

“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS  
INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y  
PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”

Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

**ASESOTÍA COMERCIAL A LA COMUNIDAD MUTECYPA  
MUJERES TEJEDORAS DE CULTURA Y PENSAMIENTO ANDINO  
CORDOBA - NARIÑO**

Presentado por:

**MARIA CAMILA DIEZ MARTINEZ**

Asesora Comercial

## INTRODUCCION

La artesanía es la actividad creativa de producción de objetos, realizada con predominio manual, ayuda de herramientas y maquinaria simples con un resultado final individualizado, determinado por el medio ambiente y el desarrollo histórico, es decir, la artesanía es el arte manual que cuenta una historia propia de la región o de la cultura donde fue elaborado.

El sector artesanal colombiano cuenta con aproximadamente 300.000 artesanos, distribuidos en las diferentes regiones del país, su mayoría se ubica en las regiones de la costa atlántica y eje cafetero, y en los departamentos de Nariño, Boyacá, Putumayo, Santander y Tolima, encontrando también un grupo importante y representativo en el Distrito Capital.

En Colombia el sector indígena artesanal, es un sector de suma importancia, ya que son aquellos grupos que conservan, defienden y rescatan los valores culturales, ancestrales y espirituales de nuestros antepasados, a través de manifestaciones culturales que expresan la variedad étnica, religiosa, de costumbres, tradiciones, simbologías, saberes, conocimientos y formas de vida de su población, así como su riqueza natural y diversidad de climas, geografías y paisajes, entre otros.

Sin embargo, en la actualidad los grupos indígenas sienten que han perdido participación en temas importantes a nivel nacional, sobre todo en los aspectos de participación política, en ocasiones se ha tratado de apropiarse o de sacar algún provecho de su cultura o de sus tierras.

Por otro lado, las comunidades indígenas ubicadas a lo largo del territorio colombiano cuentan con un reconocimiento normativo y jurídico, a través de un sinnúmero de leyes y decretos, que les garantizan el acceso a un determinado conjunto de derechos, así mismo dicho reconocimiento también se desarrolla en contextos administrativos-territoriales, tales como el nivel nacional, departamental y municipal.

Teniendo en cuenta lo anterior, existen diferentes entidades públicas y privadas que generan espacios de participación para las comunidades indígenas, como en el caso de la Alianza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con Artesanías de Colombia, a través del convenio

interadministrativo No. 285 de 2018, el cual tiene como finalidad el fortalecimiento productivo de las comunidades indígenas y comunidades Narp, del territorio nacional.

La iniciativa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en alianza con Artesanías de Colombia, tiene como propósito preservar vivas las tradiciones de las comunidades étnicas a través del fortalecimiento comercial de sus procesos productivos mediante la implementación del **Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades NARP en Colombia**, siendo una plataforma de proyección, crecimiento y expansión para las comunidades indígenas de nuestro país y potencializándolas como alternativa productiva y empresarial.

Por tal motivo, en el marco de este programa, se presenta a continuación el primer informe, el cual contiene las actividades realizadas en cada una de las comunidades visitadas por parte del asesor comercial de la regional Sur Andina en el Departamento Cauca y Nariño

Comunidades Beneficiadas:

- Resguardo Guambia Misak – Silvia, Cauca
- Artes Tranara – Silvia, Cauca
- Artesanias Yaja – Belalcazar, Cauca
- Resguardo Kokonuko – Popayan, Cauca
- El Cabuyo – Patia, Cauca
- El Tuno – Patia, Cauca
- Resguardo Pastos de Males – Cordoba, Nariño
- Vereda de Tasmag – Cumbal, Nariño

El presente informe pretende documentar de manera general la implementación en la comunidad MUTEYCYP, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

La comunidad Artesanal MUTEYCYP, es un grupo de seguimiento, el cual ha demostrado un avance significativo en la organización interna, y en la calidad de sus productos.

Desde el 07 de agosto de 2018, se inició con la implementación de los ejes temáticos a trabajar con el asesor comercial y finalizando el 26 de Octubre de 2018.

