

**BOLETÍN INFORMATIVO**  
**MENSUAL**



**Jornada demostrativa de Carpas  
Solares Automatizadas**

**2021**

**Junio 6**

# CONTENIDO

	Pág.
1. JORNADA DEMOSTRATIVA DE CARPAS SOLARES AUTOMATIZADAS	1
2. CURSOS VIRTUALES PARA CLIENTES DE LOS VALLES CRUCEÑOS	4
3. CICLO DE WEBINARS: MARKETING DIGITAL FORTALECE A MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR PRODUCTIVO	6
4. TALLER "MARKETING DIGITAL PARA EMPRESAS TURÍSTICAS" CLIENTES BDP	8
5. ASESORAMIENTO EN MARKETING DIGITAL EN RRSS – "PRODUCIENDO EN UN MERCADO DIGITAL" FAVORECE A CLIENTES BDP	10
6. ACTIVIDADES DE ASISTENCIA GENÉRICA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2021	19
7. ACTIVIDADES DE ASISTENCIA GENÉRICA EN COCHABAMBA, POTOSÍ, LA PAZ, CHUQUISACA, TARIJA Y BENI	20
8. EL BDP OTORGA ASISTENCIA GENÉRICA AL CIPCA	21
9. TALLERES BDP LAB	22
10. ESCUELA DE MENTORES	22
11. MAPA DE COMPLEJIDADES	24
12. INFORMACIÓN DE PRIMER PISO BDP-S.A.M.	26



## JORNADA DEMOSTRATIVA DE CARPAS SOLARES AUTOMATIZADAS

El 2 de junio, en la comunidad Lacapucara del Municipio de Caracollo, departamento de Oruro, se realizó la presentación del sistema automatizado de producción en carpas solares, como propuesta tecnológica para la optimización del uso de recursos en la producción agrícola del sector.

Esta nueva propuesta tecnológica desarrollada en alianza entre el Banco de Desarrollo Productivo (BDP), SWISSCONTACT y el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP), tiene muchas ventajas en comparación a la producción convencional, aspectos positivos que fueron presentados a los técnicos y productores presentes en el evento.

Para la demostración de esta propuesta tecnológica se contó con la presencia de técnicos de la Gobernación de Oruro, Alcaldía de Caracollo, Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA), RIEGOTODO, Centro Internacional de la Quinoa (CIQ) y otros, quienes manifestaron su interés para que esta tecnología sea adaptada a sus propias carpas y cultivos a campo abierto.

El acto tuvo la presencia de representantes de comunidades de los departamentos de Oruro y La Paz, quienes manifestaron su satisfacción e interés para instalar este tipo de sistemas en sus carpas y aprender el uso de la aplicación (APP) que permite la administración de la carpa a larga distancia.

Las instalaciones de prototipos de carpas automatizadas para su desarrollo y mejora, se encuentran en predios de dos clientes BDP, quienes vienen apoyando al desarrollo y mejora de esta tecnología; en esta ocasión se realizó esta primera demostración en la propiedad de Jorge Canaza (Cliente BDP) quien pudo comprobar junto a su familia, las ventajas de esta tecnología en su sistema de producción.





Luego de la presentación de las instalaciones, se analizó la calidad de las lechugas producidas en la carpa automatizada, en comparación a otras del sector, y se pudo demostrar que se incrementan los rendimientos en peso y volumen, así como la calidad del producto obtenido.

Un gran aporte al medio ambiente, es el uso adecuado y óptimo del recurso agua, pues el riego se realiza solo cuando este es requerido y en cantidades absolutamente necesarias, según las exigencias del cultivo y parámetros establecidos por el productor.

Otra ventaja social de esta tecnología es el ahorro de tiempo a la familia productora, pues no es necesario que algún miembro esté controlando constantemente la humedad o temperatura del suelo, abrir las ventanas en caso de excesivo calor, o abrir el sistema de riego si está el suelo seco, pues todo esto se realiza de manera automática. También es posible que el productor pueda realizar la ventilación de la carpa o encender el sistema de riego, no importando el lugar donde se encuentre, a través de la APP instalada en su celular.

Debido al ahorro de mano de obra, permite al productor, realizar otras labores en el tiempo que destinaba a la atención de la carpa, diversificando e incrementando de esta manera los ingresos económicos de la familia.

La automatización es posible debido a que el sistema cuenta con sensores de temperatura, humedad relativa, sensor de intensidad de luz, sensor de humedad y capacidad de campo del suelo, sensor de movimiento y sensor de electricidad.



El control operativo del invernadero y los datos de los sensores permite controlar mediante una APP los siguientes factores en el invernadero:

1. Temperatura ambiente del invernadero con cuatro ventiladores armados estratégicamente y de acuerdo a parámetros y condición de cultivo de plantas, el circuito electrónico mantendrá la temperatura no más de 30 grados.

2. Sistema de riego por goteo cuyo circuito de control mantendrá la humedad de suelo, a través de una llave de paso electrónica o bomba solar, la cual es controlada a través del sensor de capacidad de campo instalado en el suelo.

3. Permite el control y monitoreo del invernadero a través de una aplicación compatible con el sistema Android, que envía al productor datos del ambiente en el invernadero, también se envían ordenes de activación o desactivación de los ventiladores y llave de paso electrónica para el riego. También permite el ajuste de variables de temperatura y humedad, según los requerimientos del cultivo.

Esta es una de las experiencias que viene desarrollando el BDP en alianza con otras organizaciones especializadas, en el desarrollo de nuevas tecnologías adecuadas a nuestro contexto y accesibles al productor. El ingreso del pequeño productor a estas innovaciones es prioritario, pues así se garantiza la obtención de mayores rendimientos y mejor calidad de los productos, haciendo que nuestra producción sea competitiva.



## CURSOS VIRTUALES PARA CLIENTES DE LOS VALLES CRUCEÑOS



Investigaciones recientes evidencian que existen serias dificultades en la adaptación al sistema de educación a distancia, como en los sistemas virtuales lo que podría ser la causa de los fracasos reflejados en la pérdida de cursos, pérdida de interés, bajas calificaciones y deserción, la ausencia de interactividad significativa que desacopla la participación de los alumnos, como así también el uso de materiales no diseñados para la educación en línea lo que impacta en el proceso de aprendizaje del estudiante.

Pese a esto, el Banco de Desarrollo Productivo viene trabajando con sus clientes para poder hacer accesible este tipo de capacitaciones en diferentes zonas de Bolivia y que estos se sientan cómodos con el uso de los medios virtuales, incentivando la proactividad, conociendo nuevas formas de aprender, mediante las cuales pueden adquirir conocimientos que le ayuden a la incorporación de nuevas tecnologías para mejora de su producción, promoviendo la confianza y motivación con ellos mismos.

En junio se continuó con las capacitaciones con el módulo 3, referido al Manejo de plagas y enfermedades donde los productores conocieron a detalle la producción de hortalizas.



Con el objetivo de evaluar las capacidades productivas de los clientes del Banco de Desarrollo Productivo, adquiridas mediante el primer ciclo de asistencia técnica, vía virtual mediante la plataforma WhatsApp, para productores de hortalizas, papas y frutales, en los valles del departamento de Santa Cruz, se utilizó la aplicación Kahoot con diferentes preguntas relacionadas a los módulos: 1 Bioseguridad y 2 Riego Tecnificado.

Con la aplicación se evaluó casi al 30% de los participantes, quienes se adaptaron a los medios virtuales. Se constató que los 116 productores evaluados, adquirieron conocimientos de los cursos impartidos vía virtual, como se ve en la imagen, la aplicación muestra a los 5 primeros productores de Mairana que alcanzaron el mayor puntaje.

Estos cursos gratuitos tienen duración de cuatro meses, los productores clientes reciben capacitación en técnicas de cultivo de hortalizas, papas y duraznos, mediante cuatro módulos: Bioseguridad en la Producción Agrícola; Riego Tecnificado; Manejo de Plagas y Enfermedades; Cosecha y Post Cosecha.

Estos módulos han sido focalizados a los clientes de los valles cruceños específicamente a los clientes de las agencias de Mairana y Comarapa.

