

## Nuevas Modalidades de Trabajo en Tiempos de COVID



**2021**

**BOLETÍN**

**INFORMATIVO**

**MENSUAL**

**GATIP**

**1**

# CONTENIDO

	Pag.
• ASISTENCIA TÉCNICA EN ACCESO A MERCADOS	1
• FUTUROS PROFESIONALES QUE INICIAN SUS PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EL BDP-S.A.M.	2
• NUEVAS MODALIDADES DE TRABAJO EN TIEMPOS DE COVID	4
• ACTIVIDADES DE ASISTENCIA GENÉRICA EN LOS DEPARTAMENTOS DE SANTA CRUZ, COCHABAMBA, POTOSÍ Y LA PAZ.	6
• MENTORÍAS BDP LAB	8
• MAPA DE COMPLEJIDADES ECONÓMICO PRODUCTIVO	9
• INFORMACIÓN DE PRIMER PISO BDP-S.A.M.	11

*Yo me quedo*  
**EN CASA**



# ASISTENCIA TÉCNICA EN ACCESO A MERCADOS

En el mes de enero, 10 clientes BDP S.A.M. recibieron asistencia personalizada para conocer las diferentes funciones de la aplicación VENTANA BDP y AULA BDP, y adicionalmente recibieron asesoramiento para mejorar su posicionamiento en las redes sociales (Facebook).

Esta actividad fue desarrollada con el apoyo de los pasantes universitarios de la carrera de Comunicación y Marketing, en la modalidad virtual a través de medios virtuales (ZOOM - WHATSAPP).



Descripción del producto: HOJUELA DE AVENA ENTERA PRECOCIDA , EN CAJAS DE 500 GRAMOS



Descripción del producto: CORTE IDEAL PARA LA COCINA DIARIA EN EL HOGAR

Preguntas sobre el producto  
 El BDP-S.A.M. no se hace responsable de esta publicación

## FUTUROS PROFESIONALES QUE INICIAN SUS PRÁCTICAS EN EL BDP-S.A.M.

Es importante resaltar el trabajo que realizan los universitarios para apoyar el logro de objetivos del BDP - S.A.M., por esta razón difundimos la experiencia que tuvieron los universitarios en la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva, apoyando las propuestas de asistencia técnica en la modalidad virtual.

Los universitarios que apoyaron en la gestión 2021 vienen de las carreras de Comunicación, Marketing y Publicidad, quienes brindaron propuestas para llegar a los clientes de manera virtual, así mismo se alinearon a los objetivos del Plan de Asistencia Técnica para dar continuidad a la estrategia de Acceso a Mercados enfocándose en asesorar a los clientes y la comercialización de sus productos a través de plataformas virtuales reconocidas a nivel mundial y para mejorar la interactividad con las plataformas AULA BDP y VENTANA BDP.

### Pamela Pacheco UNIFRANZ



*En los últimos 6 meses que me encontraba desarrollando mis prácticas profesionales en el Banco de Desarrollo Productivo S.A.M., pude aplicar todo lo aprendido en la universidad y en otras instituciones, pero sobre todo lo más importante fue que adquirí mucha más experiencia logrando así crecer como profesional, preparándome para poder ejercer mi profesión de manera eficiente en cualquier ámbito laboral.*

*En este tiempo desarrolle varias actividades, como ser: dar asistencia a los clientes de manera virtual brindándoles la ayuda correspondiente en cuanto al análisis de sus páginas de Facebook, las estrategias digitales que aplicaban y diseñando piezas gráficas que brindan información a sus clientes.*

*También fui parte de la organización de la primera expo turismo La Paz que se llevó a cabo a inicios de octubre, donde se hizo la captación de ofertantes (agencias de turismo) para la reactivación del turismo, donde se llegó aproximadamente a 100 personas. De igual manera asistí a los clientes BDP brindándoles información sobre las plataformas que el banco cuenta, como ser aula BDP, donde los clientes pasaban cursos de su interés, que les ayudaría a mejorar las estrategias en sus negocios; y en ventana BDP los clientes registraban su negocio y los productos que ofrecen para lograr un incremento en sus ventas a través de la difusión de sus productos.*

*El conocimiento y experiencia adquirida en el BDP S.A.M. es muy valiosa para mí, pues pude conocer a las empresas Bolivianas que en esta etapa de pandemia están luchando por la sostenibilidad de sus negocios y siento que he aportado en algo para lograr que los clientes se sientan fidelizados con la institución.*