### **OBJETIVO GENERAL**

El presente informe pretende documentar de manera general la implementación en el grupo artesanal MUJERES TEJEDORAS DE CULTURA Y PENSAMIENTO ANDINO-MUTECYPA, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

### **TOTAL DIAS EN CAMPO EJECUTADOS**

<b>FECHA SALIDA</b>	<b>FECHA REGRESO</b>	<b>COMUNIDAD</b>	<b>MUNICIPIO</b>	<b>Días</b>
6/08/2018	9/08/2018	MUTECYPA	CORDOBA	2,5
28/08/2018	29/08/2018	MUTECYPA	CORDOBA	1,5
9/10/2018	11/10/2018	MUTECYPA	CORDOBA	1,5
25/10/2018	27/10/2018	MUTECYPA	CORDOBA	2,0
Total días en campo				7,5

**DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**

Fecha	Nombre del taller	Eje temático	Situación identificada	Resultados	Número de asistentes	Anexos/documentos soporte
7/08/2018	<p>Diagnostico del grupo artesanal</p> <p>Taller de Formalización empresarial</p>	Formalización empresarial I	<p>A través de la aplicación de la lista de chequeo se pudo verificar que el artesano Líder, la señora Claudia Marleny Ramirez, cuenta con RUT actualizado desde el 16 de Julio de 2018, donde con ayuda del asesor comercial se incluyó la actividad económica 8299. La comunidad artesanal no cuenta con RUT ni registro ante cámara y comercio, sin embargo se evidencia que están interesados en la formalización del grupo y la proyectan para el 2019, han adelantado algunas gestiones, como por ejemplo ya tienen una base de estatutos, en los cuales han sido asesorados por funcionarios del SENA. La comunidad ya tiene definido el nombre de la asociación que desean formalizar, el cual es: MUJERES TEJEDORAS DE CULTURA DE PENSAMIENTO ANDINO,</p>	<p>Se dicta el taller de formalización empresarial, con la siguiente estructura y resultados:</p> <p><b>PASOS PARA FORMALIZARSE</b></p> <p>Paso 1: Definir el objeto del grupo <b>CUMPLE</b></p> <p>Paso 2: Definir Nombre, Logo, eslogan Nombre o Razón Social: Mujeres Tejedoras de Cultura y Pensamiento Andino Siglas: MUTEYCYP Logo: Ver Logo en el Registro de Implementación de formalización empresarial</p> <p>Paso 3: Seleccionar el tipo de organización Se presentó al grupo 3 tipos de personas jurídicas que se pueden adaptar a las necesidades y posibilidades del grupo: Sociedad Anónima Simplificada S.AS. (Ley 1258/2008), Asociación (Decreto 1529/1990) y fundación (Decreto 1529/1990). Se define que la persona jurídica que se ajusta a las necesidades, condiciones y posibilidades del grupo es la ASOCIACION.</p> <p>Paso 4: Registro de la asociación</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaborar los estatutos.</li> <li>2. Acta de asamblea de constitución</li> <li>3. Registro ante cámara y comercio</li> <li>4. Control de la legalidad (Registro ante gobernación)</li> <li>5. Solicitud ante la DIAN (Rut-Nit)</li> </ol>	10	<p>Acta de reunión</p> <p>Acta de asistencia</p> <p>Lista de chequeo</p>

			siglas MUTECYPA.	RESULTADO: El grupo ya cuenta con estatutos, en los cuales fueron apoyados por personal del SENA, por parte de Artesanías de Colombia se revisaron y se solicitaron unos ajustes los cuales fueron aplicados; el grupo tiene pendiente realizar el acta de asamblea de constitución y el registro ante cámara y comercio, el cual se proyecta para el año 2019		
--	--	--	------------------	--	--	--