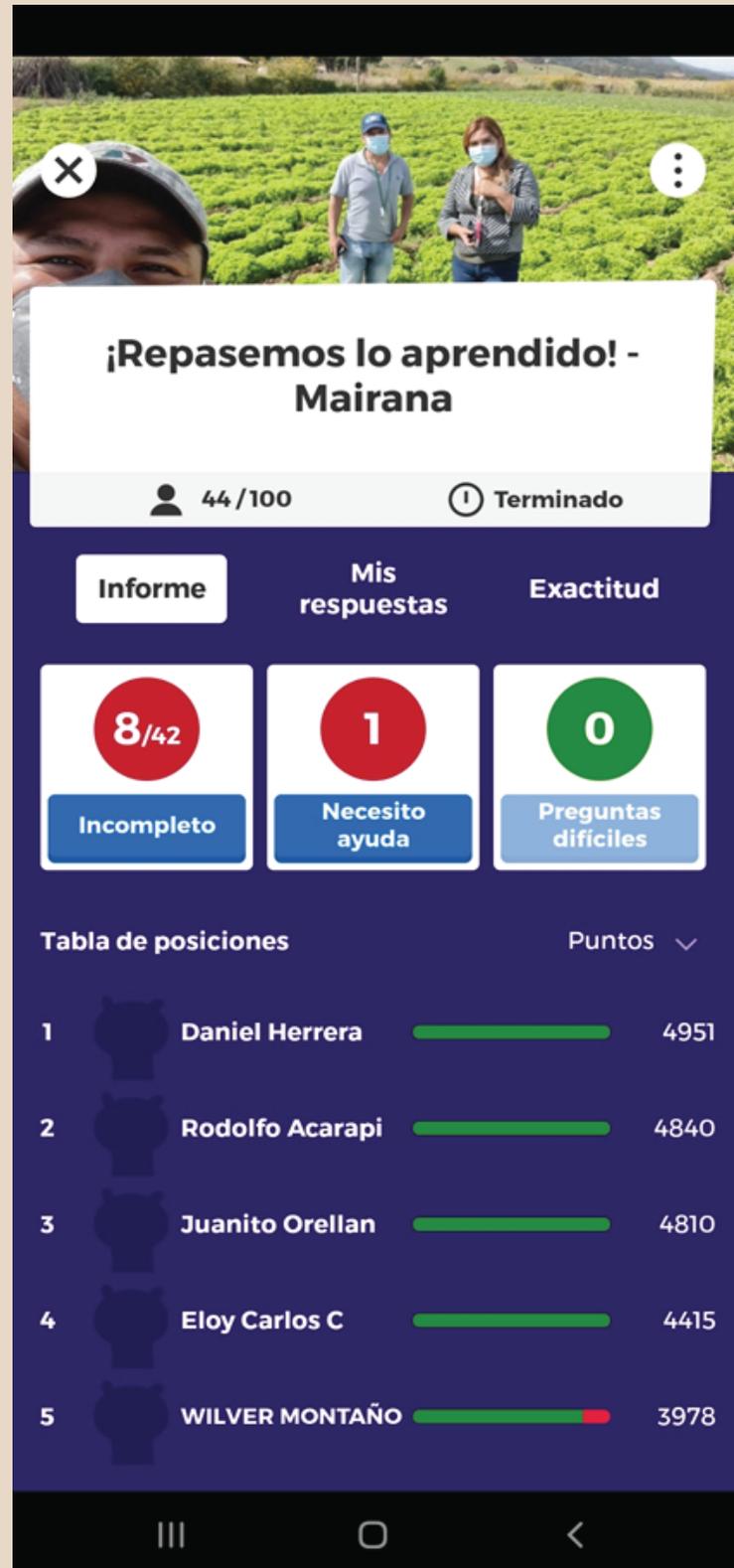


Tabla de posiciones de respuestas de Clientes  
Puntaje máximo posible 5.000.

# CICLO DE WEBINARS SOBRE MARKETING DIGITAL FORTALECE A MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR PRODUCTIVO

El 10 de junio se inició el programa Ciclo webinars de "MARKETING DIGITAL" a solicitud de la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE-BOLIVIA) y productores de los diferentes sectores priorizados como cuero, textil, madera y metalmecánica.

Este ciclo de webinars tenía el objetivo de fortalecer a Micro y Pequeñas Empresas del Sector Productivo a nivel nacional, afiliadas a CONAMYPE - BOLIVIA, mediante la capacitación coordinada en diferentes temáticas relacionadas al Marketing Digital, que les permita generar alternativas de mejora, dotando herramientas digitales, innovadoras de escalamiento sostenible y de triple impacto para mejorar sus condiciones productivas.

Este evento se desarrolló de acuerdo al siguiente programa de capacitación virtual mediante la plataforma Zoom.

**Ciclo de Webinars de Marketing Digital**  
**WHATSAPP BUSINESS**




**Jueves 24 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
Magister Abraham Eguibar - Ing. Benjamin Laura Rios  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342  
**Con la colaboración de:**  
FOCUSER PLAN MITRHYLS

Banco de Desarrollo Productivo

**Ciclo de Webinars de Marketing Digital**  
**MARKETING 4.0**




**Lunes 14 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
MBA Alex Zegarra - Experto de Marketing Digital  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342

Banco de Desarrollo Productivo

**Ciclo de Webinars de Marketing Digital**  
**LA IMPORTANCIA DEL BRANDING**




**Jueves 10 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
MBA Alex Zegarra - Experto de Marketing Digital  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342

Banco de Desarrollo Productivo

**Ciclo de Webinars de Marketing Digital**  
**MARKETING DIGITAL - RRSS**




**Jueves 17 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
MBA Alex Zegarra - Experto de Marketing Digital  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342

Banco de Desarrollo Productivo

**Ciclo de Webinars de Marketing Digital**  
**PROMOCIÓN COMERCIAL EN EL CONTEXTO DIGITAL (PINTEREST)**




**Martes 22 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
Magister Abraham Eguibar - Lic. Warwick Illick Gonzales  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342  
**Con la colaboración de:**  
FOCUSER PLAN MITRHYLS

Banco de Desarrollo Productivo

## PROGRAMA CAPACITACIÓN CICLO DE WEBINARS "MARKETING DIGITAL" MANUFACTURA

N°	CICLO WEBINARS MARKETING DIGITAL MANUFACTURA	FECHA	DETALLE	CAPACITADOR
1	LA IMPORTANCIA DEL BRANDING	10/6/2021	3 SESIONES DE 2 HORAS CADA UNA MEDIO VIRTUAL ZOOM DE HORAS 19:00 A 21:00 TRANSMISION EN VIVO PAGINA BDP	LIC. MBA ALEX ZEGARRA
2	MARKETING 4.0	14/6/2021		
3	MARKETING DIGITAL RRSS	17/6/2021		
4	PROMOCIÓN COMERCIAL EN EL CONTEXTO DIITAL (PINTEREST)	22/6/2021	3 SESIONES DE 2 HORAS CADA UNA MEDIO VIRTUAL ZOOM DE HORAS 19:00 A 21:00 TRANSMISION EN VIVO PAGINA BDP	MG. ABRAHAM EGUIBAR LIC. WARVICK ILICH
5	WHARSAPP BUSINNES	24/6/2021		MG. ABRAHAM EGUIBAR ING. BENJAMIN LAURA RIOS
6	FACEBOOK Y FACEBOOK ADS	28/6/2021		LIC. FLOR ALEJANDRA VENEROS ASESORA COMERCIAL "MITRHYLS"
7	SEGMENTACION Y NICHOS DE MERCADO POR SECTOR - CUERO	29/6/2021	4 SESIONES DE 2 HORAS CADA UNA MEDIO VIRTUAL ZOOM DE HORAS 19:00 A 21:00 TRANSMISION EN VIVO PAGINA BDP	"FUNDACION FOLSTER"
8	SEGMENTACION Y NICHOS DE MERCADO POR SECTOR - TEXTIL	1/7/2021		
9	SEGMENTACION Y NICHOS DE MERCADO POR SECTOR - METALMECÁNICA	5/7/2021		
10	SEGMENTACION Y NICHOS DE MERCADO POR SECTOR - MADERA	8/7/2021		

Más de 500 productores del sector de manufactura se beneficiaron de las capacitaciones que se realizaron con el apoyo de expositores especializados enfocados a generar alternativas innovadoras para ganar visibilidad en el mundo digital y comercializar sus productos en los mercados nacionales e internacionales y coadyuvar a la reactivación de la economía.

Los productores quedaron agradecidos y con el interés de seguir aprendiendo para mejorar sus condiciones productivas además de actualizarse en estos tiempos de pandemia.