## Luis Medina

UMSA



*Hola, soy Luis Enrique, egresado de la carrera de comunicación social, la entidad financiera BDP S.A.M. me dio la oportunidad de ejercer mi práctica profesional en diseño de marcas para clientes del banco. Es una satisfacción poder colaborar y de esta forma aportar con mis conocimientos.*

*Fue una experiencia significativa el poder desarrollarme y crecer como persona, con la modalidad de teletrabajo empecé a relacionarme con diferentes personas que requerían mejorar su imagen empresarial, y trabajar en gestionar adecuadamente sus marcas, algo que hoy en día se está viendo mucho en las redes sociales, el BDP S.A.M. ha considerado las medidas de bioseguridad pertinentes, considerando que nuestro trabajo fue bajo las dos modalidades (virtual y presencial).*

*Las actividades asignadas fueron desarrolladas con mucha responsabilidad a través de llamadas, registros y otros, los clientes recibieron nuestro aporte con mucho compromiso, lo cual es un aspecto positivo de resaltar, ya que me ha permitido ejecutar mis conocimientos con mucha seguridad y es algo que me agrada bastante.*

*Quedo agradecido por la confianza que me dio el BDP.*

## NUEVAS MODALIDADES DE TRABAJO EN TIEMPOS DE COVID



Durante la gestión pasada, las restricciones introducidas en respuesta a la pandemia COVID-19 han impedido desarrollar actividades presenciales de asistencia técnica de forma normal, reduciendo el número de visitas que se tenía planificado, por lo tanto impidiendo el normal monitoreo en el fortalecimiento de capacidades principalmente productivas, limitándonos a realizar asesoramientos y capacitaciones virtuales utilizando las diferentes herramientas y aplicaciones existentes.

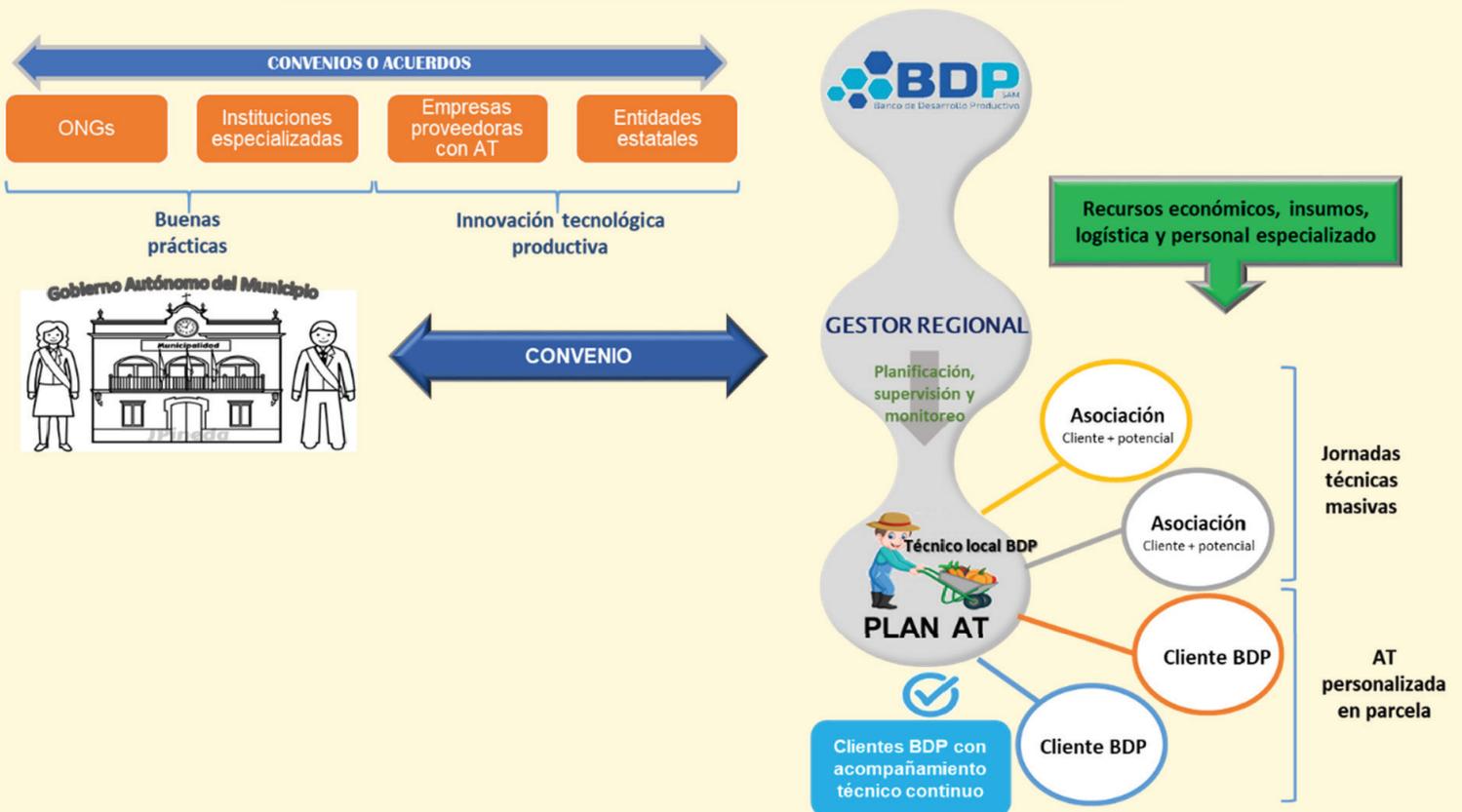
Con el propósito de prever que la pandemia pueda afectar el normal desenvolvimiento de las actividades de asistencia técnica y que los productores clientes puedan ser beneficiados con el asesoramiento personalizado se está organizando una nueva modalidad de trabajo con técnicos locales que conozcan el manejo adecuado de los cultivos y estén dispuestos a difundir su experiencia y conocimientos.