7/08/2018	Taller de registro contable	Formalización empresaria 1	<p>El grupo no lleva un registro de contabilidad formal, sin embargo se cuenta con un tesorero y contador el cual tienen soportes de los gastos e ingresos que se han realizado, solo falta plasmarlo en un libro contable.</p>	<p>Se realizo el taller de Registro contable, donde se tocaron los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnostico actual del grupo</li> <li>• ¿Qué es un registro contable?</li> <li>• ¿Qué es el libro diario de contabilidad?</li> <li>• ¿Cuáles son los beneficios del libro diario de contabilidad?</li> </ul> <p>Se les hizo la entrega de un libro de contabilidad, el cual se explico y se ayudo a diligenciar hasta la fecha, se crearon 3 cuentas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ventas: Relaciona las ventas realizadas por todos los artesanos del grupo, discriminando el recurso que se distribuye a pago de materia prima y a fondo comunitario.</li> <li>2. Fondo comunitario: Relaciona el recurso del 30% de las ventas y los gastos en pro del beneficio del grupo.</li> <li>3. Ahorro: Relaciona el dinero que tienen ahorrado los asociados, equivale a \$5.000 mensual.</li> </ol> <p>Se insistio a la comunidad en la importancia que tiene actualizar constantemente los registros contables. Se definio un responsable.</p>	10	<p>Acta de reunión Acta de asistencia Escáner libro diario de contabilidad a 07/08/2018 Escáner libro diario de contabilidad a 26/10/2018</p>
-----------	-----------------------------	----------------------------	---	---	----	---

8/08/2018	Taller de fondo comunitario	Formalización empresaria 1	<p>el grupo informa que poseen un fondo comunitario, el cual tiene como base el 30% de las ventas de los productos, el cual es utilizado para: apoyo en el transporte de mercancía a eventos comerciales, apoyo para viáticos de los artesanos participantes de los eventos, compra de materia prima, apoyo logístico para alimentación en talleres en zona, actividades recreativas que fomenten el trabajo en equipo; Sin embargo no existe un documento por escrito que defina las condiciones del fondo comunitario.</p> <p>De igual manera el grupo cuenta con un fondo de ahorro para sus miembros, desde Abril de 2018; cada asociado debe aportar un valor mensual de \$ 5.000, dinero que será vigilado, controlado y administrado por el tesorero y contador del grupo; este ahorro beneficia a cada asociado en cuanto a que es una base económica que pueden ir fortaleciendo, y pueden solicitar su</p>	<p>1. Se realizo el taller de Fondo Comunitario:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qué es?</li> <li>• Condiciones de apertura del fondo comunitario</li> <li>• Beneficios del fondo comunitario</li> </ul> <p>Se apoya en la redacción del documento (acta de reunión) donde se especifica las condiciones del fondo comunitario, responsables del fondo comunitario, otras disposiciones; sin embargo el documento es válido cuando todos los asociados lo aprueben, y el artesano líder haga entrega del acta de asistencia firmada por la totalidad de los beneficiarios.</p>	10	<p>Acta de reunión Acta de asistencia Acta de reunión: Apertura del fondo comunitario</p>
-----------	-----------------------------	----------------------------	--	---	----	---

			reintegro en cualquier momento; para el grupo este ahorro puede ser utilizado para invertirlo, en eventos y/o actividades que generen un beneficio colectivo, siempre y cuando se devuelva la inversión al fondo de ahorro.			
8/08/2018	Taller de costos	Comercialización y mercadeo	Se evidencia que la comunidad tiene inconvenientes al definir el precio de venta, respecto al valor de la mano de obra, ya que el objetivo es definir una tarifa fija de mano de obra por producto elaborado, sin embargo las artesanas no han podido llegar a un consenso. Los productos de las líneas a desarrollar en la vigencia actual, se han de calcular tanto en el costo prototipo, como en precio de venta final.	Se dicta el taller de costos donde se describió el proceso productivo, y los requerimientos de fabricación (Materia prima, Insumos, Mano de obra, herramientas, maquinaria, entre otros), se identifico la línea de productos, sin embargo en este primer taller de costos no se logro llegar a un consenso con las artesanas.	10	Acta de reunión Acta de asistencia

