



TEJIENDO
ALIANZAS A.C.

BOLETÍN ANUAL 2020

ACTIVIDADES 2020 | RESULTADOS 2020 | METAS 2021



Arriba: Sarabi García, co-fundadora de Tejiendo Alianzas, dirige un taller sobre modelos de negocio en San Baltazar Guelavila.

ACTIVIDADES 2020

Entre las muchas lecciones que nos enseñó el año 2020, la demostración de compasión y resiliencia eran las más importantes. Lo que pensamos que era otro huracán pasajero terminó sacudiendo nuestra sociedad y familias hasta la médula. Como personas, nos obligó a reevaluar cómo nos cuidamos unos a otros y, como organización sin fines de lucro, cómo creamos valor para toda nuestra comunidad de colaboradores locales e internacionales, dentro en un nuevo contexto lleno de miedo y tristeza.

Gran parte de nuestro trabajo depende de actividades en persona, relaciones cultivadas a través del tiempo y con mucha paciencia. Como cualquier otra organización, utilizamos tecnologías de comunicación comunes para mantenernos en contacto con nuestros colaboradores cuando viajar no es posible o innecesario. Pero el silencio y el vacío que existen entre las personas cuando no pueden visitarse ha sido un desafío, especialmente cuando comenzamos a perder personas queridas por todos nosotros. Como resultado, este informe anual es distinto, y sirve tanto para informar a otros de cómo navegamos esta tormenta que nos ha marcado a todos, como una dedicación a los que perdimos en el proceso, honrándolos con nuestra perseverancia y esperanza.

RESULTADOS 2020

Actividades: Empresa local de reciclaje trabajando con estudiantes de ingeniería del MIT.

Santiago Suchilquitongo, Oaxaca

- Seis días de consulta, co-diseño y co-construcción de tecnologías centradas en el usuario
- Dos organizaciones involucradas: MIT y Tejiendo Alianzas
- Participaron cinco residentes locales, cuatro estudiantes y una profesora del MIT
- Dos diseños desarrollados para respaldar el negocio del reciclaje.
- [Blog estudiantil](#) sobre el proyecto



Arriba: Estudiantes del MIT escuchando a un residente de Suchilquitongo para comprender las necesidades y desafíos de su negocio de reciclaje.

Explorar estrategias para catalizar la innovación y el espíritu empresarial en las comunidades rurales

Antes de que la pandemia nos obligó a cancelar todas nuestras actividades en persona, tuvimos la suerte de trabajar con el [Massachusetts Institute of Technology](#) (MIT) y los ingenieras de [D-Lab](#) para conocer todo el proceso de reciclaje de Lidia Castellanos Cruz,

residente de Santiago Suchilquitongo, priorizando áreas que ella identificó como las más urgentes de mejorar y que el equipo consideró factible a lograr en menos de 5 días. Con la participación de Enoc Ramirez, un residente local muy talentoso en diseños de soldadura e ingeniería, Lidia y el equipo aumentaron la capacidad de carga de su carrito. El segundo desafío fue simplificar la compactación y el almacenamiento de los materiales recolectados, con la esperanza de reducir el dolor en las rodillas y la espalda de los miembros de la familia. El impresionante resultado incluyó una mesa de metal soldado y un mecanismo de trituración de balancín con una fuerza mínima requerida para operar. Continuaremos evaluando estos prototipos, considerando las modificaciones futuras, así como los nuevos

RESULTADOS 2020

Actividades: Talleres de incubación para empresas comunitarias

San Baltazar Guelavila, Oaxaca

- Primeras 30 horas de taller completadas (30 horas más a realizar en 2021)
- Tres organizaciones: Niños de Magdalena Teitipac, ChildFund Mexico y Tejiendo Alianzas
- 11 emprendedores: 9 mujeres, 2 hombres
- Temas:
 - Mapeo de recursos locales y evaluación de necesidades
 - Identificar y comprender a un cliente
 - Propuesta de valor y diseño de producto
 - Desarrollo de modelo de negocio
 - Proyecciones y planificación financiera



Arriba: Los empresarios locales crean visiones a largo plazo para su comunidad, San Baltazar Guelavila, durante una serie de talleres implementados por Tejiendo Alianzas.

proyectos identificados durante el mapeo de la idea del proyecto inicial.

