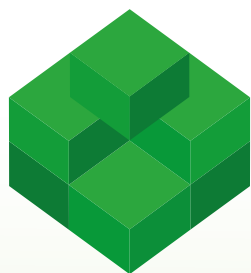




Escuela de
Negocios
Instituto Financiero de Casanare



ifc

INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE



EDUCACIÓN FINANCIERA

PARA EL CRECIMIENTO DE TU
NEGOCIO Y ACTIVIDAD PRODUCTIVA

Una guía práctica para la toma de decisiones financieras informadas y responsables para mejorar el bienestar económico de todos nuestros clientes.



**PARA EL CRECIMIENTO DE TU
NEGOCIO Y ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

OBJETIVO:

Brindar conocimientos prácticos en educación financiera que permitan a comerciantes y productores de Casanare tomar mejores decisiones económicas, optimizar el uso de sus recursos y acceder con confianza a productos financieros.

MÓDULO 1

Tus finanzas personales también son parte del negocio

Objetivo: Establecer buenas prácticas financieras personales que influyen en la estabilidad del negocio.

1. DIFERENCIA ENTRE FINANZAS PERSONALES Y DEL NEGOCIO

¿Por qué es importante separarlas?

- Mezclar el dinero personal con el del negocio impide saber si realmente el negocio está dando ganancias.
- Dificulta la toma de decisiones como reinvertir, ahorrar o pagar deudas.
- Afecta la estabilidad familiar si se usa dinero del hogar para cubrir pérdidas del negocio o viceversa.



EJEMPLO:

Don Alirio, agricultor de plátano en Paz de Ariporo, no separaba sus gastos familiares del dinero que ganaba en cosechas. Al final de cada ciclo, creía que no le alcanzaba, pero no sabía exactamente por qué. Cuando aprendió a separar los ingresos, vio que su familia gastaba parte de lo que debía reinvertirse en la siguiente siembra.

2. PRESUPUESTO FAMILIAR Y CÓMO IMPACTA EN LA EMPRESA

¿Qué es un presupuesto familiar?
Es una herramienta que muestra con claridad:

Ingresos familiares mensuales

Ventas del negocio, sueldos, arriendos, remesas.

Gastos mensuales fijos

Alimentación, servicios, transporte, colegio.

Gastos variables

Recreación, imprevistos, eventos especiales.

Ahorros o excedentes

Lo que queda y puede usarse para inversión.

¿Cómo afecta al negocio?

- Si la familia gasta más de lo que entra, se termina sacando del negocio.
- Un hogar con gastos organizados permite que el negocio respire y crezca.
- Planear los gastos ayuda a no usar el crédito del negocio para cubrir necesidades familiares.



A continuación, encontrarás una **plantilla de Presupuesto Mensual** para que organices tus ingresos y gastos mensuales. Puedes adaptarla a tus necesidades.

1. Ingresos Mensuales

Ventas del negocio	
Salario	
Subsidios / ayudas	
Otros ingresos	

2. Gastos Fijos Mensuales

Alimentación	
Servicios públicos	
Transporte	
Educación	
Salud	
Arriendo / vivienda	