<p>29/08/2018</p>	<p>Taller de técnica y habilidades en ventas</p>	<p>Comercialización y mercadeo</p>	<p>La artesana líder tiene amplia trayectoria en el sector artesanal, y han tenido la posibilidad de participar en un sin número de eventos nacionales; lo que ha permitido que tengan experiencia y habilidades en la venta y comercialización de artesanías.</p>	<p>Se les aplico el taller de habilidades en ventas, para reforzar sus destrezas y la forma de vender su producto, se tocaron los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué son las ventas?</li> <li>• Tipos de clientes</li> <li>• Como construir el discurso de ventas</li> <li>• Cierre de oportunidad, siempre concluir</li> <li>• 2 Actividades practicas</li> </ul> <p>- Actividad practica 1: Se desarrollo una actividad práctica, la cual consta en que un asistente será el “vendedor” y otro asistente será el “Cliente” asignándole una tipología de clientes (tímido, soberbio, hablador...), pero el “vendedor” no sabe que tipología de cliente se le asigno.</p> <p>El objetivo del ejercicio es analizar y evaluar la reacción del “vendedor” frente al tipo de cliente, y de esta manera establecer acciones de mejora, estrategias y consejos para tratar con los clientes.</p> <p>- Actividad practica 2: Para fomentar la imaginación y a su vez las habilidades en ventas, se dividió al grupo en 4 subgrupos, a los cuales se les hizo entrega de unos materiales limitados, donde se les pidió que desarrollaran un producto propio de la región que ellos no elaboraran pero siempre hayan querido realizar; a través de la realización del producto definieron: Nombre del producto, Beneficios del producto, Significado e historia del producto, precio de venta del producto y redactar el discurso de ventas.</p> <p>Cuando terminaron de desarrollar el producto, nos dirigimos a la carretera donde debían ofrecer el producto a los transeúntes, de esta manera los artesanos experimentaron una venta, lo que promueve que vayan ganando experiencia.</p>	<p>6</p>	<p>Acta de asistencia</p>
-------------------	--	------------------------------------	--	---	----------	---------------------------

10/10/2018	Taller de costos	Comercialización y mercadeo	<p>Se evidencia que la comunidad tiene inconvenientes al definir el precio de venta, respecto al valor de la mano de obra, ya que el objetivo es definir una tarifa fija de mano de obra por producto elaborado, sin embargo las artesanas no han podido llegar a un consenso. Los productos de las líneas a desarrollar en la vigencia actual, se han de calcular tanto en el costo prototipo, como en precio de venta final.</p>	<p>Se identificaron 3 líneas, 12 productos, y un total de 26 referencias, las cuales mediante consenso se definió el costo, precio de venta, utilidad y políticas de precios y negociación tanto local, regional y/o nacional.</p>	7	<p>Acta de asistencia Acta de reunión Lista de precios Simulador de costos dinámico Formato costos-precios (entregado a comunidad)</p>
10/10/2018	Taller de registro de marca	Comercialización y mercadeo	<p>La comunidad muestra el interés de registrar su propia marca, bajo el nombre de "Guanga", creando a futuro un sello que se pueda plasmar en cada uno de los productos</p>	<p>Se dan a conocer los pasos a seguir para el registro de marca, se realiza la consulta del nombre, sin embargo hubo problemas en radicar la marca de "Guanga" por ser una técnica, utilizada por varias comunidades a nivel nacional, y no se puede adueñar del nombre, con el área de diseño se planteo que en el año 2019 se puede trabajar en este punto desde el inicio y Crear conciencia sobre la importancia respecto al registro de marca</p>	7	<p>Acta de asistencia Acta de reunión</p>

