



**CAMARA DE COMERCIO  
DE BUCARAMANGA**



**Asociación de Comercio, Industria y Turismo  
artesanas de Colombia S.A.**

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

**“SEMINARIO TALLER GESTION DEL TALLER ARTESANAL”  
FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN BUCARAMANGA  
CONTRATO CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA- ARTESANÍAS DE  
COLOMBIA S.A.**

**ELSA RODRÍGUEZ MARTÍNEZ  
CAPACITADORA**

**Artesanías de Colombia S.A. –Cámara de Comercio de Bucaramanga  
Bogotá, D.C. Noviembre -2005**

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **CONTENIDO**

RESÚMEN

INTRODUCCIÓN

1. ANTECEDENTES
2. CONTEXTO
3. OBJETIVOS
  - 3.1. Objetivo General
  - 3.2. Objetivos Específicos
4. METODOLOGÍA
5. EJECUCIÓN
  - 5.1. Gestión Empresarial
  - 5.2. Módulo Calculando Costos
  - 5.3. Módulo Llevando Cuentas
  - 5.4. Módulo Promoviendo y Vendiendo
  - 5.5. Material de Apoyo
6. LOGROS E IMPACTO
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
8. LIMITACIONES Y DIFICULTADES
9. PROYECCIONES
10. ANÁLISIS DE BENEFICIARIOS

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **RESÚMEN**

Se realizó el Seminario Taller “Gestión del Taller Artesanal” a 40 beneficiarios representados en artesanos y productores de artes manuales del Departamento de Santander, para capacitarlos en temas tales como Gestión Empresarial, Contable, Financiera y Comercial; para ello se aplicó el material pedagógico “Administrando mi Trabajo Artesanal” (tres cartillas) facilitadas por Artesanías de Colombia S.A. Se facilitó material complementario a los diferentes temas tratados en las cartillas.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **INTRODUCCIÓN**

Convenio enfocado a capacitar a los artesanos y productores de artes manuales, del Departamento de Santander, en las áreas de Costos, Ventas, Promoción, Comercialización y Contabilidad; su importancia y aplicabilidad en los talleres, de tal manera que formalicen su actividad económica de manera eficiente, dirijan su taller con estrategias y mecanismos que faciliten alcanzar sus metas de manera individual y grupal, destacando el Departamento.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **1. ANTECEDENTES**

La Ciudad Bonita de Colombia”, Bucaramanga- capital del Departamento de Santander, cuna de hombres y mujeres laborioso, luchadores y cordiales.

Caracterizada por ser una ciudad comercial, destacándose por la industria del calzado, confección, artesanías, prestación de servicios de salud y finanzas.

Se perfila como la Tecnopolis los Andes, teniendo en cuenta su crecimiento de centros de investigación, tecnología en diversos tópicos como gas petróleo, energía, asfaltos, cuero herramientas de desarrollo agroindustrial entre otros.

Cuenta aproximadamente con una población de un millón de habitantes, aeropuerto internacional Palo Negro, una significativa infraestructura, con reconocida hospitalidad de su gente otorgando así la fama internacional de Ciudad Bonita”.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, fue creada mediante Decreto No. 1807, según la Ley 111 de 1890 y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio identificada con el Nit 890.200.110-1; es una institución privada y autónoma con personería jurídica y sin ánimo de lucro.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, es reconocida por su liderazgo y trabajo mancomunado con el gobierno y organismos privados en la promoción y ejecución de proyectos, mejoramiento económico y social de la región, mediante las mejores prácticas de gestión.

Teniendo en cuenta la misión general de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, montó el Proyecto “Hecho a Mano en Santander” orientado a los empresarios de este sector del Departamento para que reciban capacitación en cuatro módulos diferentes donde se les orientará sobre el crecimiento de sus empresas teniendo en cuenta las condiciones exigidas por los mercados nacionales.

Los beneficiarios se comprometieron a cumplir con las fechas y horarios establecidos, para cumplir con las actividades programadas.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.**

**Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

En la ejecución de este proyectó participó Artesanías de Colombia S.A., entidad que facilitó los Asesores y aplicó el material pedagógico “Administrando mi taller Artesanal”.