3. Gastos Variables / Otros

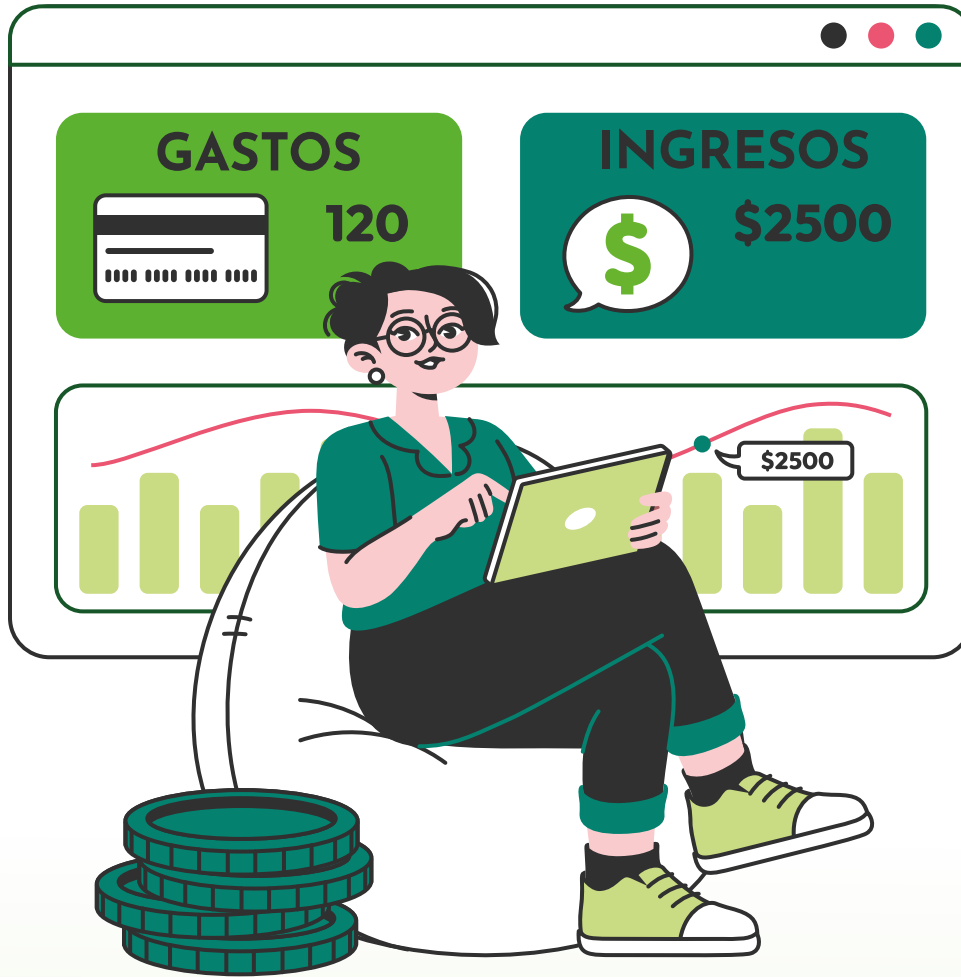
Recreación	
Vestuario	
Imprevistos	
Otros pagos	

4. Ahorros

Ahorro en casa	
Ahorro en banco	

Total Ingresos:	
Total Gastos:	
Total Ahorros:	

3. CONTROL DE GASTOS Y MANEJO DEL EFECTIVO



CLAVES DEL CONTROL DE GASTOS

- Anotar todo: hasta el tinto o el cigarrillo (registro diario)
- Clasificar: qué es necesario y qué es "antojo"
- Hacer cortes semanales para ver en qué se está yendo el dinero.

MANEJO DEL EFECTIVO

- No llevar todo el efectivo encima.
- Tener una caja separada para el negocio.
- Guardar lo que es de ahorro o inversión en lugares seguros (cuenta bancaria, alcancía, cooperativa).

4. CULTURA DEL AHORRO EN CONTEXTOS RURALES Y COMERCIALES

¿Qué significa ahorrar?

- No es solo “guardar lo que sobra”. Es planear con anticipación para metas o emergencias.
- En zonas rurales, el ahorro puede ser en dinero, animales, cosecha almacenada o insumos.

Beneficios del ahorro:

- Reduce la dependencia del crédito.
- Permite invertir cuando hay oportunidad (ej. comprar fertilizante más barato por volumen)
- Brinda tranquilidad ante emergencias médicas o climáticas



MÓDULO 2

Administración básica del negocio

Objetivo: Aprender a organizar los ingresos, gastos y flujo de caja del negocio.

1. REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS

Es llevar un control claro y diario de todo el dinero que entra (ventas, servicios, pagos) y sale (compras, pagos, gastos del negocio).

¿Por qué es importante?

- Permite saber si el negocio está dando ganancias o pérdidas.
- Ayuda a controlar los gastos y evitar fugas de dinero.
- Es fundamental para solicitar un crédito o inversión futura.



EJEMPLO:

Fecha	Ingreso (concepto)	Valor	Egreso (concepto)	Valor
5 de junio	Venta de queso	\$60.000	Compra de sal	\$10.000
6 de junio	Venta en feria	\$80.000	Transporte a Yopal	\$15.000

2. FLUJO DE CAJA: ¿CÓMO HACERLO Y PARA QUÉ SIRVE?

¿Qué es el flujo de caja?

Es el resumen del dinero que entra y sale en un período determinado (día, semana o mes). Muestra si hay dinero disponible para operar el negocio.



¿Para qué sirve?

- Para prever si alcanzarás a pagar deudas, compras o servicios.
- Para evitar quedarte sin efectivo en momentos clave (siembra, feria, fechas especiales).
- Para tomar decisiones como comprar a crédito, contratar personal o invertir.

¿Cómo se hace? Flujo de caja básico mensual:



¿Por qué calcular bien los costos?