<p>11/10/2018</p>	<p>Las redes sociales una estrategia de ventas</p>	<p>Comercialización y mercadeo</p>	<p>El grupo cuenta con una página de Facebook, la cual se apertura con apoyo del asesor comercial en el año 2017, sin embargo se evidencia que la pagina no tiene movimiento desde el 28 de Noviembre de 2017; no se había revisado mensajería y tenían 2 requerimientos de clientes potenciales</p>	<p>Se desarrolla el taller de redes sociales como estrategia de ventas, y se explica el manejo básico de la red social facebook: publicaciones, buscar amigos, mensajería, actualizar información, entre otras.</p> <p>Se actualiza la información de contacto y se realizan las siguientes publicaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 video del grupo y comunidad</li> <li>1 publicación bolso el guanga</li> <li>- 1 publicación de 15 mochilas simbólicas</li> <li>- 1 publicación de una mochila de sol de pastos</li> <li>- 1 publicación de 3 ruanas en lana natural</li> <li>- 1 publicación del grupo participando de evento comercial en Bucaramanga</li> </ul> <p>Se hace entrega en memoria USB de 55 fotos tomadas a los productos, para su gestión y publicación.</p> <p><b>COMPROMISOS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cada que un artesano termine un producto debe enviar foto al señor Fausto encargado de la red social, para su publicación y comercialización.</li> <li>2. Si el grupo realiza actividades comerciales, representativas o simbólicas, deben tomar registro fotográfico para su publicación.</li> <li>3. Se debe hacer mínimo 1 publicación por semana.</li> <li>4. Se debe revisar la mensajería por lo menos una vez a la semana.</li> </ol>	<p>8</p>	<p>Acta de asistencia Acta de reunión Link de Facebook: <a href="https://www.facebook.com/Mutecypa/">https://www.facebook.com/Mutecypa/</a></p>
-------------------	--	------------------------------------	--	---	----------	---

11/10/2018	Capacidad de producción	Comercialización y mercadeo	N/A	Se identifica el numero de artesanías que cuentan con la habilidad para la elaboración de mochilas, y se realiza una programación de producción durante el mes de noviembre, para la participación del evento en Bogotá.	8	Acta de asistencia
25/10/2018	Socialización primer desembolso vigencia 2018	Formalización empresaria 1	N/A	Se socializa el valor consignado, el artesano líder confirma y aprueba el recibido del dinero, se explica el formato de "Informe de gestión y control de rubros asignados a comunidad"	1	Acta de reunión
25/10/2018	Agenda de clientes	Comercialización y mercadeo	La comunidad ha participado en varias ferias nacionales, durante la vigencia 2018 ha participado en 2 eventos del programa de fortalecimiento (Pereira y Bucaramanga y un evento independiente en Ipiales	Se desarrollo el taller de agenda de clientes, donde se realizo seguimiento a las ventas realizadas durante la vigencia 2018. Se anexa formato de seguimiento de ventas	7	Agenda de clientes Formato seguimiento de ventas

26/10/2018	Taller manejo de inventario	Formalización empresaria 1	los inventarios de producto no se han actualizado ya que se hacen cada que tienen un evento específico, no se tienen inventarios de productos en proceso, por el contrario se tiene inventario de la materia prima que entró en la vigencia 2017.	<p>Se desarrolla el taller de inventario de producto terminado, ofreciéndole a la comunidad una herramienta de gestión que les permite conocer la cantidad de producto que tienen para asistir a ferias o responder a clientes, y de igual manera conocer el valor en dinero que poseen en producto.</p> <p>Se diligencia el formato a fecha del 26/10/2018, donde se identifica que el grupo cuenta con un total de 46 unidades de productos, valorado en \$ 5.980.000</p> <p>Se anexa formato de inventario de producto terminado.</p> <p>Se debe diligenciar el formato a corte de 30 de Noviembre de 2018, con el fin de conocer el inventario existente para la participación del evento central del programa: Expo artesanías en Bogotá.</p>	7	Acta de asistencia Formato de inventario a 26/10/2018
26/10/2018	Gestión y control de materia prima	Comercialización y mercadeo		<p>Se dicto el taller de gestión y control de materia prima, dando a conocer la importancia de llevar un registro de materia prima. De acuerdo a las necesidades del grupo, se implemento un formato de gestión de materia prima, el cual contiene toda la información de entrada (compra de materia prima), salida (entregada al artesano), valor adeudado, y producto terminado.</p> <p>Se diligencia el formato a la fecha, especificando cuanto se le ha prestado a cada artesano.</p> <p>Se realiza el inventario físico, y se arregla el sitio dispuesto para el almacenamiento del material, se separo en 4 grupos: Hilo industrial grueso colores tierra, hilo industrial grueso otros colores, hilo industrial delgado colores tierra, hilo industrial delgado otros colores.</p>	7	Acta de asistencia Formato de gestión y control de materia prima diligenciado a 26/10/2018