Artesanías de Colombia S.A. y Cámara de Comercio de Bucaramanga, entregarán una constancia de participación a cada uno de los beneficiarios.  
El Taller fue realizado el día miércoles 3 de noviembre de 2005

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **2. CONTEXTO**

Se encuentra un grupo de 31 participantes provenientes de diferentes municipios del departamento, con diversidad de oficios artesanales manuales; representados en talleres, empresarios, asociaciones donde se agrupan de manera general.

Algunos beneficiarios son profesionales, tecnólogos, técnicos, licenciados y otros son bachilleres; algunos de ellos han recibido capacitación en sus oficios.

En su mayoría pretenden abrir mercados para fortalecer el área comercial inquietud general, algunos manifiestan tener conocimientos en los temas de gestión empresarial y otros que los desconocen lo que invita a fortalecerlos y brindar los conocimientos pertinentes.

Dentro de sus metas está mejorar sus técnicas, contar con materia prima suficiente, innovar sus diseños y acabados para que vayan de la mano con los conocimientos básicos y sólidos en el área empresarial de tal manera que logren ser competitivos y exportar. De igual manera, se les abrirá la puerta para facilitarles la participación en eventos feriales y exposiciones a nivel local, nacional e internacional.

El grupo en general está representados por adultos, tendencia de género femenino, con conocimientos en su oficio.

En su mayoría tienen los talleres en el mismo sitio donde trabajan, otros tienen un local donde pagan arriendo y unos pocos en su lugar de residencia. De manera general son independientes, algunos tienen talleres de índole familiar y en algunos casos complementan su actividad laboral, la mayoría no son formalizados y manifiestan su intención de organizarse.

La aspiración de manera general es obtener recursos económicos que les garantice su estabilidad financiera, mantenimiento y crecimiento de su taller, generando ingresos para mejorar su calidad de vida.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. Objetivo General**

Apoyar el proceso de cualificación de los productos elaborados y mejorar las condiciones funcionales de los puestos de trabajo generados en la actividad productora de artesanías, y artes manuales de la región de tal manera que permita la realización de sus actividades de una manera práctica, útil, rentable y socialmente reconocida para todos.

#### **3.2. Objetivos Específicos**

- Capacitar y asesorar técnicamente a los artesanos participantes en el proyecto “Hecho a mano en Santander” realizado por Artesanías de Colombia S.A. – Cámara de Comercio de Bucaramanga, para los artesanos de Santander.
- Aplicar de manera teórica - práctica el material pedagógico “Administrando mi Taller Artesanal”, facilitando las tres cartillas y material informativo complementario.
- Identificar las necesidades y debilidades que se presenten en el desarrollo de cada uno de los módulos con el objeto de fortalecer y estimular la transformación de las tecnologías apropiadas para mejorar la productividad de los talleres de cada uno de los beneficiarios de la región.
- Estimular y promover el desarrollo de su actividad, su producto así como apoyar en la participación de eventos feriales, que beneficien la comercialización como estímulo a la generación de ingresos.
- Apoyar para que cumplan los requisitos mínimos de materia prima, calidad y organización para la presentación de sus productos.
- Incentivar para que se asocien y trabajen de manera grupal, consolidada y debidamente organizada.



**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

#### **4. METODOLOGÍA**

Se encontró un grupo de 31 beneficiarios del Departamento de Santander, representados diferentes oficios.

La capacitación está enfocada a desarrollar conocimientos que puedan ser aplicados por el artesano en los aspectos de organización para la producción, gestión administrativa, promoción y comercialización.

Sobre la base anterior, se tiene en cuenta las condiciones del artesano, su entorno, nivel de conocimiento de los grupos respecto al tema que se va a tratar.

El desarrollo de la temática está orientado al aprendizaje de nuevos conceptos, la dirección de la puesta en práctica de los mismos, introduciendo para ello los correctivos necesarios, con el objeto de lograr la asimilación y práctica por parte de los artesanos en sus talleres.

En la capacitación, se proporcionará a los artesanos, material de apoyo que conservarán luego de terminada la capacitación, de tal manera que les sirva de soporte y consulta sobre los procesos aprendidos.

Dentro de los módulos a tratar se resaltarán vivencias de grupos de artesanos, llevando así a una dinámica en la capacitación. El manejo será plenamente participativo.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **5. EJECUCIÓN**

Se da inicio el miércoles 3 de noviembre de 2005, en el Salón Marsella del Hotel Ciudad Bonita, con la presentación personal y representante por la Cámara de Comercio Dra. Luisa Fernanda Montero y como Asistente la Srta. Johanna Téllez.