Para esta gestión se tiene previsto trabajar con técnicos locales, modalidad que permitirá realizar un asesoramiento presencial en el lugar de producción, tomando en cuenta las necesidades y demandas durante el ciclo productivo en coordinación con instituciones aliadas y con autoridades de los gobiernos municipales.

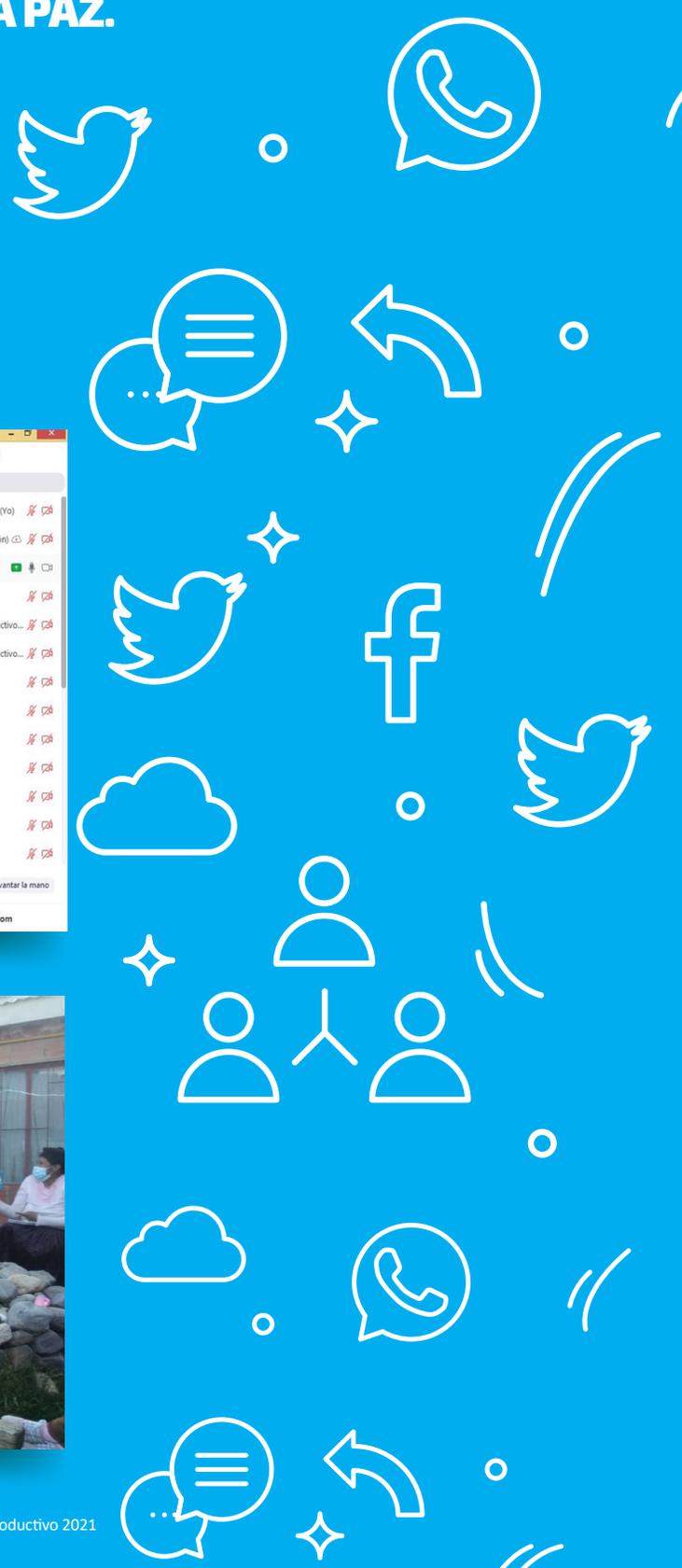
Con la intervención de técnicos locales en los planes de asistencia técnica en forma estructurada y organizada, se apoyará al mejoramiento de los rendimientos de los cultivos sin que afecte las restricciones y limitaciones a causa del COVID 19.