**Ciclo de Webinars de Marketing Digital**  
**FACEBOOK - FACEBOOK ADS**

**Lunes 28 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
Lic. Flor Alejandra Veneros Guzmán  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342

**Con la colaboración de:**  
FOCOTEX PLAN MITRHYLS

Banco de Desarrollo Productivo



**Webinar Segmentación y Nichos de mercado SECTOR-CUERO**

**Martes 29 de junio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
Magister Abraham Eguibar - Fundación Folster  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342

**Con la colaboración de:**  
FOCOTEX PLAN MITRHYLS

Banco de Desarrollo Productivo



**Webinar Segmentación y Nichos de mercado SECTOR - TEXTIL**

**Jueves 1 de julio**  
Hora: 19:00 a 21:00

**Dirigido a:**  
Productores del sector Manufactura  
**Expositor:**  
Magister Abraham Eguibar - Fundación Folster  
**Inscripción y mayor información:**  
77594342

**Con la colaboración de:**  
FOCOTEX PLAN MITRHYLS

Banco de Desarrollo Productivo

# TALLER “MARKETING DIGITAL PARA EMPRESAS TURÍSTICAS” CLIENTES BDP

Para iniciar el mes de junio, y concluyendo el apoyo que recibimos de la Cooperación Canadiense (CESO-SACO), el asesor Edward Allen brindó el taller denominado “Marketing Digital para Empresas Turísticas”.

El Taller se llevó a cabo el día martes 8 de junio, a las 15:00, a través de la plataforma Zoom y transmisión en vivo desde la página de Facebook.

Es importante mencionar los antecedentes del desarrollo del taller, ya que este evento fue una réplica de la asistencia técnica que recibieron nuestros clientes.

Lo más relevante de este evento fue la exposición de la experiencia que tuvo el asesor con los participantes, ya que el contenido parte desde el momento en que Allen brindó las asesorías personalizadas a un grupo de seis clientes de BDP TURISMO. Los clientes beneficiados pertenecen a los rubros de Agencias de Viajes, Hospedaje y Gastronomía, de los departamentos de La Paz, Potosí y Chuquisaca.

Esta etapa de asistencia técnica personalizada fue muy importante para que los clientes realicen un análisis de su posicionamiento en los medios digitales, a partir de este análisis, el asesor canadiense brindó insumos adecuados a sus necesidades.

Banco de Desarrollo Productivo SAM transmitió en vivo. ...  
8 de junio a las 15:09 · 🌐

#EventoBDP | Iniciamos el #Webinar de #MarketingDigital dirigido a #EmpresasTurísticas, con el expositor canadiense Edward Allen. Asesor de CESO SACO.  
#SomosBDP



54 Me gusta · 13 comentarios · 21 veces compartido

Me gusta · Comentar · Compartir

Raúl Pérez Albrecht · 37:55  
Buena iniciativa BDP  
Me gusta · Responder · 4 sem

Jose Miguel Cocarico · 1:20:40  
Felicitades !! Muy buena accion  
Me gusta · Responder · 4 sem

Agua De Alencar · 1:26:31  
Su correo por favor  
Me gusta · Responder · 4 sem

Eve Sahonero Rios  
👏👏  
Me gusta · Responder · 4 sem

Agua De Alencar · 2:14:17  
Muchas gracias 🙏  
Me gusta · Responder · 4 sem

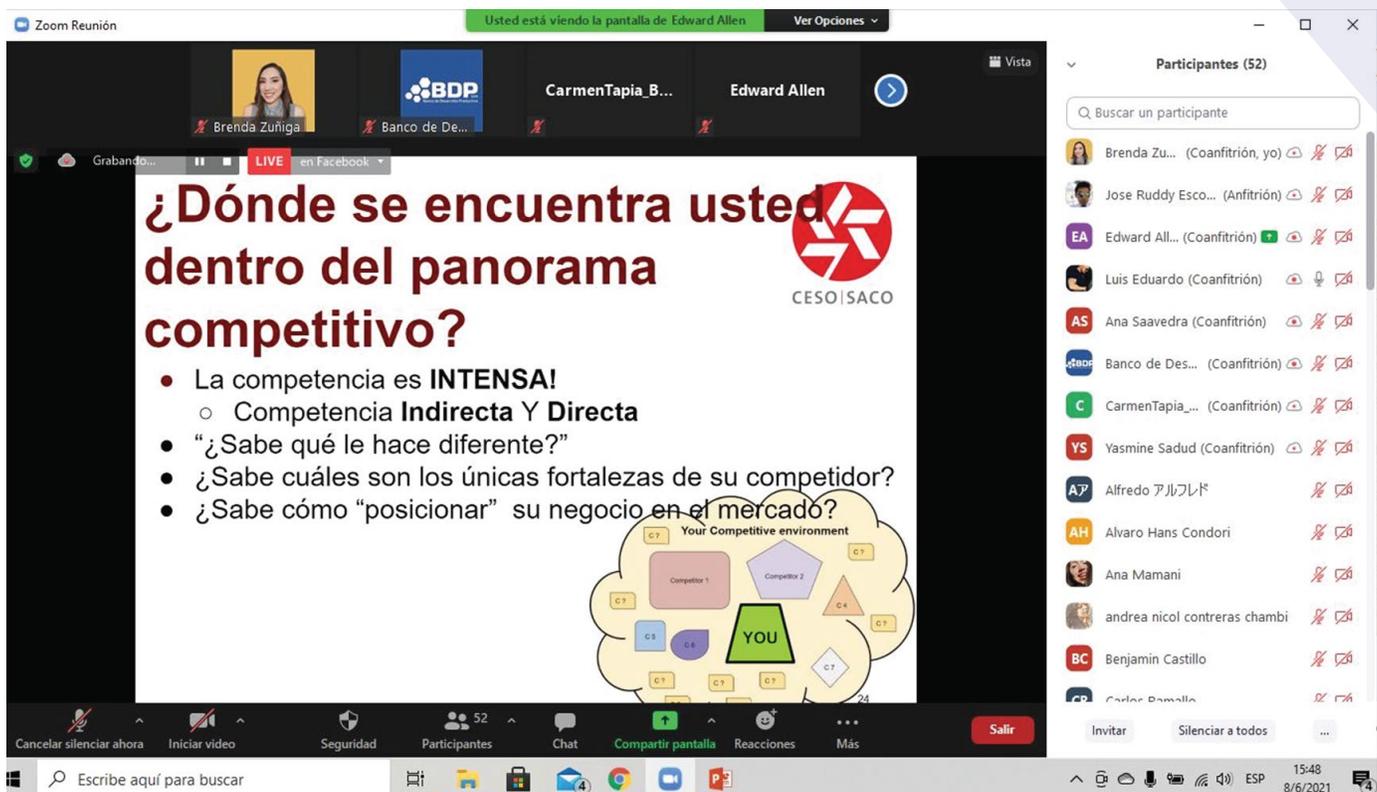
Ausberto Jacome  
👍  
Me gusta · Responder · 4 sem

Es decir que, gracias a esta primera etapa de asesoramiento personalizado, Edward Allen pudo visualizar la situación de este grupo de clientes del sector turismo, y dar a conocer cuáles son las falencias o las oportunidades de mejora y sobre todo dar a entender cuáles son las recomendaciones dirigidas al sector turismo, además explicó de manera práctica por donde deberían comenzar para encaminar a las empresas turísticas en los medios digitales.

Por otro lado, nuestros clientes han tomado un rol de liderazgo para apoyar a su sector desde su zona de acción, ya que uno de nuestros clientes beneficiados, forma parte del Comité Impulsor del

Turismo en Yanacachi y realizó gestiones para transmitir en vivo el presente taller a un grupo de productores de esta localidad.

Debemos también resaltar el apoyo que nos brindó la Cooperación Canadiense para seleccionar a un asesor experto en estos temas, quien ha visitado Bolivia en 4 oportunidades. Además, por otro lado se destaca el apoyo de Luis Eduardo Ríos, quien nos apoyó con la traducción e interpretación al idioma español, logrando así que los participantes comprendan claramente el contenido del taller.



# ASESORAMIENTO PERSONALIZADA SOBRE MARKETING DIGITAL EN RRSS – “PRODUCIENDO EN UN MERCADO DIGITAL” FAVORECE A CLIENTES DEL BDP

En junio iniciamos capacitaciones con un grupo de clientes de diferentes rubros, interesados en implementar mejoras e impulsar sus negocios para posicionarse en las redes sociales (RRSS) y acceder a un mercado de consumidores digitales.

La dinámica de trabajo estuvo enfocada en brindar una asistencia personalizada conformando un equipo de trabajo que apoye el desarrollo de las mejoras a implementar.

Este equipo de trabajo está conformado por estudiantes de las carreras de Diseño gráfico y Marketing Digital; Ingeniería Comercial, quienes trabajaron con cada uno de los clientes desarrollando un plan de trabajo individualizado.