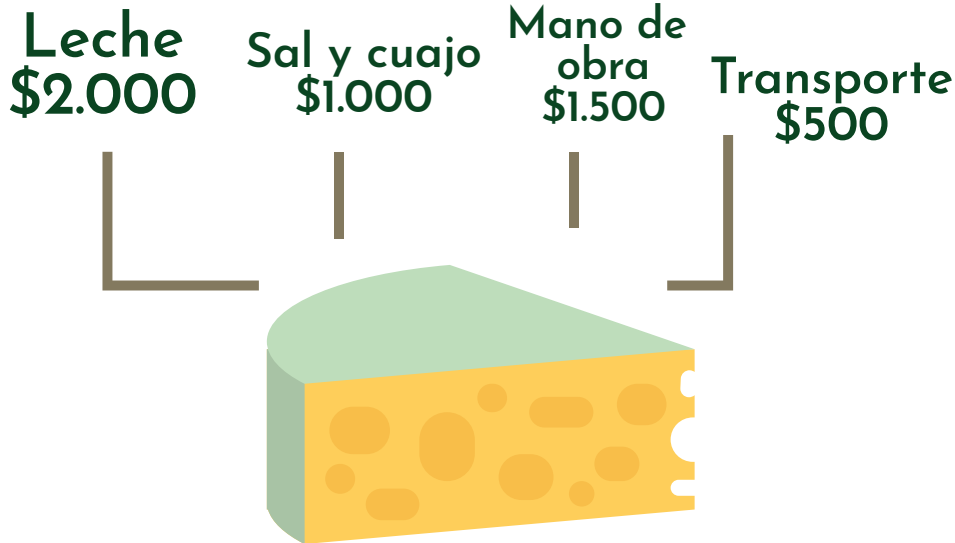
- Muchos negocios venden sin saber si realmente están ganando.
- Si no calculas todos los gastos involucrados, puedes terminar vendiendo por debajo del costo.

Costos reales incluyen:

- Directos: insumos, alimento para animales, materias primas, transporte, empaque.
- Indirectos: energía, arriendo, gasolina, desgaste de herramientas, tiempo de trabajo.



Ejemplo práctico: Producción de 1 kilo de queso:



**Costo real:
\$5.000.**

**Si vendes en
\$4.500, estás
perdiendo.**

4. HERRAMIENTAS SIMPLES DE CONTROL FINANCIERO



**Cuaderno
contable
manual**



**Hojas de cálculo
(Excel o Google
Sheets)**



**Aplicaciones básicas:
AndroMoney, Money
Manager, Monefy, o
apps de bancos.**

MÓDULO 3

Crédito inteligente

Objetivo: Comprender cómo usar el crédito de forma estratégica para el crecimiento del negocio.

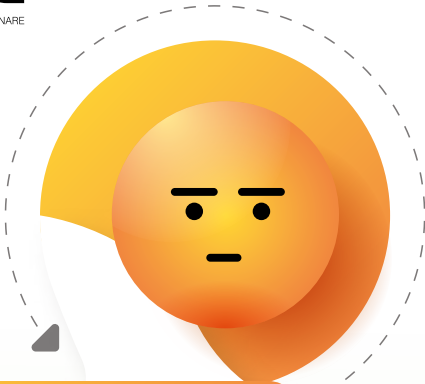
1. ¿CUÁNDO SÍ Y CUÁNDO NO PEDIR UN CRÉDITO?

¿Para qué sirve?

Preguntas clave antes de pedir un crédito:

- ¿Para qué lo necesito exactamente?
- ¿Cuánto necesito realmente?
- ¿Puedo pagar las cuotas sin afectar mi hogar o negocio?
- ¿Qué pasaría si no logro vender o producir como espero?





¿Cuándo no es buena idea pedir un crédito?

- No tienes claridad de cómo vas a pagarlo.
- Es para cubrir gastos personales innecesarios (celulares de alta gama, viajes no planificados, celebraciones).
- Es solo para tapar huecos de deudas anteriores (sin revisar el origen del problema).
- Se trata de una decisión apresurada sin analizar los costos (intereses, plazos, seguros).
- Es por presión de alguien más, sin ser una necesidad real.
- Cuando no es usado para mi negocio, sino para un tercero.



¿Cuándo sí es adecuado pedir un crédito?

- Se invierta en algo que generará ingresos o valor a futuro.
- Se tenga claridad sobre cómo y cuándo se podrá pagar.
- Se tenga un plan concreto y números claros del uso del dinero.

Ejemplos de buenos usos:

- Comprar más insumos o materia prima para aumentar producción en época alta.
- Adquirir una máquina que agilice procesos o reduzca costos.
- Financiar el transporte de cosecha cuando se tiene una venta asegurada.
- Invertir en la mejora de infraestructura del negocio (local, refrigeración, sistema de riego).