26/10/2018	Seguimiento registro contable	Formalización empresaria 1	Por solicitud del grupo, se realiza informe del registro contable, en el cual se brindó apoyo al contador y tesorero	Se revisan facturas y se comparan con lo registrado en el libro contable, se levanta Informe de contabilidad a corte del 26 de Octubre en presencia de los miembros del grupo artesanal, mediante acta de reunión	7	Acta de reunión Acta de asistencia Registro diario de contabilidad a 26-10-2018
------------	-------------------------------	----------------------------	--	---	---	---

<b>PROMEDIO DE ASISTENTES POR REUNION</b>	<b>8 ASISTENTES</b>
---	---------------------

SOPORTES REGISTRO CONTABLE

CUENTA	DESCRIPCION	REGISTRO FOTOGRAFICO																																																																											
Ventas	Relaciona las ventas realizadas por todos los artesanos del grupo, discriminando el recurso que se distribuye a pago de materia prima y a fondo comunitario	<p style="text-align: center;"><u>VENTAS</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Propietario</th> <th>Precio Venta</th> <th>- MP</th> <th>- 30% F</th> <th>Artesano</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center;">Feria de Pereira Mayo 2018</td> </tr> <tr> <td>Bolso 253 gr</td> <td>Cenides R</td> <td>\$ 80.000</td> <td>12.650</td> <td>24.000</td> <td>43.350</td> </tr> <tr> <td>Chal 418 gr</td> <td>Hortencia C</td> <td>\$ 100.000</td> <td>20.900</td> <td>30.000</td> <td>49.100</td> </tr> <tr> <td>Bofanda 72gr</td> <td>Oliva R</td> <td>\$ 35.000</td> <td>3.600</td> <td>10.500</td> <td>20.900</td> </tr> <tr> <td>Mochila 134g</td> <td>Claudia</td> <td>\$ 30.000</td> <td>6.300</td> <td>9.000</td> <td>14.300</td> </tr> <tr> <td>Mochila 253 g</td> <td>Enda</td> <td>\$ 83.000</td> <td>12.650</td> <td>24.900</td> <td>45.450</td> </tr> <tr> <td>Mochila 215 g</td> <td>Claudia</td> <td>\$ 50.000</td> <td>10.750</td> <td>15.000</td> <td>24.250</td> </tr> <tr> <td>Chal 300 g</td> <td>Claudia</td> <td>\$ 100.000</td> <td>15.000</td> <td>30.000</td> <td>55.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Entregado</td> <td>82.250</td> <td>143.400</td> <td>252.340</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center;">Evento Local Dia campesino 9- 11 de Agosto</td> </tr> </tbody> </table>	Descripción	Propietario	Precio Venta	- MP	- 30% F	Artesano	Feria de Pereira Mayo 2018						Bolso 253 gr	Cenides R	\$ 80.000	12.650	24.000	43.350	Chal 418 gr	Hortencia C	\$ 100.000	20.900	30.000	49.100	Bofanda 72gr	Oliva R	\$ 35.000	3.600	10.500	20.900	Mochila 134g	Claudia	\$ 30.000	6.300	9.000	14.300	Mochila 253 g	Enda	\$ 83.000	12.650	24.900	45.450	Mochila 215 g	Claudia	\$ 50.000	10.750	15.000	24.250	Chal 300 g	Claudia	\$ 100.000	15.000	30.000	55.000	Entregado			82.250	143.400	252.340	Evento Local Dia campesino 9- 11 de Agosto														
Descripción	Propietario	Precio Venta	- MP	- 30% F	Artesano																																																																								
Feria de Pereira Mayo 2018																																																																													
Bolso 253 gr	Cenides R	\$ 80.000	12.650	24.000	43.350																																																																								
Chal 418 gr	Hortencia C	\$ 100.000	20.900	30.000	49.100																																																																								
Bofanda 72gr	Oliva R	\$ 35.000	3.600	10.500	20.900																																																																								
Mochila 134g	Claudia	\$ 30.000	6.300	9.000	14.300																																																																								
Mochila 253 g	Enda	\$ 83.000	12.650	24.900	45.450																																																																								
Mochila 215 g	Claudia	\$ 50.000	10.750	15.000	24.250																																																																								
Chal 300 g	Claudia	\$ 100.000	15.000	30.000	55.000																																																																								
Entregado			82.250	143.400	252.340																																																																								