Incubación de Empresas Comunitarias

En colaboración con [Niños de Magdalena Teitipac A.C.](#) y con el patrocinio del [ChildFund Mexico](#), tuvimos la suerte de desarrollar e implementar las primeras 30 horas de talleres para la incubación de pequeñas empresas en la comunidad San Baltazar Guelavila. Tomando las medidas necesarias para reducir el riesgo de contagio de Covid-19, trabajamos con 11 emprendedores cuyas ideas y

RESULTADOS 2020

Actividades: Programa de Enlace Universitario

- Colaboraciones con tres programas de la Universidad de Texas en Austin: PUC (Escuela de Ingeniería Cockrell), MBA + (Escuela de Negocios McCombs), MAP (Escuela de Negocios McCombs).
- 70 alumnos participantes
- Actividades: Consulta de ingeniería y negocios, talleres de habilidades STEM para estudiantes de una escuela primaria, viajes virtuales a las comunidades donde trabajamos.
- Cuatro videos educativos y promocionales producidos
- Venta de 25 kits de productos, que incluyen cubrebocas hechas a mano, productos de mezquite, artesanías de palma y chocolate oaxaqueño.
- Beneficiando 6 negocios y proyectos locales, 45 emprendedores oaxaqueños

empresas existentes eran de diversa índole, algunas apenas iniciando y otras con años de existencia. Al final, 3 de ellos recibirán financiación semilla después de compartir sus presentaciones finales. ¡Estamos muy orgullosos de estos emprendedores! Es obvio que este tipo de taller es fundamental para mejorar las economías rurales a través de las microempresas locales. ¡Hay mucho más trabajo por hacer!



Arriba: Estudiantes de ingeniería de la Universidad de Texas dirigen un taller de habilidades STEM para estudiantes de una escuela primaria en Suchilquitongo.

Alianzas interculturales para crear un impacto comunitario

Como parte de nuestro programa [Enlace Universitario](#), el objetivo sigue siendo desarrollar conjuntamente programas que satisfagan las necesidades académicas y profesionales de los estudiantes al tiempo que crean un verdadero beneficio para las empresas y comunidades que apoyamos. Esto requiere adaptar y mejorar continuamente las actividades y la construcción de relaciones entre estos grupos.

A principios del año antes de la expansión de la pandemia en México, tuvimos la suerte de ejecutar un proyecto en persona después de la visita de estudiantes del MIT. Creamos un itinerario para los estudiantes de ingeniería de la Universidad de Texas por medio del programa FIG (Grupos de interés de primer año), en el que exploraron cómo los proyectos



Arriba: Estudiantes de UT visitaron DAVA Diseño Artesanal en San Dionisio Ocotepéc para conocer sus operaciones y estrategias para reducir su huella de carbono.

locales y las microempresas en Santiago Suchilquitongo crean empleo con los recursos locales mientras abordan desafíos relacionados con la sostenibilidad ecológica y de nutrición.

Primero el equipo de [Xuchil Productos](#) presentó su trabajo con mezquite luego representantes de la [Red de Amaranto de Valles Centrales](#) nos acompañaron a través del centro de recolección de amaranto, antes de que Lidia Castellanos Cruz describiera su visión de reciclaje y su trabajo en beneficio de la comunidad a los estudiante. Viajamos a San Pablo Huitzo para visitar la innovadora instalación de procesamiento de polvo de roca que se usa para producir fertilizantes orgánicos ricos en minerales.

Con el objetivo de inspirar a los jóvenes a estudiar matemáticas y ciencias a través de actividades basadas en la ingeniería aplicada, los estudiantes de ingeniería concluyeron su tiempo en las comunidades impartiendo talleres de habilidades STEM a estudiantes de una escuela primaria, quienes luego ensamblaron carros de juguete a base de energía solar y compitieron en carreras.



Video: Arrival to Ixcatlan and interview with Amando Alvarez

Above: A slide from the Virtual MAP event in which we presented prerecorded [interviews](#) with Oaxacan entrepreneurs.

Somos muy afortunados de poder continuar nuestra colaboración con el Dr. Sadoth Sandoval Torres, profesor del [CIIDIR Unidad Oaxaca](#), y la institución que representa. A principios de 2020, un nuevo grupo de estudiantes del CIIDIR y el Instituto Tecnológico de Oaxaca realizaron una investigación sobre el flujo de aire, humedad y temperatura dentro del invernadero montado por estudiantes del programa PUC Team México 2019, de la Universidad de Texas en Austin, para secar las vainas de mezquite del grupo Xuchil. A partir de estos datos se generó una serie de recomendaciones para hacer más eficiente el proceso de secado.