MÓDULO 4

Ahorro e inversión para el desarrollo

Objetivo: Promover el hábito del ahorro y la inversión en activos productivos.

1. ¿CÓMO AHORRAR? Y EVITAR LOS GASTOS HORMIGA

¿Cómo empezar a ahorrar?

- Separar una parte del ingreso cada vez que entra dinero, aunque sea poco.
- Ahorrar con un objetivo claro: insumos, emergencia, mejora del negocio, educación.
- Usar sobres, alcancías, cuentas bancarias o natilleras para no mezclar el ahorro con el gasto diario.

¿Qué son los gastos hormiga?

Son pequeños gastos que pasan desapercibidos pero que, al sumarse, representan una fuga de dinero: Tinto diario, cigarrillos, pasajes innecesarios, comida por fuera del hogar.



2. PLANIFICACIÓN FINANCIERA A MEDIANO Y LARGO PLAZO

¿Por qué planear?

Sin un plan, el dinero se va en necesidades del momento. Con un plan, se construye una meta.

¿Qué implica planificar?

Trazar metas de 6 meses, 1 año y 3 años: Ej. "Aumentar mi producción de leche en 1 año", "Ampliar mi negocio en 6 meses".

Definir cuánto se necesita, cómo se va a conseguir y qué pasos se deben seguir.

MÓDULO 5

Crédito con propósito: cómo usarlo bien y construir un buen historial

Objetivo: Enseñar a utilizar el crédito de manera estratégica, responsable y planificada, para fortalecer su negocio o actividad productiva, evitando el sobreendeudamiento y mejorando su reputación financiera.

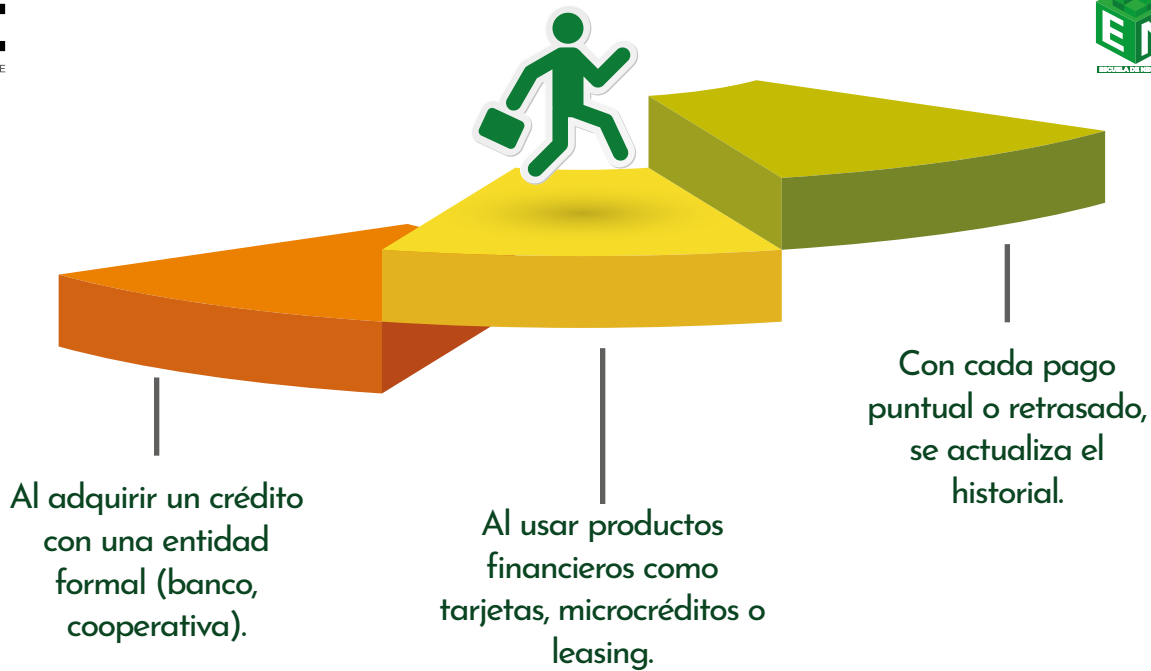
1. CÓMO MANTENER UN BUEN HISTORIAL CREDITICIO

¿Qué es la historia crediticia y cómo se construye?

Es un registro de tu comportamiento como deudor. Muestra si pagas a tiempo, si incumples, cuánto debes y a cuántas entidades.

Se construye así:





¿Qué miran bancos y cooperativas antes de prestarte?