Los clientes brindaron todo su apoyo para poder implementar mejoras en base al análisis que realizamos de su posicionamiento en las plataformas de RRSS y de mensajería.

Además, los clientes recibieron apoyo respecto a su identidad de marca y de esta manera mejorar su posicionamiento, gestionando adecuadamente la publicación de contenidos con base en la línea gráfica aplicada.

A continuación, presentamos los resultados que tuvieron los clientes que recibieron la asistencia técnica personalizada “Produciendo en un Mercado Digital”:

<p><b>FESTIN</b>          Ronald Mamani Nina          Producto: Servilletas de papel</p>	<p><b>MARCA</b></p> 	<p><b>Fortalecimiento de MARCA</b></p> 
<p><b>ANTES de la Asistencia Técnica</b></p>		
 <p><b>Festin</b>          @FestinServilletas · Servicio local</p> <p>Editar "WhatsApp"</p> <p>Inicio Información Tienda Eventos Más Promocionar</p>		
<p><b>DESPUÉS de la Asistencia Técnica</b></p>		
 <p><b>Festin</b>          @FestinServilletas · Servicio local</p> <p>Editar "WhatsApp"</p>		

	MARCA	Fortalecimiento de MARCA
<p><b>El Moroquito</b> Tania Gabriela Reyes Barja Producto: Pastelería y repostería</p>	<p>No tenía MARCA</p>	
<p><b>ANTES de la Asistencia Técnica</b></p>		
<p><b>NO TENIA UNA PÁGINA DE FACEBOOK</b></p>		
<p><b>DESPUÉS de la Asistencia Técnica</b></p>		
		

	MARCA	Fortalecimiento de MARCA
<p><b>Centro Odontológico Smart Dent</b> Gladys Leonor Cáceres Guzmán</p>		<p>LA MARCA NO PRECISA MEJORAS FORTALECIMIENTO</p>

**ANTES de la Asistencia Técnica**



**DESPUÉS de la Asistencia Técnica**

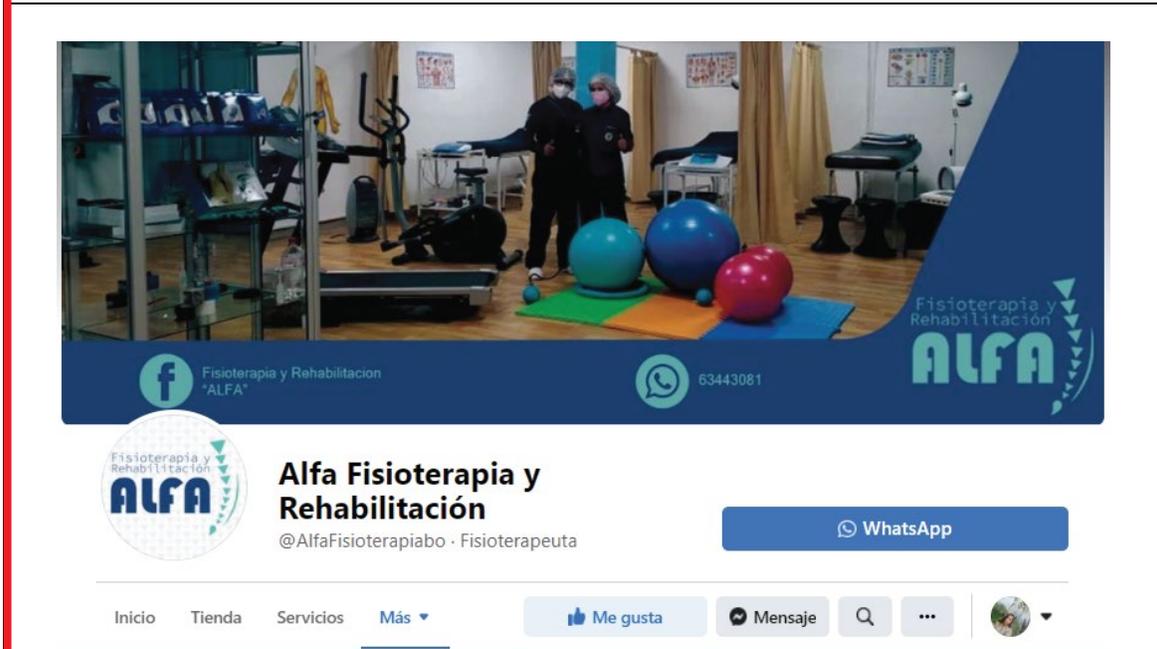


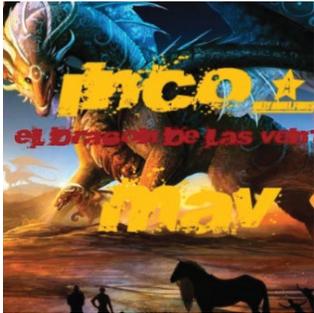
	MARCA	Fortalecimiento de MARCA
<b>Centro de Fisioterapia y Rehabilitación</b> Mac Arnold Mamani Ajnota		

**ANTES de la Asistencia Técnica**



**DESPUÉS de la Asistencia Técnica**



<p><b>INCOMAV</b> Victor Hugo Huanca Machaca Producto: Confección de ropa de trabajo</p>	<p><b>MARCA</b></p> 	<p><b>Fortalecimiento de MARCA</b></p> 
--	---	--

**ANTES de la Asistencia Técnica**



**Incomav**  
Negocio local

Llamar

Inicio Opiniones Fotos Grupos Más ▾

Te gusta Mensaje

**DESPUÉS de la Asistencia Técnica**



**Incomav**  
Distribuidor de ropa

Enviar correo

Inicio Servicios Opiniones Más ▾

Me gusta Mensaje

	MARCA	Fortalecimiento de MARCA
<p><b>Tapicería Daval</b> David callisaya chambi Producto: Tapicería de muebles</p>	No tenía marca	

**ANTES de la Asistencia Técnica**



**Daval Ideas Creativas Tapicería**

Producto/servicio

WhatsApp

Inicio Opiniones Fotos Grupos Más ▾

Me gusta

Mensaje

Q

⋮

**DESPUÉS de la Asistencia Técnica**



**Tapicería DAVAL**

Muebles

WhatsApp

Inicio Información Opiniones Fotos Más ▾

Te gusta

Mensaje

Q

⋮

<p><b>CALZADOS ANTONY</b>          Antonia Quispe Quispe          Producto: Calzados</p>	<p><b>MARCA</b></p> 	<p><b>Fortalecimiento de MARCA</b></p> 
--	---	--

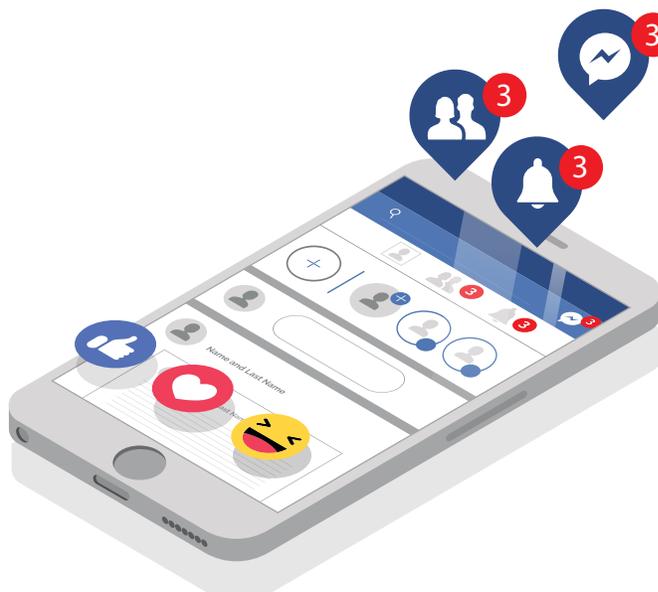
**ANTES de la Asistencia Técnica**



**DESPUÉS de la Asistencia Técnica**



<p><b>Leonard</b> Leonardo René Flores Flores Producto: Confección de chamarras de cuero</p>	<p><b>MARCA</b></p> 	<p><b>Fortalecimiento de MARCA</b></p> 
<p><b>ANTES de la Asistencia Técnica</b></p>		
<p><b>NO TENIA UNA PÁGINA DE FACEBOOK</b></p>		
<p><b>DESPUÉS de la Asistencia Técnica</b></p>		
		



