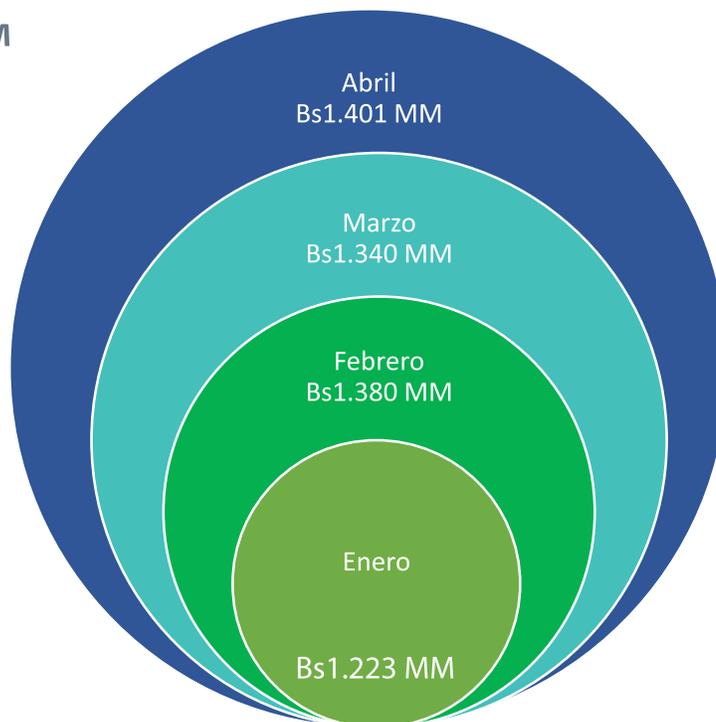
Como resultado de estos talleres de inducción realizados en la ciudad de La Paz, se cuenta con 13 facilitadores con conocimientos de contenidos de las temáticas, técnicas y herramientas para la ejecución de los talleres de servicios de Asistencia Genérica con productores.

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

## Crecimiento y composición Cartera Primer Piso

De enero a abril de 2019 la cartera de primer piso tuvo una tendencia de crecimiento. El saldo de cartera de primer piso al cierre del mes de abril de 2019, alcanzó a Bs1.401 millones, superior en Bs60 millones al mes de marzo de 2019 que cerró con Bs1.340 millones.