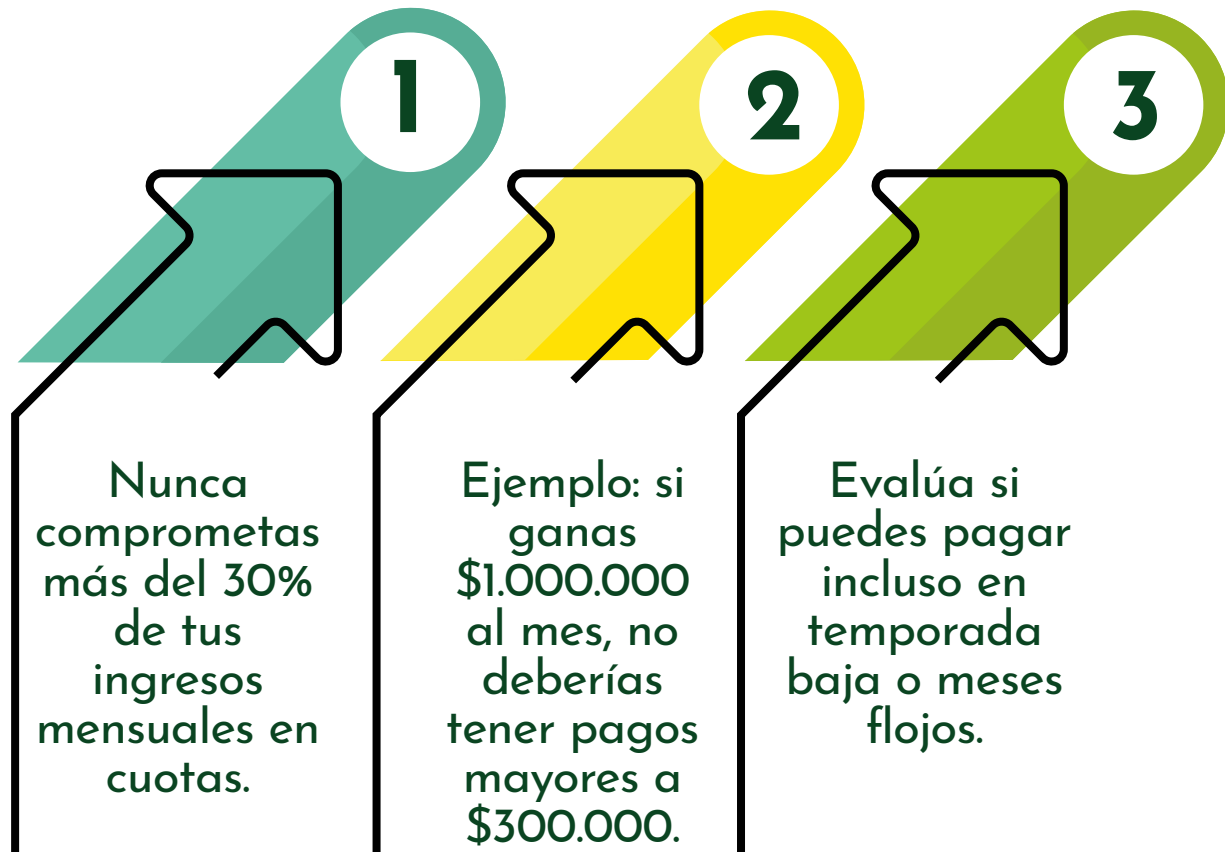
- Si estás reportado en centrales de riesgo (como Datacrédito).
- Si tienes otros créditos activos y si los estás pagando.
- Qué tipo de ingresos tienes y si puedes pagar sin comprometer tu estabilidad.
- Antigüedad como cliente, cumplimiento en productos anteriores.

2. CLAVES PARA PAGAR A TIEMPO Y EVITAR REPORTES

Técnicas sencillas para programar tus pagos:

- Usar un calendario físico en la cocina o lugar visible del negocio con fechas de pago.
- Colocar alarmas o recordatorios en el celular una semana y un día antes.
- Apps de recordatorios o agenda, como Google Calendar o Todoist.
- Pedir a alguien de confianza (familiar o socio) que recuerde el pago contigo.

Cómo calcular tu capacidad de endeudamiento:



CONSEJO:

Si vas a pedir crédito para invertir en el negocio, asegúrate que esa inversión genere un ingreso mayor a la cuota mensual que deberás pagar.

MÓDULO 6

Marketing Digital para hacer crecer tu negocio

Objetivo: Cómo usar herramientas digitales básicas para dar a conocer su negocio, atraer más clientes y mejorar sus ventas, sin necesidad de grandes inversiones.

1. ¿POR QUÉ ESTAR EN INTERNET SI MI NEGOCIO ES PEQUEÑO O RURAL?