Un ejercicio de pivotar

La pandemia nos obligó a repensar el programa de [Enlace Universitario](#), que normalmente incluye el trabajo de los estudiantes en persona con nuestros grupos de las comunidades. Resolvimos crear valor virtualmente para todos involucrados a través de dos estrategias principales:

- La producción de videos educativos reutilizables y revisables que también promuevan los negocios locales, sus productos, las historias humanas detrás de ellos y los desafíos comerciales que los estudiantes pueden abordar a través de la investigación, la consultoría y / o la creación de contenido digital.

- Organizar eventos virtuales que tengan varios propósitos: como recursos educativos, enfocando en cómo los emprendedores locales innovan y dirigen sus negocios en distintos contextos culturales; y con fines comerciales, ofreciendo kits de productos de estos grupos para su venta a los participantes en los eventos virtuales.

MAP virtual 2020: estudiantes de MBA y empresas de la comunidad rural

Como primer experimento en la conversión de un programa de aula a un formato virtual, Virtual MAP 2020 apareció como un desafío en términos de lograr la satisfacción de los participantes. De manera similar al programa FIG, MAP-Oaxaca busca exponer a los estudiantes de MBA a una gran variedad de retos comerciales y posibles soluciones, mientras recluta estudiantes para que se involucren en una investigación más profunda en el futuro. Para capturar la experiencia de viajar a una comunidad rural oaxaqueña, produjimos cuatro videos que describían los contextos históricos y culturales, así como las condiciones económicas en las que nacieron y operaron estos negocios. Los estudiantes también compraron kits de productos y aprendieron cómo se hacía cada uno. Como resultado, cada empresa logró nuevas ventas y varios estudiantes de MAP participaron posteriormente en un proyecto de investigación a través del programa MBA + para determinar el potencial de mercado de una barra energética a base de harina de mezquite y una estrategia para ingresar al mercado de los Estados Unidos.

Los negocios comunitarios participantes incluyeron [Xula Palma Artesanal](#) y [Mezcal Ixcateco](#) (Santa María Ixcatlán); [Xuchil Productos Naturales](#); (Santiago Suchilquitongo); [DAVA Diseño Artesanal](#) y [Mezcal Sinai](#) (San Dionisio Ocotepec).



Arriba: Los estudiantes que participaron en Virtual MAP 2020 compraron kits de productos de empresas comunitarias que se asociaron con Tejiendo Alianzas.

PUC 2020: Innovaciones de ingeniería para crear impactos sociales y económicos en comunidades rurales



Arriba: Estudiante de la PUC reuniendo datos sobre la absorción de agua por las vainas de mezquite.

Después de que los primeros dos años del programa PUC de la Universidad de Texas dieron como resultado un proceso más eficiente y a mayor escala en el secado de vainas de mezquite, el objetivo de este año era aumentar la velocidad del enjuague de las vainas antes de ingresar al deshidratador solar. El modelo propuesto se centró en un mecanismo de giro basado en una bicicleta que no requerirá una fuente de energía externa distinta a la del usuario. El equipo de estudiantes logró diseñar el prototipo inicial, sin embargo, la pandemia impidió que continuara en la primavera. Afortunadamente, las pruebas realizadas produjeron datos útiles que informarán al grupo del próximo año.

Hacia una mayor autonomía local y resiliencia en las empresas comunitarias

Debido a la pandemia, nuestro trabajo con estas empresas empezó a enfocarse más en la adaptación al nuevo paradigma, en el que las ventas en línea potencialmente crecerían en torno a un tipo de producto distinto. Consultamos con cada grupo sobre la importancia del marketing, la expansión de los canales de venta y el giro de la producción hacia productos que atraigan a las personas que pasarán más tiempo en casa y estarán más preocupadas por su salud.

Xuchil Productos

En 2020, colaboramos con Xuchil Productos a través de la coordinación de proyectos de investigación de mercado e infraestructura, desarrollo de productos, marketing y ventas.

Una de nuestros amigos y socios en la promoción de la harina de mezquite es [Sarah Owens](#), autora de libros de cocina, panadera, jardinera profesional e instructora culinaria con sede en California. Recibió un premio James Beard por su primer libro [Sourdough](#) y ha publicado varios otros.