**Saldo de cartera BDP S.A.M  
Enero-Abril 2019**  
(En Millones de Bs)

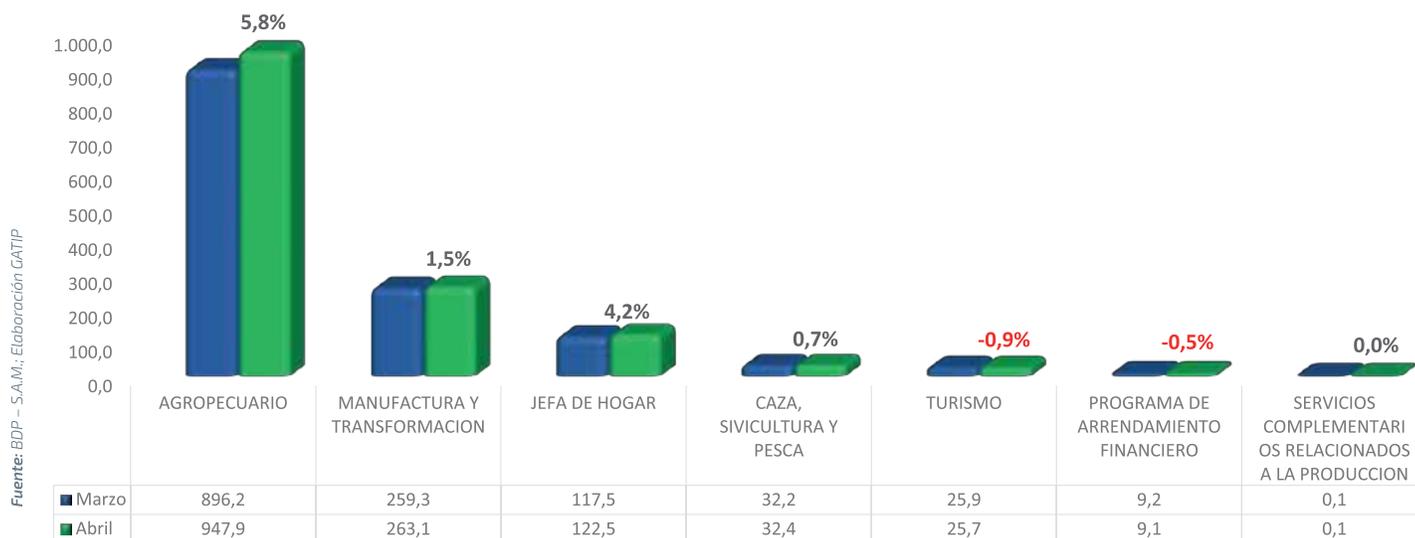


Fuente: BDP - S.A.M.; Elaboración GATIP

En función a nuestros productos financieros, el primero que destaca en participación es el Agropecuario, representando el 67,9%, le sigue Manufactura y Transformación con 18,8%, Jefa de Hogar con 8,7%, Caza, Silvicultura y Pesca con 2,3%, Turismo con 1,8%, Arrendamiento Financiero participa con 0,7% y Servicios Complementarios aporta con 0,01%.

Respecto al crecimiento, en relación al mes anterior, los 3 productos que tuvieron mayor crecimiento son: Agropecuario 5,8%, Jefa de Hogar 4,2% y Manufactura y Transformación con 1,5%, les sigue Caza Silvicultura y Pesca con 0,7%, Servicios Complementarios mantuvo su cartera y los productos que decrecieron en cartera fueron Turismo -0,9% y Arrendamiento Financiero con -0,5%.

### Composición y Variación del Saldo Cartera según Producto Financiero Marzo y Abril 2019 (En millones de Bs y Porcentajes)



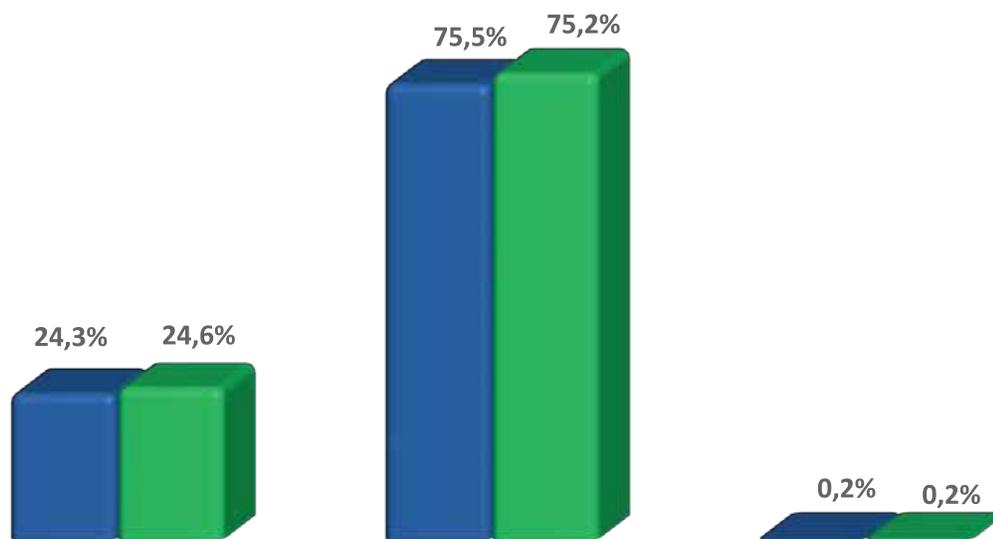
Fuente: BDP – S.A.M.; Elaboración GATIP

## Número de Operaciones por Género

Al cierre del mes de Abril, se cuentan con 20.812 operaciones, 5.120 (24,6%) corresponden a clientes de sexo femenino, 15.646 (75,2%) corresponden a clientes de sexo masculino y 46 (0,2%) son empresas. En todos los casos se registró crecimiento respecto al anterior mes (marzo 2019).