Visibilidad digital:

Hoy en día, quien no está en redes, no existe para muchos clientes.

Incluso si vendes queso, huevos, carne, productos agrícolas o tienes una tienda, estar en internet te permite llegar más lejos: barrios vecinos, ferias, compradores de otras veredas o municipios.

Muchos clientes buscan primero en grupos de Facebook o preguntan por WhatsApp antes de comprar



EJEMPLO:

Un productor de plátano en Maní logró vender más rápido publicando cada semana en grupos de compra/venta del municipio.

2. ¿CÓMO MOSTRAR TU NEGOCIO EN REDES SOCIALES?



FACEBOOK

Ideal para publicar fotos, promociones y responder mensajes.

WHATSAPP BUSINESS

Permite tener catálogos, respuestas automáticas y separar tu vida personal del negocio.



INSTAGRAM

Útil para mostrar tus productos de forma atractiva, especialmente si vendes algo visual (comida, artesanías, ropa).



Tips para fotos con el celular:

- Usa buena luz natural, fondo limpio, enfoca bien el producto.
- No uses filtros que cambien el color real.

Qué publicar?

Promociones, combos, precios actualizados, fotos reales, testimonios de clientes, días de entrega, ferias o eventos.

CONSEJO:

Sé constante. Publicar 2 o 3 veces por semana mantiene tu negocio visible.

3. ATENCIÓN AL CLIENTE DIGITAL



Buenas prácticas:

- Responde los mensajes con amabilidad y lo más rápido posible.
- Usa saludos cortos y claros: "¡Buenos días! Gracias por escribirnos. ¿En qué podemos ayudarte?"

Respuestas automáticas y catálogos:

- WhatsApp Business permite:
- Crear mensajes de bienvenida.
- Configurar respuestas rápidas (ej. "¿Dónde están ubicados?", "¿Cuánto cuesta?").
- Armar un catálogo digital con fotos, precios y descripción.

EJEMPLO:

Una pequeña carnicería en Villanueva aumentó sus ventas al crear un catálogo de cortes de carne y enviar promociones cada viernes por WhatsApp.

PLAN DE PAGOS

Este es un ejemplo de Plan de Pagos para un crédito de **FOMENTO**, con un monto aprobado de **\$10.000.000** con un plazo de **24 meses**.

Esto te ayudará a organizar y estructurar cómo pagarás tu deuda a lo largo del tiempo, evitando así el incumplimiento y posibles consecuencias negativas como cargos por mora o daño a tu historial crediticio.

CONDICIONES VIGENTES					CONDICIONES INICIALES				
Monto \$	10,000,000	Tasa Int. Mora%	25.55		Monto \$	10,000,000	Tasa Int. Mora%	25.55	
Plazo	24 M	Tipo amort.	Amorit. gradual cuc		Plazo	24 M	Tipo amort.	Amorit. gradual cuc	
Periodo muerto	M	Fecha dese/Refi.	13-06-2025		Periodo muerto	M	Fecha dese.	13-06-2025	
Periodo gracia	M	Fecha venc.	15-07-2027		Periodo gracia	M	Fecha venc.	15-07-2027	
Periodicidad capital	1 M				Periodicidad capital	1 M	Asesor		
Periodicidad interes	1 M				Periodicidad interes	1 M			
Tipo interes	TASA FOMENTO				Tipo interes	TASA FOMENTO			
Tasa Int. Corrt. N.A %	10.86				Tasa Int. Corrt. N.A. %	10.86			

CUOTA	VENCE	INTERES	CAPITAL	S.VIDA	S.T.R.	S.VEH.	G.ADMON	OTR.GAST	TOTAL	SALDO CAP.
1	15-07-2025	92,745	375,948	9,000					477,693	9,624,052
2	15-08-2025	89,258	376,443						474,701	9,247,609
3	15-09-2025	85,767	379,934						474,701	8,867,675
4	15-10-2025	79,590	386,111						474,701	8,481,564
5	15-11-2025	78,662	387,039						474,701	8,094,525
6	15-12-2025	72,651	393,050						474,701	7,701,475
7	15-01-2026			9,000					474,701	7,307,202
8	15-02-2026			9,000					474,701	6,909,272
9	15-03-2026			9,000					474,701	6,501,450
10	15-04-2026			9,000					474,701	6,096,047
11	15-05-2026	54,714	410,387	9,000					474,701	5,685,060
12	15-06-2026	53,723	412,975	9,000					474,701	5,272,085
13	15-07-2026		418,382	9,000					474,701	4,853,703
14	15-08-2026		420,685	9,000					474,701	4,433,018
15	15-09-2026		424,587	9,000					474,701	4,008,431
16	15-10-2026		429,724	9,000					474,701	3,578,707
17	15-11-2026		432,510	9,000					474,701	3,146,197
18	15-12-2026	33,191	437,463	9,000					474,701	2,708,734
19	15-01-2027	28,238	440,579	9,000					474,701	
20	15-02-2027	25,122	444,665	9,000					474,701	
21	15-03-2027	21,036	450,426	9,000					474,701	
22	15-04-2027	15,275	452,966	9,000					474,701	
23	15-05-2027	12,735	457,443	9,000					474,701	
24	15-06-2027	8,258	462,555	9,000					474,701	
		4,291	462,555						465,946	
TOTALES		1,181,061	10,000,000	207,000						11,388,061