RESULTADOS 2020

Actividades: Investigación, Consultoría, Desarrollo de Productos, Promoción

Valles Centrales y la Región Mixteca, Oaxaca

- Tres comunidades: Santa María Ixcatlán, Santiago Suchilquitongo y San Dionisio Ocotepéc
- Cinco microempresas: Xula Palma Artesanal, Xuchil Productos, DAVA Diseño Artesanal, Mezcal Ixcateco, Mezcal Sinai
- Más de 40 horas de coaching a distancia en gestión de producción, desarrollo de productos, ventas y técnicas de marketing.
- Investigación de productos y mercados, promoción de ventas y marketing online
- Casi 30 prototipos diseñados de nuevos productos
- 1 nuevo programa de donaciones que benefició a más de 500 oaxaqueños
- Tres videos promocionales y educativos producidos

Su artículo, “Harina de Mezquite: Un alimento ancestral olvidado”, en la revista [Sowing Seeds Magazine](#) (Número 3), presentó los productos de Xuchil y nuestro trabajo con ellos, destacando temas como la importancia de la agricultura regenerativa y la revitalización de superalimentos ancestrales. Sarah también menciona el trabajo de nuestros amigos en [Texas](#) y nuestra colaboración con [Breana's Toast](#) en Guadalajara. ¡Su receta de pan de mezquite en el artículo es deliciosa! Consulta la publicación [aquí](#).

Además, nuestro equipo en Oaxaca creó una base de datos de clientes potenciales en México, atendió a preguntas de posibles clientes a través de la página de Facebook de harina de mezquite y colaboró con un productor local de chocolate para crear una receta de barra de chocolate de mezquite con varias aplicaciones.

La pandemia también reforzó nuestras actividades de entrenamiento virtual. Comenzamos a explicar de forma remota cómo funciona mercadolibre como plataforma de comercio electrónico al líder de ventas del grupo, luego comenzamos a transferir la titularidad de la cuenta a ese representante. Para que ella pudiera operarlo, tenía que abrir una cuenta

bancaria y un número de identificación fiscal, dos pasos muy importantes para formalizar su negocio. Además, identificamos recursos virtuales para el equipo de Xuchil, como cursos online de marketing, ventas y gestión empresarial (Edx by MIT y Coursera).

Resultados

El equipo de Xuchil logró avances significativos en el desarrollo y el ejercicio de una mayor autonomía sobre sus procesos comerciales. Fueron aceptados en el boot camp de CEMEX-TEC para empresas principiantes. El programa incluye fondos semilla para un ganador final del curso y ellos lograron pasar las dos primeras etapas iniciales del proceso de selección para dicho financiamiento. Otros indicadores importantes en la toma independiente de decisiones se demostraron cuando comenzaron a dirigir las ventas en la plataforma [mercadolibre](https://www.mercadolibre.com); completaron cursos online de marketing y ventas; y crearon kits de productos para vender a través de campañas de marketing en redes sociales. Como microempresa, han demostrado una mayor capacidad para la resiliencia económica y han centrado su tiempo en el marketing y las promociones en línea para compensar la caída inicial de las ventas debido a la pandemia. Además de las mejoras de infraestructura a través del programa PUC México de la Universidad de Texas y la consultoría empresarial de los estudiantes de negocios de UT, colaboramos con Xuchil para mejorar las habilidades comerciales, formalizar su negocio y desarrollar nuevos productos. Lideramos equipos de investigación y participamos profundamente en la promoción de ventas y la adquisición de nuevos clientes.



Si está interesado en comprar productos de [Xuchil](#), visite la tienda en línea de Xuchil y obtenga más información sobre el trabajo de ellos en sus páginas de [facebook](#) e [instagram](#). En [Tejiendo Alianzas AC](#) también aceptamos donaciones para apoyar nuestro trabajo con Xuchil y otros proyectos en Santiago Suchilquitongo.

Izquierda: Minerva Cruz de Xuchil describe el ciclo de producción de harina de mezquite a un profesor asistente de la Universidad de Texas en Austin.

DAVA Diseño Artesanal



En 2020, trabajamos extensamente con [DAVA Diseño Artesanal](#) en el desarrollo de productos y el aumento de las ventas en línea. La empresa familiar se vio obligada a cerrar su tienda física en el centro de Oaxaca debido a la pandemia, que ya había transformado la forma en que ven el crecimiento de su negocio. Quedó muy claro que las ventas minoristas en persona impulsarán la apertura de tiendas en otras ciudades mexicanas.