### Estrategia de apalancamiento con técnicos locales



# ACTIVIDADES DE ASISTENCIA GENÉRICA EN LOS DEPARTAMENTOS DE SANTA CRUZ, COCHABAMBA, POTOSÍ Y LA PAZ.

El área de Asistencia Genérica da inicio a sus actividades con la ejecución de talleres de orientación en las temáticas de Inclusión Financiera, Plan de Inversión y Presupuesto de la Unidad Productiva, en diferentes municipios de los departamentos de Santa Cruz, Cochabamba, Potosí y La Paz.



**d) Patrimonio**  
Banco de Desarrollo Productivo...

¿Cuál es nuestro Patrimonio, es decir todo lo que tenemos realmente?

**PATRIMONIO**

LO QUE TENEMOS	VALOR
Dinero en efectivo	4.000,00
Materia prima	3.000,00
Productos almacenados	7.000,00
Construcciones y Terrenos	80.000,00
Máquinaria y equipamiento	3.000,00
Muebles y Enseres	2.000,00
Herramientas	1.000,00
<b>TOTAL TENEMOS</b>	<b>100.000,00</b>

LO QUE ADEUDAMOS	VALOR
Dinero por pagar	5.000,00
<b>TOTAL ADEUDAMOS</b>	<b>5.000,00</b>

LO QUE TENEMOS	LO QUE ADEUDAMOS	Patrimonio
100.000	5.000	95.000

**PATRIMONIO = 95.000**

Relación Patrimonio - Deuda → 1 a 1

**Participantes (23)**

- MC Marcela Cocarco Mamani (Yo)
- Roberto Peñaranda... (Anfitrión)
- JENNY AVILA
- AV Ailbrón Vidal
- BD Banco de Desarrollo Productivo...
- BD Banco de Desarrollo Productivo...
- BDP SAM
- CC Carmila Calderón
- ET edgar teodoro
- G gladys
- H helmut
- JS Jorge S.
- J Juan



Los servicios de Asistencia Genérica se desarrollaron bajo las modalidades presenciales y virtuales.

En la modalidad virtual se consideró que la mayor parte de nuestros participantes son de áreas periurbanas y rurales, haciendo un análisis y selección de la mejor herramienta virtual para otorgar el servicio de capacitación.



En la modalidad presencial se toman las medidas de bioseguridad, de desinfección, uso de barbijo y distanciamiento por la seguridad de los participantes y del facilitador.