Evento Local Dia campesino 9- 11 de Agosto																																																																													
Fondo Comunitario	Relaciona el recurso del 30% de las ventas y los gastos en pro del beneficio del grupo	<p style="text-align: center;"><u>FONDO COMUNITARIO</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Descripción</th> <th>Egreso</th> <th>Ingreso</th> <th>Saldo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mayo</td> <td>Aporte cesar C</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Angie Rebelo</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Rosala</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Iliia Fortilla</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Cristina Reina</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Ecilda Chapi</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Carmelo Benavides</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Eula Rebelo</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Cenides Ruano</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte Fausto castro</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte claudia Ramirez</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>"</td> <td>Aporte enb Mueses</td> <td>22.000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Junio</td> <td></td> <td>264.000</td> <td>0</td> <td>- 264.000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>Aporte 30% Ventas Pereira</td> <td>-264.000</td> <td>143.400</td> <td>-120.600</td> </tr> </tbody> </table>	Fecha	Descripción	Egreso	Ingreso	Saldo	Mayo	Aporte cesar C	22.000			"	Aporte Angie Rebelo	22.000			"	Aporte Rosala	22.000			"	Aporte Iliia Fortilla	22.000			"	Aporte Cristina Reina	22.000			"	Aporte Ecilda Chapi	22.000			"	Aporte Carmelo Benavides	22.000			"	Aporte Eula Rebelo	22.000			"	Aporte Cenides Ruano	22.000			"	Aporte Fausto castro	22.000			"	Aporte claudia Ramirez	22.000			"	Aporte enb Mueses	22.000			Junio		264.000	0	- 264.000	1	Aporte 30% Ventas Pereira	-264.000	143.400	-120.600
Fecha	Descripción	Egreso	Ingreso	Saldo																																																																									
Mayo	Aporte cesar C	22.000																																																																											
"	Aporte Angie Rebelo	22.000																																																																											
"	Aporte Rosala	22.000																																																																											
"	Aporte Iliia Fortilla	22.000																																																																											
"	Aporte Cristina Reina	22.000																																																																											
"	Aporte Ecilda Chapi	22.000																																																																											
"	Aporte Carmelo Benavides	22.000																																																																											
"	Aporte Eula Rebelo	22.000																																																																											
"	Aporte Cenides Ruano	22.000																																																																											
"	Aporte Fausto castro	22.000																																																																											
"	Aporte claudia Ramirez	22.000																																																																											
"	Aporte enb Mueses	22.000																																																																											
Junio		264.000	0	- 264.000																																																																									
1	Aporte 30% Ventas Pereira	-264.000	143.400	-120.600																																																																									

Mes	Descripción	AHORRO		
		Egreso	Ingreso	Saldo
Abril	Ahorro Mes Abril - 11 pers		55.000	
Mayo	Ahorro Mes Mayo - 9 Pers		45.000	
Junio	Ahorro Mes Junio - 6 Pers		30.000	
Julio	Ahorro Mes Julio - 5 Pers		25.000	
		0	155.000	155.000

Relaciona el dinero que tienen ahorrado los asociados

**EVIDENCIA FOTOGRÁFICA POR COMUNIDAD**

- Paisaje y comunidad



- Producto









- Asesor trabajo en campo