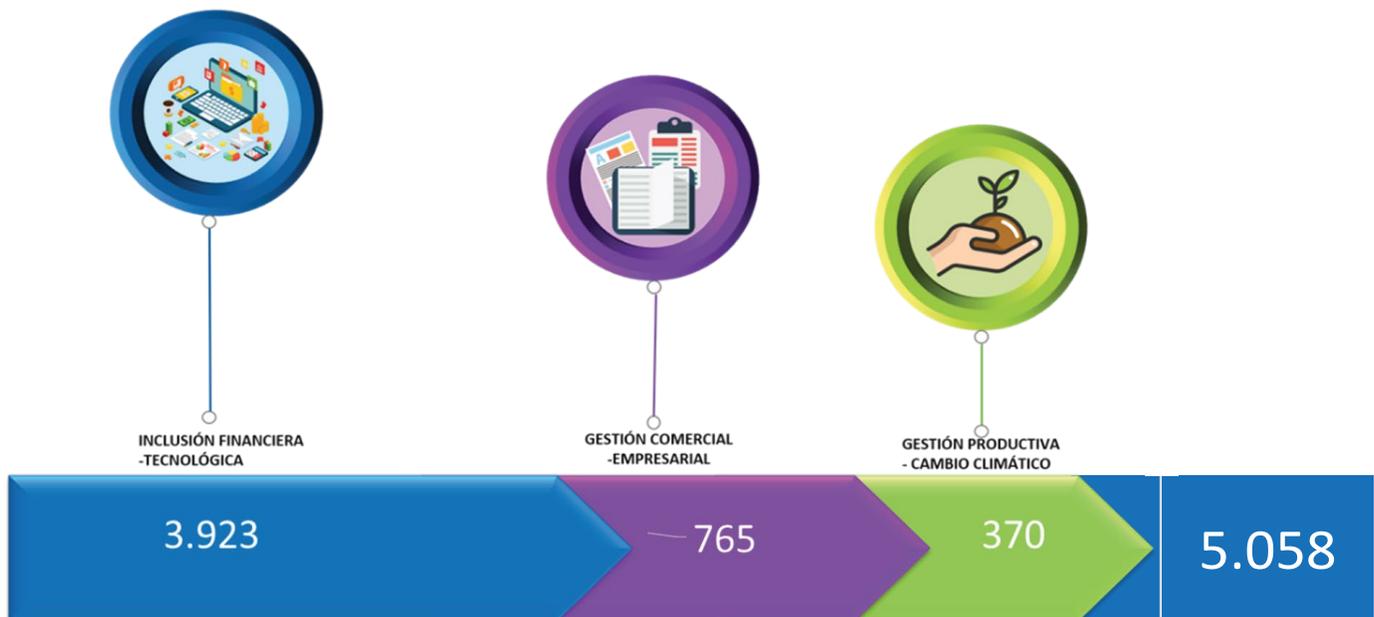
# ACTIVIDADES DE ASISTENCIA GENÉRICA EN EL PRIMER SEMESTRE DE LA GESTIÓN 2021

En el primer semestre de gestión 2021, Asistencia Genérica alcanzó a capacitar a 5.058 participantes en 236 talleres, en temáticas de Inclusión Financiera, Comercialización, Administración, Producción y Sensibilización Sobre Cambio Climático, con la finalidad de fortalecer los conocimientos y tomar decisiones informadas.

Los servicios se ejecutaron en los siguientes departamentos del país.

DEPARTAMENTO	PARTICIPANTES
BENI	156
CHUQUISACA	580
COCHABAMBA	492
LA PAZ	2.738
ORURO	45
POTOSÍ	453
SANTA CRUZ	302
TARIJA	292
<b>Total general</b>	<b>5.058</b>

## Participantes de la Gestión 2021 de Asistencia Genérica



# ACTIVIDADES DE ASISTENCIA GENÉRICA EN COCHABAMBA, POTOSÍ, LA PAZ, CHUQUISACA, TARIJA Y BENI

En junio, Asistencia Genérica llegó a 27 municipios, en seis departamentos del país, tomando en cuenta cuidados y las medidas de bioseguridad tanto de participantes como de facilitadores

En la ciudad de Cochabamba en los municipios de: Cliza, Morochata, Sacaba, Tarata, Toko, Tolata, Vacas y Vinto; Potosí en Puna, Villazon y Vitichi; La Paz en Achocalla, Coroico, Mecapaca, Palca, Papel Pampa, Pucarani, San Pedro de Curahuara, Sapahaqui y en la ciudad de La Paz; Chuquisaca en Incahuasi, Sucre y Villa Charcas; Tarija en Padcaya, Uriondo y Villa Montes, y por último, Beni en el municipio de San Borja.



Taller de Plan de Inversión – Coroico – La Paz



Taller Inclusión Financiera - departamento de  
Tarija- municipio Uriondo - comunidad La Pintada



Taller de Inclusión financiera – Villa montes - Tarija.

Las temáticas en las que se capacitaron fueron Inclusión Financiera, Presupuesto de la unidad productiva, Plan de inversión y Sensibilización sobre los Problemas del cambio climático, de la misma manera se realizó la sensibilización sobre los cuidados y la importancia de cumplir con las medidas de bioseguridad contra el Covid -19.

Se llegó a capacitar a más de 1.000 participantes y se brindó asistencia financiera a más de 40 productores, las pre-solicitudes fueron derivadas a las agencias correspondientes del BDP.



Taller de Inclusión Financiera - sensibilización sobre los cuidados sobre el Covid - 19 y cuidados del ojo

## EL BDP OTORGA ASISTENCIA GENÉRICA AL CIPCA

**REGLAMENTO FIREDIN**

**DISPOSICIONES GENERALES**

**OBJETO Y ALCANCE DEL REGLAMENTO**  
Otorgación de créditos a **MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN EMPRESA**, en el marco del Decreto Supremo N° 4424 de 17 de diciembre 2020 y sus modificaciones.  
De aplicación obligatoria por parte BDP-S.A.M. y el Banco Unión S.A., en su calidad de Fiduciarios.

**FINALIDAD**  
Dar financiamiento a las personas naturales o jurídicas del sector productivo, para la sustitución de importaciones.

**BENEFICIARIOS DE LOS CREDITOS**  
Personas naturales (o extranjeras residentes en Bolivia) o jurídicas que cuenten con NIT activo, del Régimen Tributario Simplificado o Régimen General o Régimen Agropecuario Unificado.

**DESTINO DE LOS CREDITOS**  
El destino de los créditos será el financiamiento de capital de operaciones y/o inversión para la producción de bienes de consumo final o intermedio (insumos y/o materias primas) de productos agropecuarios y manufactureros que sustituyan las importaciones, en base al listado de productos identificados según clasificación CAEDEC.

**CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD**

1. Ser Propietario de la UP
2. Tener estabilidad domiciliaria y de la UP
3. Experiencia en la actividad; Micro 1 año; PyME 3 años
4. Tener buen historial crediticio
5. Contar con Patrimonio (1:1) y capacidad de pago
6. No tener vínculos con funcionarios del BDP

DE NINGUNA MANERA SE REALIZARÁ LA COMPRA DE CARTERA DEL SISTEMA FINANCIERO

**SIBOLIVIA**  
Crédito para la...  
Cuenta de Corriente

**Participantes (18)**

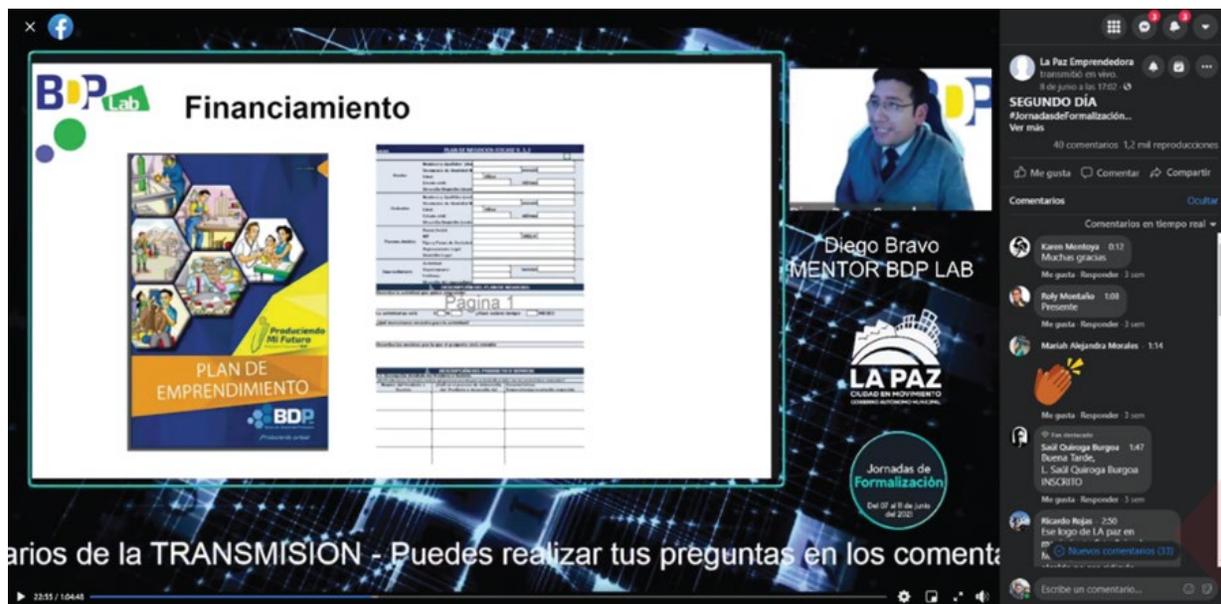
- MC Marcela Cocarico Mamani (Yo)
- AN Ana Saavedra BDP S... (Anfitrión)
- MM Marisol Mejía
- BE Bishelly Elías A... (Coanfitrión)
- AB Alfredo Beni
- Diego Bernardo Limachi Choque
- EC EFRAIN CUENTAS PEÑA
- GV Gary Villarroel
- L Liliana
- MS Miguel Suarez Suarez
- PV paul vidal
- peralta.carmelo@gmail.com
- R rosario
- SV Shirley Vargas