Bajo estas dos modalidades, en el mes de enero se ha llegado a capacitar a más de 200 participantes y se brindó Asistencia Financiera de manera personalizada a más de 10 productores, logrando promover nuevos clientes, que fueron entregados a las agencias correspondientes del

## BDP - LAB



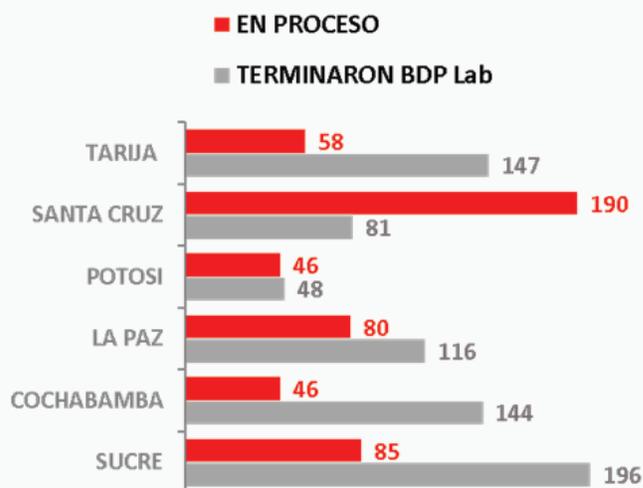
### MENTORÍAS BDP LAB

Tras el cierre de la gestión 2020, el BDP Lab planteó una estrategia de ampliación de cobertura, optimización de procesos y aplicación de criterios de medición de impacto en términos de desarrollo en los planes de negocio, implementando mejoras en la metodología.

A enero de 2021, las mentorías BDP Lab alcanzaron a 1.237 beneficiarios (desde su inicio), a pesar de las medidas establecidas por la pandemia en las diferentes ciudades, se alternaron las modalidades de las mentorías entre semipresencial y virtual, utilizando medios como: WhatsApp, Zoom y Jitsi meet.

### RESULTADOS BDP LAB AL CIERRE DE ENERO 2021

De los 1.237 beneficiarios, 732 emprendedores finalizaron el programa satisfactoriamente, culminando con todos los módulos y talleres, 275 emprendedores accedieron a un crédito del BDP-S.A.M. para dar inicio o continuidad a sus emprendimientos.