DESCUENTOS		
DESCRIPCION	VALOR CREDITO	DESCUENTOS
VALOR DEL CREDITO	10,000,000.00	
DESCUENTO SEGURO DE VIDA IFC		9,000.00
COSTOS COLOCACION DE CREDITOS		36,000.00
VISITA DE CONTROL INVERSION		21,000.00
	NETO GIRADO	9,934,000.00

Aquí encontrarás la Tasa de Interés Corriente Nominal Anual.
Esta tasa es con la que adquieres tu crédito, y se mantiene hasta la finalización del mismo.

Aquí encontrarás el valor a pagar correspondiente al capital de tu crédito en cada cuota.

Aquí encontrarás el valor a pagar en intereses corrientes correspondiente a cada cuota.

Aquí encontrarás la fecha máxima que tienes para realizar el pago de tu cuota mes a mes.
Sin incurrir en cobro de intereses moratorios.

Aquí encontrarás el número de cuotas según el plazo definido en tu crédito.

Aquí encontrarás el valor total a pagar mes a mes.
Intereses+capital+seguro de vida.

Aquí encontrarás el saldo a capital de tu crédito.

Aquí encontrarás los valores totales que pagarás al finalizar tu crédito correspondientes a: intereses, capital y seguro de vida.

Aquí encontrarás el valor total que pagarás al finalizar tu crédito.

Aquí encontrarás los descuentos que se te harán al momento de que desembolsemos tu crédito. También puedes ver el valor total girado después de hacer los descuentos pertinentes.



- El IFC financia el desarrollo de las actividades agropecuarias y empresariales establecidas en el Departamento de Casanare.
- La tasa de interés del IFC **es una de las más bajas del mercado, es fija y se pacta al momento del desembolso del crédito.**
- En el crédito IFC tienes amortización a capital desde la primera cuota.
- En el IFC puedes pagar cuotas **MENSUALES, TRIMESTRALES O SEMESTRALES**, según la línea de crédito.
- El buen hábito de pago, te genera puntuación en la Central de Información y te sirve como referencia comercial o financiera, así mismo para solicitar la renovación de tu crédito en el IFC.
- Puedes renovar tu crédito cuando haya transcurrido al menos la mitad del plazo establecido y luego de haber realizado el pago del **50% o 60% de su obligación** (según el tipo de cliente), demostrando un buen hábito de pago.

- El IFC te recibe abonos extras a capital y según su capacidad y necesidad, para disminuir el plazo del crédito o el valor de las cuotas siguientes, también te permite liquidar la obligación de forma anticipada sin sanciones ni cobros adicionales, te liquida y cobra los intereses causados a la fecha del pago total. Deberás informar al IFC, el tipo de abono que deseas realizar.
- Si ya eres usuario del IFC y has demostrado buen hábito de pago en al menos 2 créditos, recibirás los beneficios de **CLIENTE PREFERENCIAL** con una tasa más baja, el monto del crédito puede aumentar y disminuir los requisitos.



- Recuerda verificar las fechas de pago y el valor de las cuotas establecidas en el **PLAN DE PAGOS**.
- En las consignaciones o transferencias al IFC, se debe registrar los datos del titular del crédito.
- Recuerda pagar las cuotas de tu crédito, el día correspondiente o antes y en las Entidades autorizadas para el recaudo; de lo contrario se cobrarán intereses moratorios adicionales a la tasa de interés máxima legal permitida por la Superintendencia Financiera de Colombia.
- Si tu crédito presenta **una mora igual o superior a 30 días** calendario, se realizará reporte negativo en las centrales de información, a **DEUDOR y CODEUDOR**.
- Si tu obligación presenta **mora igual o superior a 31 días**, se iniciará proceso **PREJURÍDICO**, cargando costos adicionales del **5% sobre el valor vencido**.
- Se aplicará **COBRO COACTIVO** si presentas vencimientos superiores a **90 días** desde la fecha de vencimiento de su cuota, y/o con vencimientos inferiores según a criterio del Comité de Cartera. En los procesos de cobro coactivo, los intereses de mora se calcularán con la tasa acordada en el título ejecutivo. Si no se especificó una tasa, se aplicará la máxima permitida por la ley, establecida por la Superintendencia Financiera.
- Si tu obligación presenta **una mora igual o superior a 120 días**, se entregará poder a un abogado para que exija judicial o extrajudicialmente el pago inmediato del total de la obligación, con un incremento adicional aproximado del **18% sobre el saldo total adeudado**.
- El IFC realizará visita de control de inversión para verificar la inversión de los recursos otorgados en crédito.