El 25 de junio, se inició a una serie de actividades de Asistencia Genérica a personal del Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA). Como primera actividad se capacitó en Inclusión Financiera al personal técnico de CIPCA, de la misma manera se brindó información sobre el crédito SI-BOLIVIA con el apoyo de la Sucursal Santa Cruz de BDP.

## TALLERES BDP LAB

En junio de 2021 se realizaron cuatro eventos: dos en Santa Cruz, en coordinación con la Autoridad de Fiscalización y Control Social de Bosques y Tierra (ABT) y el Colegio de Ingenieros Comerciales de Santa Cruz con 130 participantes. En la ciudad de Tarija con la coordinación de la Federación Regional de Micro y Pequeña Empresa con 70 participantes y en la ciudad de La Paz con un evento virtual denominado Jornadas de Formalización del Gobierno Autónomo Municipal, con más de 1.000 visualizaciones.

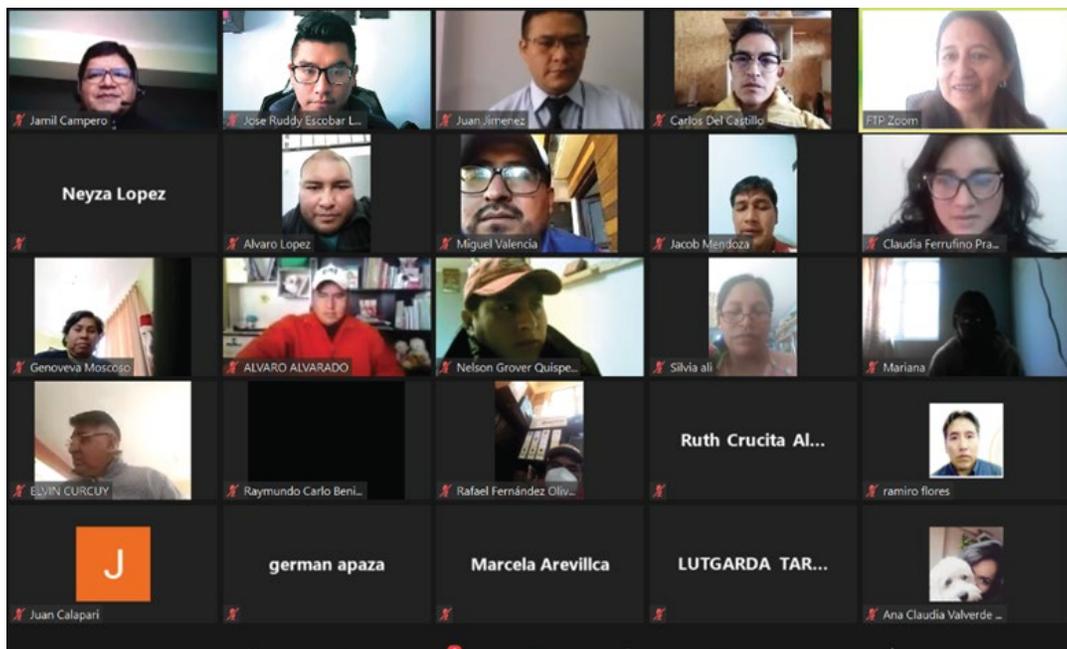
### Jornadas de Formalización del G.A.M.L.P.



## ESCUELA DE MENTORES

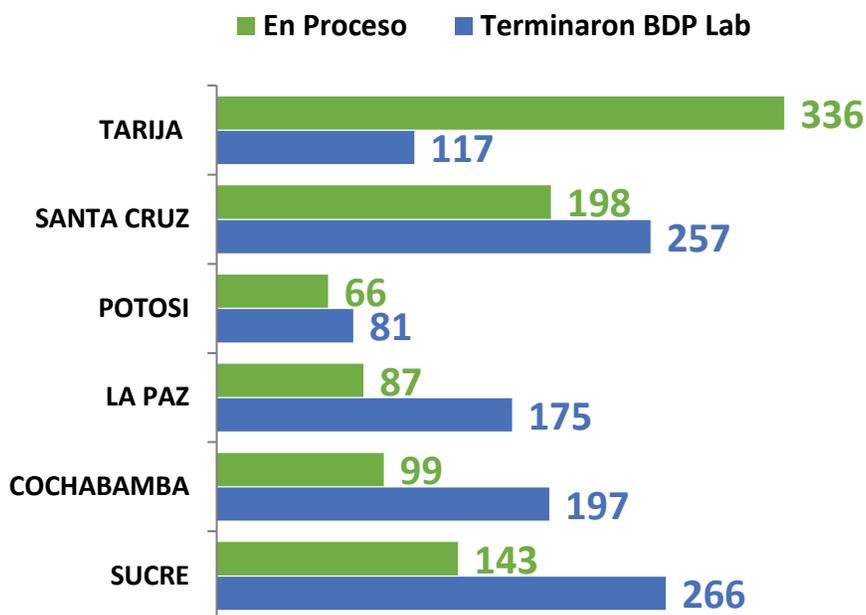
El 28 de junio, la Escuela de Mentores comenzó sus actividades en coordinación con el Centro de Multiservicios Educativos (CEMSE), cumpliéndose con la primera etapa de transferencia de herramientas a través de una semana intensiva de capacitación de los 10 Mentores del BDP Lab, a más de 50 participantes a nivel nacional, socializando herramientas para el desarrollo de planes de negocio con el objetivo de generar capacidades en docentes, técnicos y personal que trabaja con jóvenes estudiantes de 35 institutos técnicos, los cuales trabajan a nivel nacional en temas relacionados a emprendedurismo y empleabilidad