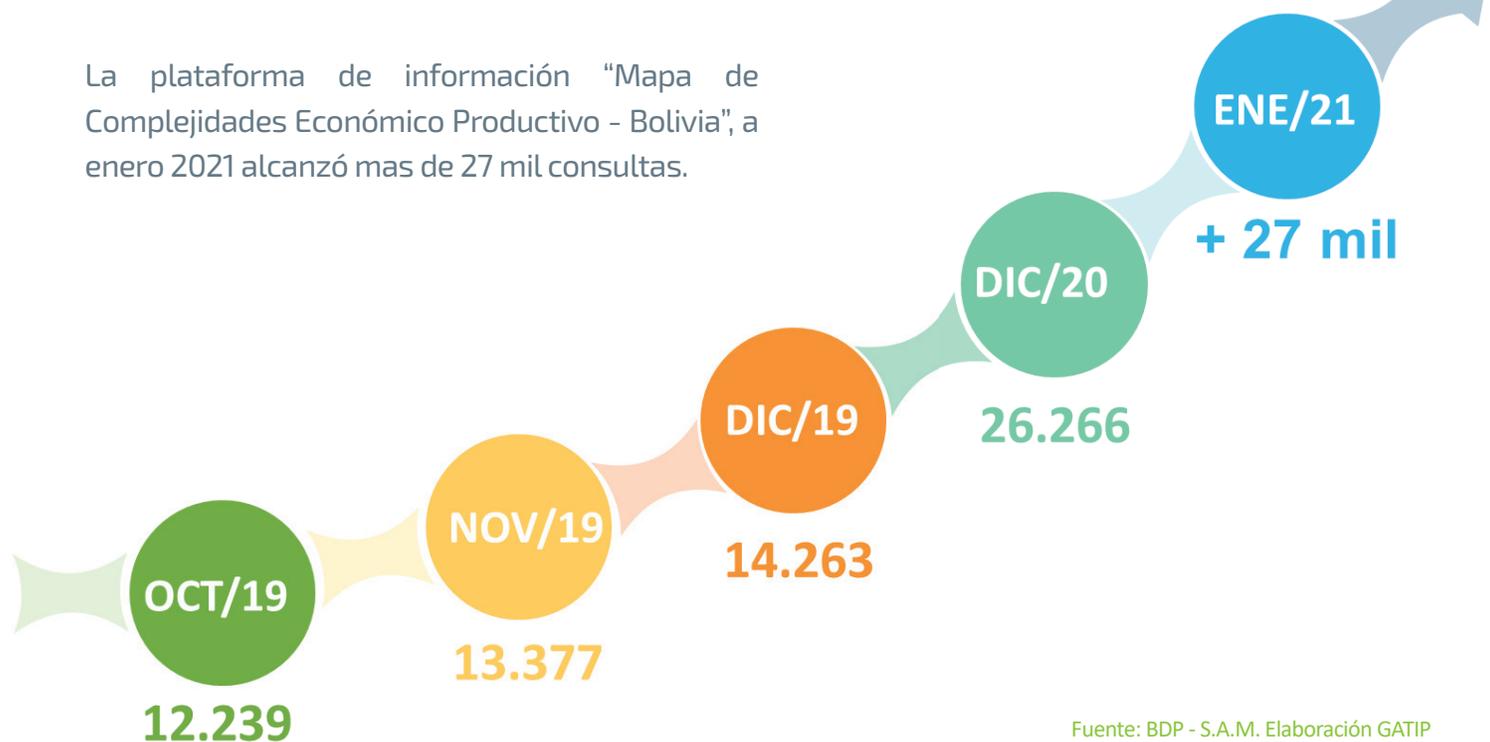


# Mapa de Complejidades Económico Productivo – Bolivia



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

La plataforma de información "Mapa de Complejidades Económico Productivo - Bolivia", a enero 2021 alcanzó mas de 27 mil consultas.



## APPS - BDP

### Aula BDP



# 141

**Cursos con más de 21 mil  
alumnos y creciendo**

Esta es una aplicación a través de la cual micro y pequeños productores, así como emprendedores, podrán acceder a cursos en línea, en lenguajes simples y didácticos, totalmente gratuitos.

En el mes enero de 2021, a través de la herramienta de capacitación virtual "Aula BDP", se logró difundir 35 cursos, dirigidos tanto al personal del BDP enfocados a mejorar la atención a los productores como a clientes micro y pequeños productores; alcanzado un total de 612 alumnos.

### Ventana BDP



# 1.682

**Clientes BDP, plataforma  
para promoción de productos**

Aplicación a través de la cual micro y pequeños productores, clientes del banco tiene la posibilidad de promocionar sus productos tras cargar imágenes, características, stocks disponibles e información de sus productos para que toda la población pueda conocerlos y adquirirlos. Mediante esta aplicación 1.682 clientes del banco lograron promocionar sus productos, los mismos que recibieron 2.143 visitas.

### Encuentro BDP



# 954

**Consultas, plataforma de  
información sobre:  
Materias primas, insumos  
y 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 consultas (A enero de 2021)

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

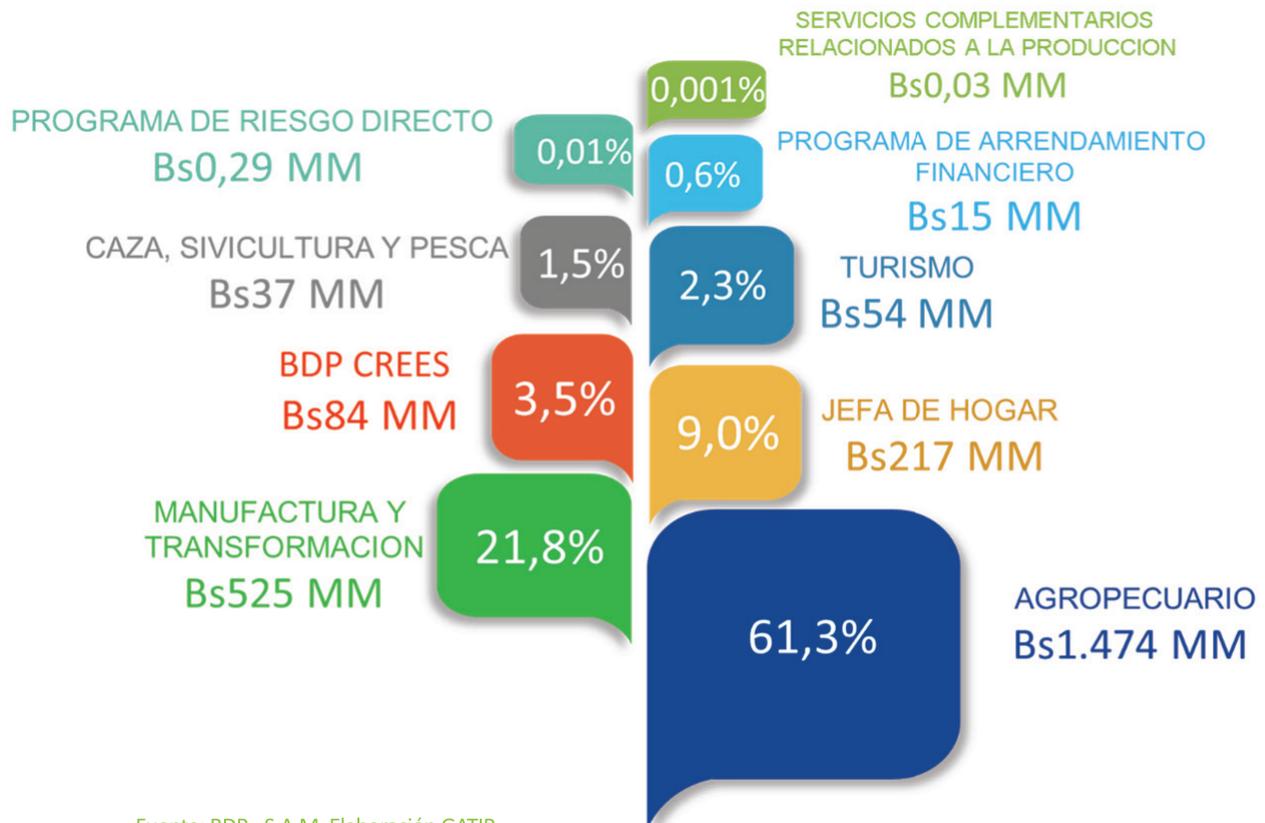
## Composición y Crecimiento de Cartera Primer Piso