Sin embargo, con la pandemia, trabajamos con ellos para cambiar el enfoque hacia el [e-commerce](#) y una mayor presencia en línea en las [redes sociales](#).

El viejo dicho de que la necesidad genera innovación se demostró rotundamente cierto en 2020. Nuestro equipo trabajó incansablemente para desarrollar nuevos prototipos. Uno de los recursos más valiosos de DAVA es la red de artesanos que ha ido creciendo durante muchos años. Si bien las ventas de zapatos y sandalias cayeron drásticamente, vimos una forma fácil y obvia de girar la producción hacia cubrebocas utilizando su impresionante variedad de textiles indígenas. Dado que Oaxaca fue casi el último en la lista de estados mexicanos que recibió vacunas, surgió una clara necesidad de mayores cantidades de cubrebocas. Por eso, creamos un programa para la donación de cubrebocas llamado [DAVA Masks](#) alojado en un [nuevo sitio web](#) diseñado y financiado por Tejiendo Alianzas. En el transcurso de 5 meses, pudimos donar más de 500 cubrebocas a residentes de comunidades rurales, muchos de los cuales son artesanos o trabajan en mercados locales. El éxito de este programa generó un mayor interés entre los donantes por comprar directamente cubrebocas para ellos mismos. Esto, a su vez, generó ventas a particulares en México, los Estados Unidos y Canadá, así como a empresas como hoteles



Arriba: Laura García, Gerente de Producción de DAVA Diseño Artesanal, trabajando en un pedido de cubrebocas.



DAVA MASKS
Handmade face masks

Home

About

Social Impact

Our Masks

Store

Contact

EN



Most Popular



Arriba: El sitio web de [DAVA Masks](#) fue fruto de la asociación entre DAVA Artisan Design y Tejiendo Alianzas para pivotar estratégicamente la producción de zapatos y sandalias hacia nuevos productos utilizando materiales existentes.

(en colaboración con [Oaxifornia](#)), mezcalerías, restaurantes, panaderías y otros en México y los Estados Unidos.

Esta experiencia nos inspiró a trabajar con DAVA en productos adicionales basados en materiales que emplean en la fabricación de calzado. Así nació *DAVA Home* como una nueva línea de productos para decorar y adornar cocinas, salones y dormitorios del hogar. A finales de 2020, trabajamos con DAVA para crear algunos de los primeros prototipos de almohadas y cojines, con la idea de que un cliente que visitara su sitio web pudiera eventualmente elegir varios artículos distintos que compartieran los mismos diseños textiles.

Resultados

DAVA siempre nos ha inspirado a través de su creatividad y innovación, especialmente en tiempos difíciles. En 2020, demostraron una gran capacidad de recuperación, construyeron su sitio web en línea y comercializaron fuertemente productos para compensar la pérdida en las ventas de su tienda. También ingresaron al programa federal mexicano, Jóvenes



Construyendo el Futuro, por subsidios que cubran los salarios de sus empleados, eliminando la necesidad de despedir a nadie. La empresa también mejoró su eficiencia de producción al integrar su producción en un sistema de inventario. Claramente, DAVA servirá de modelo para otras empresas que operan en comunidades rurales.

Si está interesado en comprar productos DAVA, visite su [tienda en línea](#) y obtenga más información sobre su trabajo en sus redes sociales, [facebook](#) e [instagram](#). En [Tejiendo Alianzas AC](#), también aceptamos donaciones para apoyar nuestro trabajo con DAVA y otros proyectos en San Dionisio Ocotepec.



Arriba: El programa de donación de DAVA Masks resultó en más de 500 cubrebocas donadas a artesanos y vendedores de pequeña escala en los mercados locales.



Xula Palma Artesanal

En 2020, nuestro trabajo con Xula Palma Artesanal se centró en la promoción de ventas, el marketing, la investigación y el coaching sobre cómo mejorar las ventas en línea.

Justo antes de la pandemia, coordinamos la participación de nuestros amigos de XULA por segunda vez en el programa [Oaxifornia](#), una iniciativa de 3 semanas que vincula a artesanos de diversas ramas con estudiantes de diseño para explorar el diseño a través del intercambio, el juego y la experimentación. Con estudiantes de la mejor escuela de diseño de los Estados Unidos, la Rhode Island School of Design, los resultados de esta colaboración fueron realmente sorprendentes, combinaciones de palma con barro negro, algodón y otros materiales. Pretendemos recaudar fondos para financiar futuras reuniones con el equipo de Oaxifornia para perfeccionar estas piezas, dejándolas listas para la venta e impulsando la economía de las familias de Santa María Ixcatlán.