### Número Operaciones por Género Marzo y Abril 2019

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

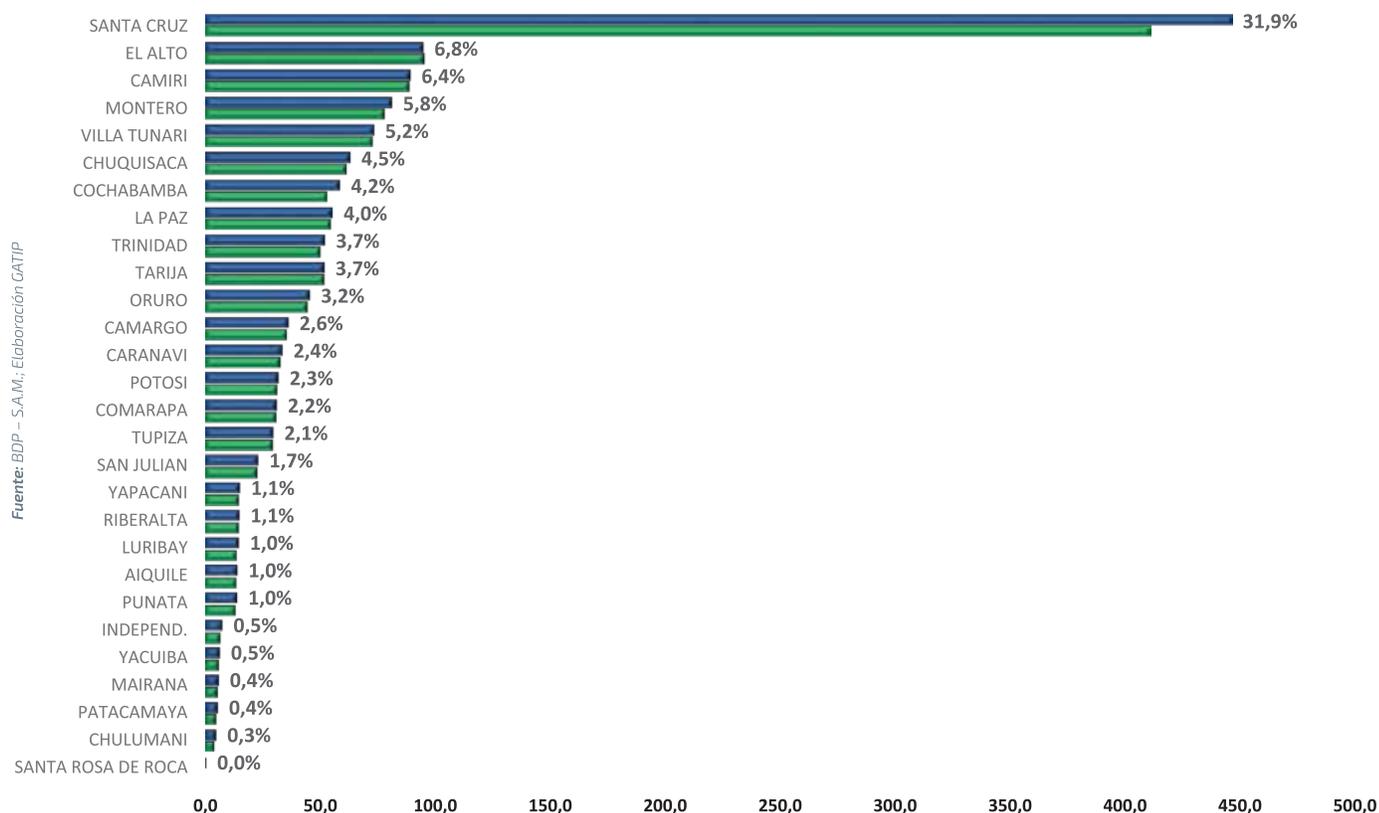


	Femenino	Masculino	Empresas
■ Marzo	4.923	15.289	44
■ Abril	5.120	15.646	46

## Saldo Cartera por Agencia

A nivel de Agencias, el 31,9% de la cartera se encuentra concentrada en la Agencia de Santa Cruz, con gran diferencia le siguen El Alto (6,8%), Camiri (6,4%), Montero (5,8%) y Villa Tunari (5,2%). Comparando con el mes anterior (marzo 2019), la mayoría de las agencias presentaron crecimiento en cartera, las de mayor crecimiento fueron la Agencia de Chulumani (20,5%), Patacamaya (15,9%), Independencia (13,7%) y Cochabamba (10,7%).