- El crédito IFC contempla un **seguro de vida (persona natural)** que cubre hasta el valor total del crédito en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente del titular. En caso de siniestro, se deben presentar los soportes correspondientes en un plazo no mayor a 1 año. También contempla un **seguro de incendio y terremoto** que cubre las construcciones de los bienes dados en garantía hipotecaria (si aplica).
- Recuerda actualizar tus datos de contacto mediante cualquiera de nuestros canales de atención; de esta forma siempre estaremos en contacto.
- Si realizas abono extra para **CAPITAL**, debes contactarte con el IFC para informar el tipo de abono que deseas realizar, de lo contrario se aplicará como abono a cuotas.



CANALES DE ATENCIÓN



INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE



Escuela de
Negocios

Instituto Financiero de Casanare

VENTANILLA ÚNICA



Se encuentra ubicada en la entrada principal del Instituto Financiero de Casanare (IFC). En el siguiente horario de atención:

07:30 a.m. - 12:00 p.m. y de 2:00 p.m. - 5:30 p.m.

Carrera 13C #9 -91 Yopal, Casanare.

Se reciben peticiones, quejas, reclamos, sugerencias, denuncias y felicitaciones de los ciudadanos, servidores públicos y demás usuarios del Instituto Financiero de Casanare (IFC).

Se encuentran ubicados uno en el primer piso y el otro en el segundo piso de la entidad.

BUZÓN DE SUGERENCIAS



ATENCIÓN TELEFÓNICA



PBX- 320 889 9573 - 608 633 4020.
EXTENSIONES / CELULAR:

- **Atención al cliente** Ext. 101
- **Crédito Comercial y de Fomento** Ext. 508 y 518
- **Crédito Educativo** Ext. 902 y 903.
- **Cartera Administrativa IFC** Ext. 519
- **Cartera Cobro Jurídico** Ext. 503 505.
- **Cartera Educativa** Ext. 901 y 902 **Celular Alterno: 3124110781, 3124128298**
- **Cartera en Administración Decreto 0223/20215** Ext. 503, 507 y 908.
Cel alterno: 3124128298.
- **Cobro Coactivo** Ext. 912.

CANALES DE ATENCIÓN



INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE



Escuela de
Negocios

Instituto Financiero de Casanare

REDES SOCIALES



@ifc_casanare



Instituto Financiero
de Casanare



@ifc_casanare

VIRTUAL

Correo Electrónico

instituto@ifc.gov.co
ventanillaunica@ifc.gov.co
atencioncliente@ifc.gov.co

Portal Web www.ifc.gov.co



**WHATSAPP
EMPRESARIAL**

311 583 0981



GET IT ON
Google Play



App Store

ifc

**La APP
IFC movil**



**Realiza cualquiera
de estos trámites
sin salir de casa a
través de nuestra
APP IFC Movil.**

01

**Estados de
cuenta**

03

Certificaciones:

- Declaración de renta.
- Deuda al día.

02

**Pagos en
línea**

04

Paz y salvo

05

**Renovaciones de crédito
educativo FESCA.**



GOBERNACIÓN DE
CASANARE



ifc

INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE

MEDIOS DE RECAUDO DEL INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE IFC

**DESCARGA NUESTRA APP MOVIL
PARA PAGOS Y TRÁMITES**



En efectivo
Cuenta de Ahorros No.
750110785

Otras transacciones/pagos/convenio
959595 10995

Ref 1 (No. de cédula)
Ref 2 (No. de teléfono celular)



En efectivo
Cuenta de Ahorros No.
646304683



Cuenta de Ahorros No.
36300001117

Convenio de recaudo No.
87879 (efectivo).



En efectivo
Cuenta de Ahorros No.
286000229968
Corresponsal Bancario convenio
1424324
Ref 1. Número de cédula



En efectivo
Casanare y Arauca
Costo por consignar
(\$2.100)



En efectivo
Cuenta de Ahorros No.
086037095666
Convenio de recaudo No. 21149