Se lleva a cabo la presentación del capacitador, se expone el objetivo del proyecto, metodología a desarrollar, presentación de las actividades que se expondrán durante el día.

Teniendo en cuenta la metodología anterior, se realiza una etapa de sensibilización sobre los alcances del proyecto, integración del grupo y acciones de motivación.

Se facilitará a los artesanos de manera individual, material de apoyo que conservarán luego de terminado el taller, de tal manera que les sea de soporte y consulta de los temas tratados y desarrollados.

Se expone de manera teórico-práctica el Proceso Administrativo, la organización empresarial con el objeto de mostrar y aplicar en cada uno de los talleres las diferentes áreas mostrando así el contexto general de la aplicabilidad de los módulos en el área organizacional. (Producción, comercialización, administración y contable)

### **5.1. GESTION EMPRESARIAL**

Se trabaja sobre las clases y representaciones de los organigramas, utilidad, conducto regular, líneas de asesorías. Especificaciones en cargos y funciones, criterios para perfiles

Se desarrolla el tema de proceso Administrativo, sobre la realidad de cada uno de los talleres de los participantes en cuando a la planeación organización dirección y control.

De igual manera se van desarrollando los contenidos de la cartilla, unidad por unidad, con el desarrollo de los ejercicios que facilita la misma, y se trabaja de manera individual, proporcionando inquietudes y puntos de vista de cada uno de los participantes.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **5.2 MODULO CALCULANDO COSTOS**

Se aplica la Guía 1, se exponen las principales etapas de la producción, se identifican las etapas de producción de una artesanía, para de esa manera calcular sus costos. Se invita a los artesanos a trabajar de manera individual en sus talleres.

Se aplica la Guía 2, el artesano identifica plenamente cuáles son las materias primas y cuáles los insumos, que utiliza en la elaboración de sus artesanías y de esta manera tiene la capacidad de calcular cuánto le cuestan los materiales para su producción.

Se aplica la Guía 3, los artesanos calculan los costos de la mano de obra, en que incurren para producir sus artesanías.

Se aplica la Guía 4, el artesano, identifica y costea los servicios públicos y otros servicios que utiliza para producir sus artesanías.

Se aplica la Guía 5, con el soporte de las guías anteriores, el artesano ubica su potencial como empresario, teniendo en cuenta las habilidades y procedimientos técnicos para obtener ganancias sin perjudicar las ventas.

Las mencionadas guías llevan estructura didáctica, donde el artesano evalúa cuánto ha aprendido, realiza ejercicios, lleva a la práctica y aplica los conceptos en su taller.

Los participantes, han tenido participación individual frente a sus vivencias en los talleres, han expuesto sus inquietudes a las cuales se les facilitó la información requerida para sus casos particulares. Retoman sus experiencias y aplican los correctivos necesarios.

Se tomaron ejercicios sobre los casos reales de cada uno de los talleres de los participantes.

Es de anotar, que los participantes en el proyecto, han manifestado gran satisfacción por el desarrollo del mismo, por cuanto sus expectativas se han visto satisfechas.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

### **5.3. MODULO LLEVANDO CUENTAS**

Orientado a enseñar al artesano a llevar una contabilidad sencilla, con el fin de controlar mejor las actividades de su taller, la importancia de llevar las cuentas, manejo y uso de inventarios, el tener claros los conceptos de ingresos y gastos así como el Estado de Resultados.

Se inicia el desarrollo de la unidad 1. La Contabilidad, Unidad 2. Estado de Pérdidas y Ganancias, Unidad 3. El Inventario, Unidad 4. El Balance General.

Se realiza una introducción sobre el área contable de manera general, utilidad y beneficios

Se desarrollaron cada una de las unidades a través de ejercicios de la cartilla, el llevarlos a la práctica en cada uno de los talleres que manejan los beneficiarios, se trabajó sobre la identificación de las cuentas relevantes: ingresos- gastos, ventas-compras; manejo y aplicabilidad de los inventarios y su costeo. Cómo a través del Balance General se dan cuenta de los logros y aciertos en su trabajo, además permitiendo corregir las fallas que se encuentren.

Se da la instrucción sobre el manejo del Registro diario de Ventas, sus ventajas y determinar si los productos dejaron la ganancia esperada.