### Saldo y participación de la Cartera por Agencia Marzo y Abril 2019 (En Millones de Bs y Porcentajes)

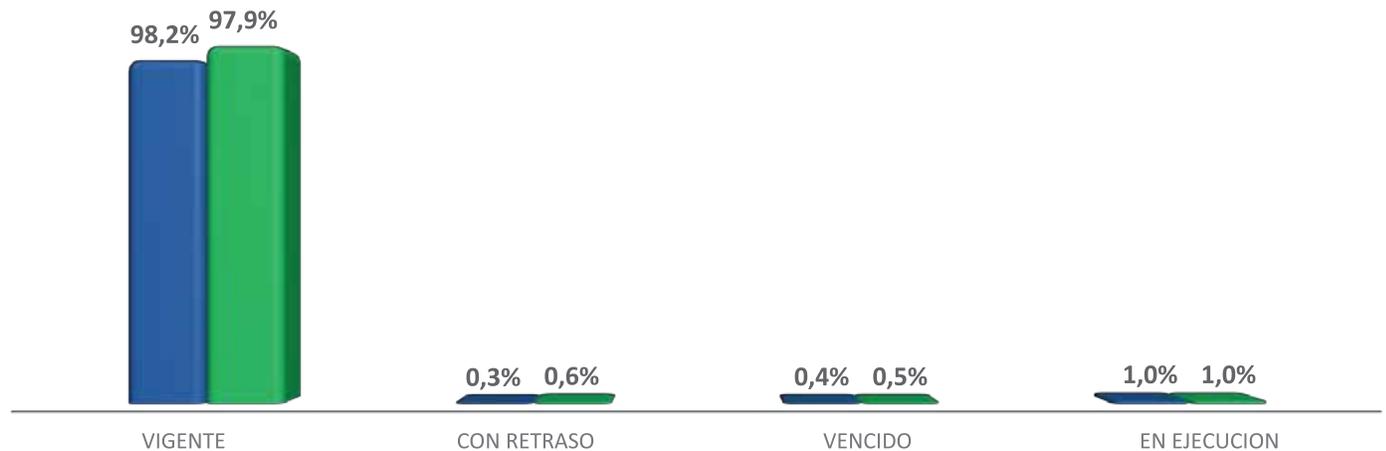


### Estado de la cartera de Primer Piso

La cartera al cierre del mes de abril 2019, muestra que el 97,9% se encuentra vigente, el 0,6% se encuentra en retraso, 0,5% tiene estado vencido y en ejecución se encuentra el 1,0%. Al cierre de abril, el reporte de mora fue de 1,47%, menor en 0,02 puntos respecto al mes anterior (marzo 2019), que fue de 1,49%. Por otro lado, a consecuencia de un incremento en la cartera con retraso de 0,30% a 0,60%, la cartera vigente se redujo de 98,2 a 97,9%, por su lado la cartera vencida creció de 0,4% a 0,5% y la cartera en ejecución se mantuvo en 1,0%.

### Estado de la Cartera - Comparativo Marzo y Abril 2019 (En Millones de Bs)

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



	VIGENTE	CON RETRASO	VENCIDO	EN EJECUCION
■ Marzo	1.316	4	6	14
■ Abril	1.372	8	7	14

# Metalmecánica

## BDP

Asistencia Técnica Especializada



Proyecto de innovación tecnológica para el diseño y fabricación de maquinaria local en apoyo al sector productivo, articulando las necesidades de los diferentes sectores de la economía, con las capacidades del sector metalmecánico, investigación de la academia y la oferta de servicios financieros y no financieros.

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
<b>INNOVACION PRODUCTIVA</b>					
Bishelly Elias	Subgerente Innovación Productiva	1805	<b>EDUCACION FINANCIERA</b>		
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	<b>DESARROLLO DE PRODUCTOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS</b>		
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
<b>SISTEMA DE INFORMACION, SEGUIMIENTO Y MONITOREO</b>					
Maria del Carmen Tapia	Jefe de Sistemas de Información, Seguimiento y Monitoreo	1813			
Rubén Collao Pérez	Analista de Investigación	1804			

Comunicate **2 157171**