### Escuela de Mentores



### Resultados al cierre de junio 2021

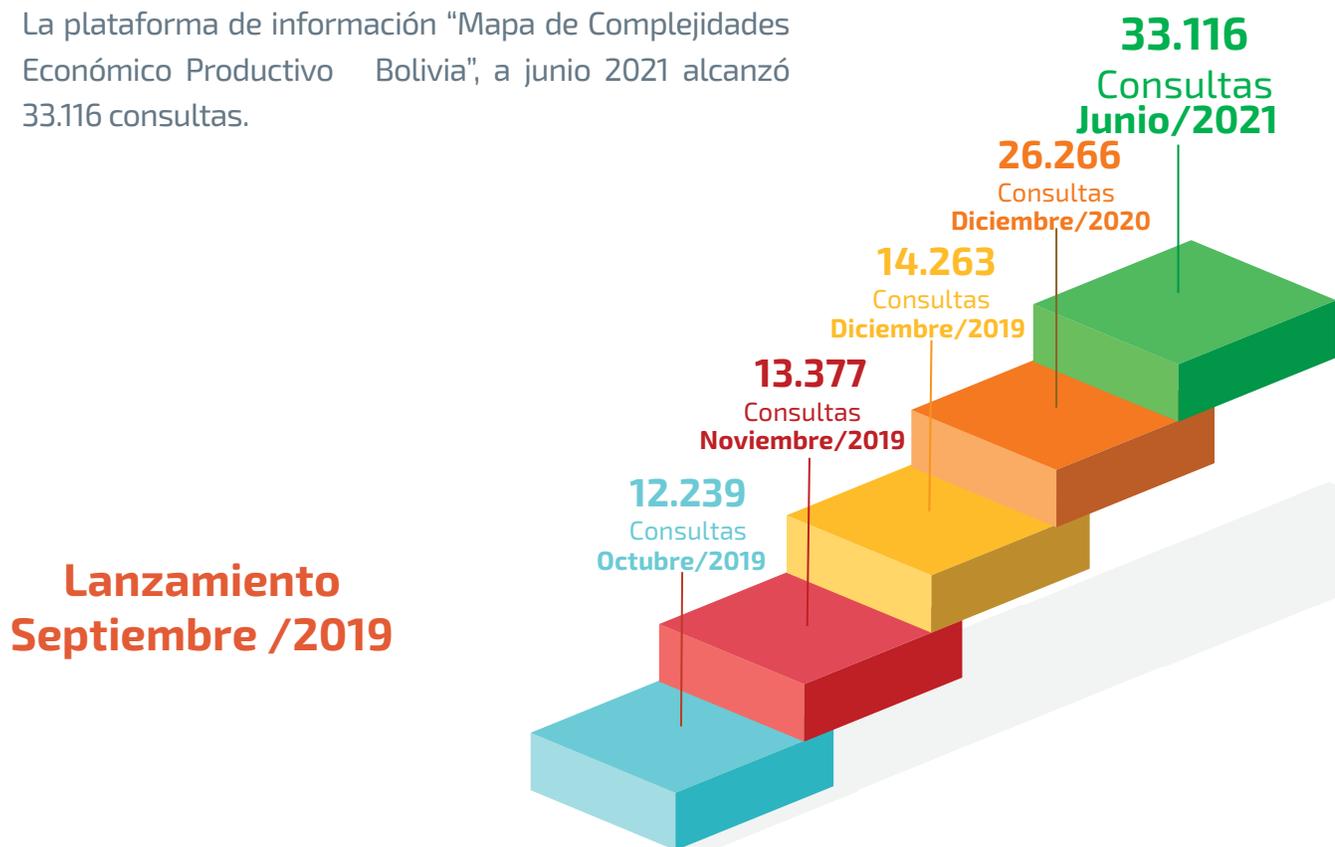
Al cierre de junio de 2021 se tiene 2.022 beneficiarios desde su inicio en octubre de 2019, en el caso de los emprendedores que finalizaron el BDP Lab son 1.093 de los cuales 476 lograron financiamiento a través de un crédito. En junio de 2021 se finalizaron 72 planes de negocio y se desembolsaron 45 operaciones, equivalentes a Bs3.121.668.



## MAPA DE COMPLEJIDADES ECONÓMICO PRODUCTIVO – BOLIVIA

### Servicios de Información: Número de consultas del Mapa de Complejidades Económico Productivo – Bolivia

La plataforma de información “Mapa de Complejidades Económico Productivo Bolivia”, a junio 2021 alcanzó 33.116 consultas.



## APPS – BDP

**Aula BDP**  
**APPS - BDP**



# 181

**Cursos con más de 28.000  
alumnos y creciendo**

Esta es una aplicación que permitió a más 28.623 micro y pequeños productores, emprendedores y personal del BDP acceder a 181 cursos en línea, en lenguajes simples y didácticos, totalmente gratuitos, entre 2018 y 2021.

En junio de 2021, a través de la herramienta de capacitación virtual Aula BDP, se logró difundir siete cursos, dirigidos tanto al personal del BDP enfocados a mejorar la atención a productores, clientes junto con micro y pequeños productores; alcanzado el total de 1.341 alumnos.

**Ventana BDP**  
**APPS - BDP**



# 1.963

**Usuarios de la plataforma  
para promoción  
de productos**

Aplicación a través de la cual micro y pequeños productores, tienen la posibilidad de promocionar sus productos tras cargar imágenes, características, stock disponibles e información de sus productos para que toda la población pueda conocerlos y adquirirlos.

Mediante esta aplicación 1.963 usuarios lograron promocionar sus productos, los mismos que recibieron 2.287 visitas.

## Encuentro BDP APPs - BDP



# 954

**Consultas en la plataforma de información sobre: materias primas, insumos, maquinaria y equipo**

Aplicación a través de la cual productores del país podrán identificar y contactarse con productores y comercializadores de insumos, maquinaria y equipo, para su producción, llegando a 954 visitas (a junio de 2021).

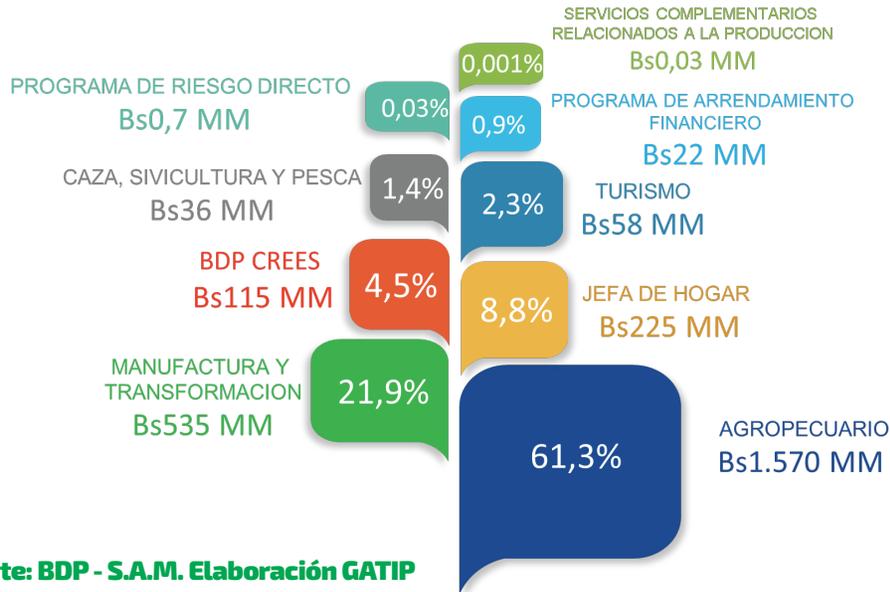
## Información de Primer Piso BDP

# Composición y crecimiento de Cartera Primer Piso

La cartera de créditos de Primer Piso del BDP, al 30 de junio del 2021, alcanzó Bs2.562 millones, con incremento de 0,7% respecto al mes de mayo, en tanto, el número de operaciones tuvo crecimiento de 1,5%, pasando de 36.570 operaciones en el mes de mayo a 37.123 en junio.

De los nueve productos financieros encabeza la cartera de créditos el producto Agropecuario con 61,3% de participación, seguido de Manufactura y Transformación con 20,9%; Jefa de Hogar con 8,8%; BDP - CREES con 4,5%; Turismo con 2,3%; Caza, Silvicultura y Pesca con 1,4%; Programa de Arrendamiento Financiero con 0,9%; Programa Riesgo Directo con 0,03% y Servicios Complementario Relacionados a la Producción con 0,001%.

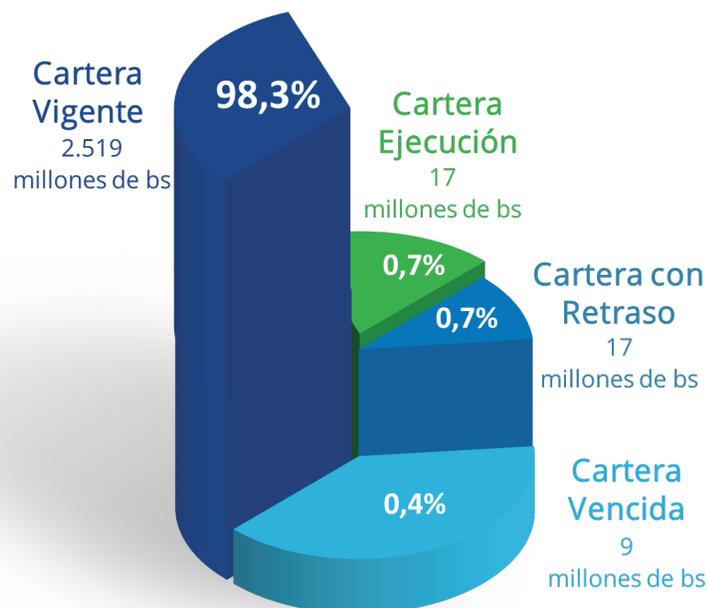
## Composición y Crecimiento de Cartera según Producto Financiero al 30 de junio 2021 (En millones de Bs y porcentaje)



Según estado de la cartera, la Cartera Vigente registró crecimiento de 0,3% respecto al mes de mayo, con participación de 98,3%; seguido de la cartera Ejecución en 0,7%; Cartera con Retraso en

0,7%; Cartera Vencida con 0,4% lo que significa mora (ejecutado + vencido) de 1,02% (Bs26 millones).