La cartera de créditos de primer piso del BDP-S.A.M., al 31 de enero del 2021, alcanzó a Bs2.405 millones, con incremento de 1,4% respecto al mes de diciembre del 2020, por su parte, el número de operaciones tubo crecimiento de 2,1%, pasando de 33.747 operaciones en el mes de diciembre a 33.447.

De los nueve productos financieros, encabeza la cartera de créditos el producto Agropecuario con

61,3% de participación, seguido de Manufactura y Transformación con 21,8%; Jefa de Hogar con 9,0%; BDP CREES con 3,5%; Turismo con 2,3%; Caza, Silvicultura y Pesca con 1,5%; Programa de Arrendamiento Financiero con 0,6%; Programa Riesgo Directo con 0,01% y Servicios Complementarios Relacionados a la Producción con 0,001%.

### Composición y Crecimiento de Cartera según Producto Financiero al 31 de enero 2021 (En millones de Bs y porcentaje)

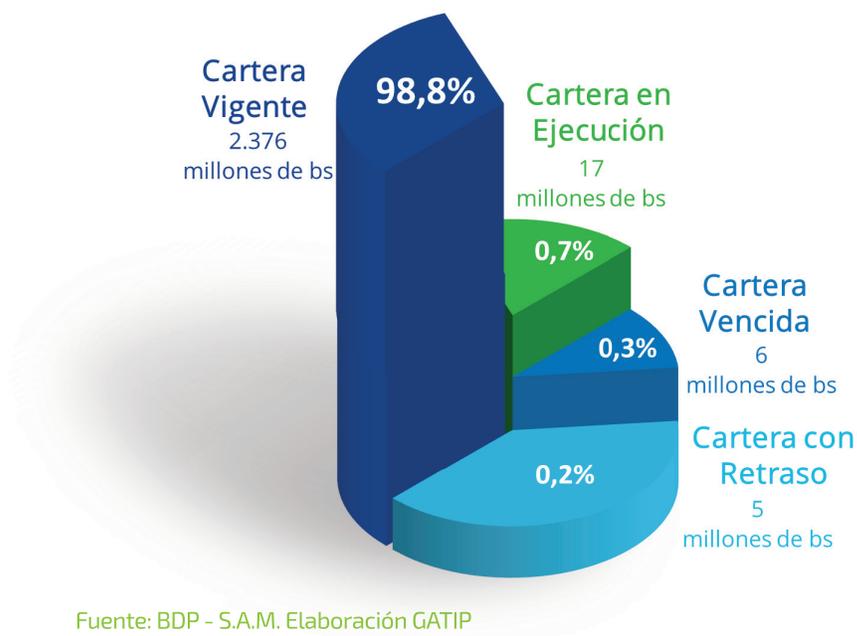


Fuente: BDP - S.A.M. Elaboración GATIP

Según estado de la cartera, la Cartera Vigente registró crecimiento de 1,4% respecto al mes de diciembre, con participación de 98,8%; seguido de la Cartera en Ejecución con 0,7%, Cartera

Vencida con 0,3% y cartera con retraso con 0,2%, lo que significa mora (ejecutado + vencido) de 1,0% (Bs23 millones).