Arriba: El equipo de Xula participó en los talleres de diseño de Oaxifornia por segunda vez en enero de 2020.

Con mucho gusto pudimos organizar la visita de la reconocida conductora de programas de televisión Carolina Rocha Menocal de Azteca Noticias para conocer a los artesanos de XULA. Esperamos que con el resultante [video](#), este gran ejemplo del talento oaxaqueño pueda crecer aún más, beneficiando a más y más vecinos de Santa María Ixcatlán.

Con el advenimiento de la pandemia, investigamos plataformas en línea adicionales que podrían expandir los canales de ventas de Xula, como Esty y Amazon. Sin embargo, con Xula hay que tratar de un tema importante que afecta a muchas pequeñas empresas en comunidades rurales: el miedo a formalizar sus empresas con la SAT y administrar cuentas bancarias. Continuaremos trabajando con ellos y explorando formas de reducir sus ansiedades mediante la evaluación de los pros y los contras de estos pasos.

Resultados

A lo largo de 2020, notamos cambios importantes en el desarrollo de Xula como empresa. En particular, han demostrado una mayor autonomía en la gestión de sus redes sociales, contactando directamente con sus clientes para fomentar la confianza en su negocio. Además, al mantener ventas constantes a clientes habituales, como la tienda de diseño Maori, han demostrado una mayor capacidad de recuperación económica. Continuamos promocionando sus productos y nos complace incluirlos en los 25 kits enviados a estudiantes de MBA en la Universidad de Texas en Austin para el Programa MAP Virtual.



Si está interesado en adquirir productos Xula, visite la página de facebook de [Xula Palma Artesanal](#) y solicite un catálogo. ¡Y no olvides visitar la página de [Instagram](#) de Xula también! En [Tejiendo Alianzas AC](#), también aceptamos donaciones para apoyar nuestro trabajo con [Xula](#) y otros proyectos en Santa María Ixcatlán.

Planes generales para 2021

Al concluir 2020, reflexionamos profundamente sobre lo que hemos aprendido como una organización sin fines de lucro y una familia de empresas comunitarias sacudidas por la disrupción económica y la tragedia personal. ¿Cómo planeamos para 2021?

En parte, consideramos los recursos con los que contamos actualmente y el valor que ofrecemos, creando escenarios en los que el financiamiento tradicional continúa desapareciendo y limitando nuestras actividades mientras las tendencias del mercado cambian, planteando nuevos desafíos para nuestros aliados que requieren innovación y flexibilidad para superarlos. 2020 ha aumentado la urgencia de abrir un 501c3 en los Estados Unidos y la necesidad de explorar nuevos canales de financiación. En este punto, sigue siendo incierto si recibiremos grupos de estudiantes el próximo año. En consecuencia, continuaremos desarrollando recursos y servicios en línea que benefician tanto las empresas rurales en Oaxaca como nuestros aliados internacionales.



Arriba: Un vendedor en el mercado de Tlacolula de Matamoros que recibió un cubreboca hecho por DAVA Diseño Artesanal.



TEJIENDO ALIANZAS A.C.

¡2021 va a ser increíble! ¡Involucrarse!

Contribuyendo al trabajo de Tejiendo Alianzas

Si desea apoyar nuestro trabajo en forma de **donación**, podemos aceptarlo a través de dos canales:

1. A través de nuestra [cuenta de Paypal](#) (También accesible a través de nuestra [página](#))
2. Una transferencia directa a nuestra cuenta bancaria de Tejiendo Alianzas en México:

TEJIENDO ALIANZAS A.C.

Banco: BANCO MERCANTIL DEL NORTE, S.A
"BANORTE"

Cuenta: 1001261809

CLABE: 072610010012618092

Surcursal: 3503

Código SWIFT: MENOMXMT

Puede encontrarnos en [nuestro sitio web](#), páginas de [facebook](#) e [instagram](#), y comunicándose con nosotros en: info@tejiendoalianzas.org.



Arriba: La mascota de la familia DAVA, Gina, se complació en modelar los nuevos prototipos de chalecos para perros creados con textiles oaxaqueños.

¡Le deseamos salud y felicidad en 2021!