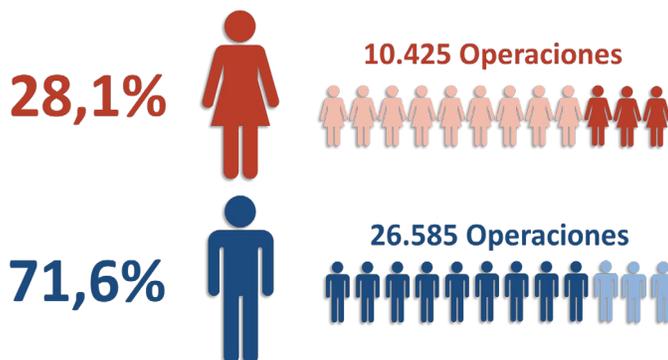
## Composición de la Cartera según Estado al 30 de junio 2021 (En millones de Bs y porcentaje)



# Cartera y Operaciones por Género

Al cierre del mes de junio de 2021, se realizaron 37.123 operaciones, 10.425 (28,1%) corresponden a clientes de género femenino, 26.585 (71,6%) corresponden a clientes de género masculino y 113 (0,3%) son empresas.

## Número de Operaciones por Género (En número operaciones y porcentaje)



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

# Sectores Priorizados

Con corte a junio del 2021 el sector priorizado del BDP-S.A.M. con mayor ejecución fue el sector Turismo llegando al 79% de la meta anual establecida en el plan estratégico Institucional 2017-2021, le siguen los sectores de Metalmecánica con 75%, Riego con 70%, Semilla 61%, Cuero 61% y Madera con 57%.

## Participación de Productos Priorizados (Expresado en millones de Bs y operaciones)

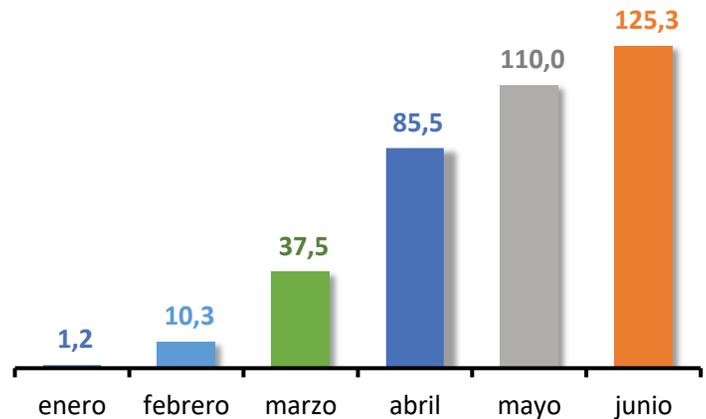


Fuente: BDP - S.A.M. Elaboración GATIP

# SIBOLIVIA

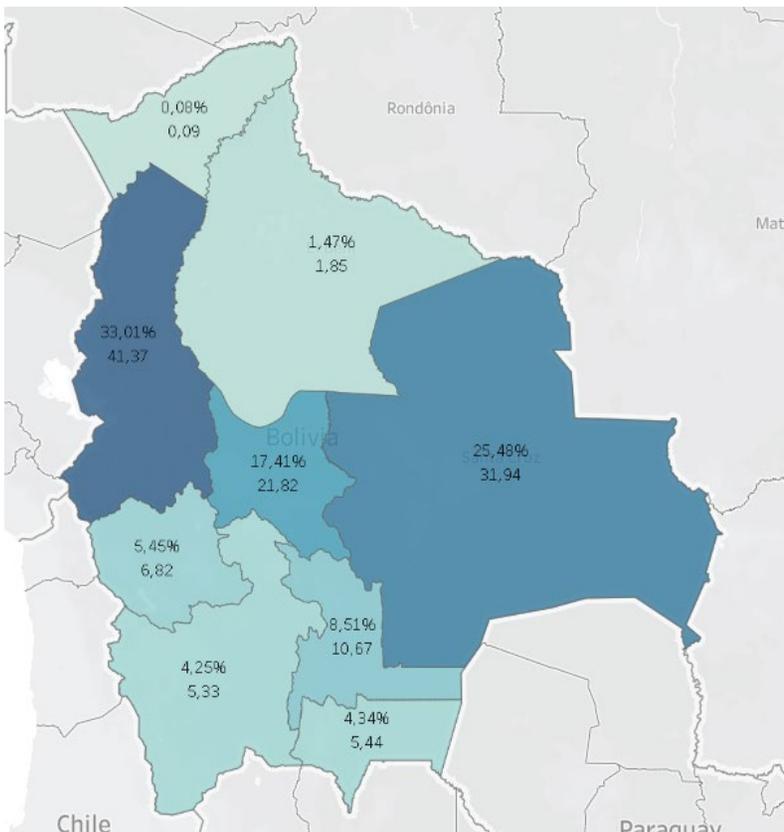
## Saldo de Cartera SIBOLIVIA (En millones de Bs y porcentaje)

El Fideicomiso para la Reactivación y Desarrollo de la Industria Nacional, denominado SIBOLIVIA enfocado a la sustitución de importaciones y dirigido a la micro, pequeña, mediana y gran empresa, presentó tendencia creciente, de Bs1,2 millones en enero de 2021 a Bs125,3 millones en junio; la actividad industrial manufacturera concentra el 79,7% de la cartera, seguido de agricultura y ganadería con 18,8% y caza, silvicultura y pesca con 1,4%.



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

## Saldo de Cartera SIBOLIVIA (En millones de Bs y porcentaje)



Por departamentos, el 75,9% de los créditos está concentrado en el eje troncal, La Paz lidera con 33,0%, Cochabamba con 17,4% y Santa Cruz con 25,5%, créditos destinados principalmente para la elaboración de materias primas, insumos y/o manufacturas que sustituyan importaciones.

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

**GERENCIA DE ASISTENCIA TÉCNICA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA**

**Teléfono: 2157171**

María del Carmen Tapia Gemio Gerente de Asistencia Técnica e Innovación Productiva  
 Marten Raquel Palacio Barco Asistente de Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva  
 Shirley Velásquez Navarro Especialista en Articulación Multisectorial

**ASISTENCIA TÉCNICA**

Ana Saavedra Méndez Jefe Nacional de Asistencia Técnica  
 Roxana Olivares Jiménez Analista en Asistencia Técnica Agropecuaria  
 Brenda Zuñiga Cartagena Analista de Acceso a Mercados y Turismo  
 Carla Miranda Carrillo Analista de Asistencia Técnica de Manufactura  
 Shirley Vargas Ajata Analista de Asistencia Genérica  
 Marcela Cocarico Mamani Analista de Asistencia Genérica  
 Gerardo Apaza Alanes Gestor Regional - La Paz  
 Daniel Rivero Velarde Gestor Regional - Santa Cruz  
 Roberto Peñaranda Padilla Gestor Regional - Cochabamba  
 Marisol Tapia Flores Gestor - Chuquisaca

**PROYECTOS E INNOVACIÓN PRODUCTIVA**

Carmen Lucía Velasco Jefe Nacional de Proyectos e Innovación Productiva  
 José Escobar López Analista de Información e Investigación  
 Bernardo Arenas Pereira Analista en Gestión Productiva  
 Carlos del Castillo Torres Analista en Innovación Productiva  
 Adolfo Tamayo Oporto Analista de Proyectos Productivos  
 Nelson Jordán Peña Analista de Cambio Climático

**INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**

Jesús Chumacero Jefe Nacional de Investigación y Desarrollo  
 Einard Joffré Rojas Especialista en Sistema de Información Geográfica  
 José Miguel Molina Especialista en Análisis de Datos  
 Sergio Rojas Saire Analista de Información y Desarrollo en Aplicaciones NTIC's  
 Vladimir Yugar Pinto Analista de Big Data

**DESARROLLO DE PRODUCTOS**

Rui Monroy Velásquez Jefe Nacional de Desarrollo de Productos  
 Ricardo Prieto Montalvo Analista de Productos

**Internos**

1801  
 1802  
 1807  
 1815  
 1810  
 1817  
 1821  
 1818  
 1814  
 1808  
 70122  
 30114  
 10002  
 1816  
 1822  
 1823  
 1806  
 1809  
 --  
 1813  
 1819  
 1212  
 1803  
 1805  
 2501  
 2503