### Composición de la Cartera según Estado al 31 de enero 2021 (En millones de Bs y porcentaje)

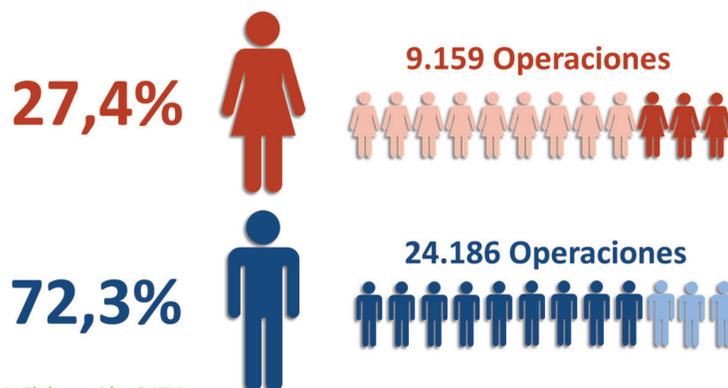


### Cartera y Operaciones por Género

Al cierre del mes de enero de 2020, se realizaron 33.447 operaciones, 9.159 (27,4%) corresponden a clientes de género femenino, 24.186 (72,3%)

corresponden a clientes de género masculino y 102 (0,3%) son empresas.

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



## Sectores Priorizados

Con corte a enero del 2021 el sector priorizado del BDP-S.A.M. con mayor ejecución fue el sector Turismo llegando al 74% de la meta anual establecida en el plan estratégico Institucional

2017-2021, le siguen los sectores de Metalmecánica con 71%, Riego con 66%, Semilla 61%, Cuero 59% y Madera con 52%.

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



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



**GERENCIA DE ASISTENCIA TÉCNICA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA**

**Teléfono: 2157171**

		<b>Internos</b>
María del Carmen Tapia Gemio	Gerente de Asistencia Técnica e Innovación Productiva	1801
Marlen Raquel Palacio	Asistente de Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva	1802
Shirley Karina Velásquez	Especialista en Articulación Multisectorial	1807
Jose Miguel Molina	Especialista en Analisis de Datos	1212
<b>ASISTENCIA TÉCNICA</b>		
Ana Gabriela Saavedra	Jefe Nacional de Asistencia Técnica	1815
Roxana Olivares	Analista en Asistencia Técnica Agropecuaria	1810
Brenda Zuñiga	Analista de Acceso a Mercados y Turismo	1817
Carla Luz Miranda	Analista de Asistencia Técnica de Manufactura	1821
Shirley Vargas	Analista de Asistencia Genérica	1818
Marcela Cocarico	Analista de Asistencia Genérica	1814
Gerardo Apaza	Gestor Regional - La Paz	1808
Daniel Rivero Velarde	Gestor Regional - Santa Cruz	70122
Roberto Peñaranda Padilla	Gestor Regional - Cochabamba	30114
<b>PROYECTOS E INNOVACIÓN PRODUCTIVA</b>		
Carmen Lucía Velasco	Jefe Nacional de Proyectos e Innovación Productiva	1816
José R. Escobar López	Analista de Información y Investigación	1822
Bernardo Arenas Pereira	Analista en Gestión Productiva	1823
Carlos E. del Castillo Torres	Analista en Innovación Productiva	1806
Adolfo Tamayo Oporto	Analista de Proyectos Productivos	1809
<b>INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO</b>		
Jesus Chumacero	Jefe Nacional de Investigación y Desarrollo	1813
---	Especialista en Sistema de Información Geográfica	1812
<b>TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN</b>		
Sergio Rojas	Analista de Información y Desarrollo en Aplicaciones NTIC's	1803
Vladimir Yugar	Analista de Big Data	1805
<b>DESARROLLO DE PRODUCTOS</b>		
Rui Monroy Velásquez	Jefe Nacional de Desarrollo de Productos	2501
Ricardo Prieto Montalvo	Analista de Productos	2503

Comunicate a la Línea Gratuita  
**800 10 3737**  
[www.bdp.com.bo](http://www.bdp.com.bo)