Sobre ejercicios, se trabaja sobre los gastos, ingresos, egresos y saldos, a diario de un taller artesanal; se analizaron sus beneficios, la lógica, y el buen manejo de las operaciones matemáticas y el porqué es importante llevar las cuentas del taller y cómo llevarlas.

En este módulo se detectan los gastos de producción de cada artículo, si los están utilizando bien o malgastando; el costo de producción, establecer en cuánto se puede vender cada artículo para obtener ganancias, separar los gastos de la familia de los gastos del taller, y como soporte para solicitar préstamos para invertir en el mismo taller.

Se hace énfasis en las cuentas de mayor uso y movimiento en un taller normal y corriente, originando así el estado de pérdidas y ganancias, donde se detectarán los gastos de producción y las entradas por concepto de ventas, de manera mensual, de tal manera que se pueda preparar un comparativo mes a mes y finalmente un análisis general del ejercicio en un año. Se ejercita en la cuenta

## Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga y su área Metropolitana.

Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.

caja, bancos, gastos generales, costos de producción. Materiales, salarios, otros gastos etc.

Se trabaja sobre la importancia de establecer y manejar un inventario. Se aplica en maquinarias, equipos, herramientas, muebles y enseres, materias primas, productos en proceso, productos terminados, etc., cuantificando en unidades y valores, detectando así el valor de todo lo relacionado en el taller artesanal, determinando así la organización, conocer el patrimonio y como soporte para efectuar préstamos y elaborar un Balance General durante un tiempo determinado; a fin de determinar si el taller está dando resultado, qué logros se han conseguido, aciertos en el trabajo o corregir las fallas que se encuentren.

Se explica ampliamente ACTIVOS, PASIVOS, PATRIMONIO, y la aplicabilidad sobre los talleres de los participantes.

Se contempla que una vez incursionado en el mercado, se pueden realizar ventas al por mayor, donde su manejo será diferente. Se establece un método estadístico, de tal manera que el artesano detecte cuales son los productos más solicitados, con qué frecuencia los solicitan, las cantidades que despacha a cada comerciante y el precio de cada producto.

Se realizan ejercicios donde el artesano aprende a tener un mayor control de sus gastos y sus ingresos que les permite mejorar su nivel de vida.

### **5.4 MODULO PROMOVRIENDO Y VENDIENDO**

Inicia, aclarando los conceptos de Promover y vender, los beneficios, dificultades. Cada beneficiario, expone sus debilidades que tiene en su taller en el tema a tratar.

Estudio, análisis y ejercicios de la Unidad 1, los compradores., Unidad 2 Utilidad de las Artesanías, Unidad 3 La Oferta y la Demanda, Unidad 4. Organización para vender.5. Formas de comercialización.

Los ejercicios de práctica, se están desarrollando también con el apoyo de la cartilla y sobre el aval del taller de cada uno, así como temas de investigación.

## Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga y su área Metropolitana.

Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.

Se muestra mediante gráfica la curva de demanda y oferta, el punto de equilibrio al que deben llegar para sostenerse y mediante el análisis del mercado como empezar a obtener las utilidades.

De manera individual se trabaja sobre la cartilla para que los artesanos establezcan que artesanía es la que genera demanda y las características de cada una en precio, calidad, clientes, temporadas altas y bajas. Como retroalimentación se analizan los usos y materiales, gustos y necesidades.

Teniendo en cuenta lo visto en la unidad anterior, se entra al tema de Organizarse para mejorar las ventas. El tema se centra en agruparse con otros artesanos a fin de negociar condiciones de venta, aumentar la clientela, recibir capacitaciones en ventas, perfeccionar el oficio y la organización, actualizar la información para que les permita cualificar el trabajo, analizar y evaluar cómo era su oficio en otras épocas y lugares. Se practica este tema planteando acciones a desarrollar y los resultados que se obtendrán.

Sobre el tema de la Comercialización, se explican las diferentes formas de desarrollar estas actividades, iniciando desde sus casas, intermediarios, participación en ferias, organización en almacenes o tiendas artesanales, gremios, cooperativas, grupos solidarios etc.

De manera lúdica, se trabaja sobre clínicas de ventas, dejando ver debilidades y fortalezas, en cada uno de los participantes; éste ejercicio refleja las clases de clientes, los terminados de las artesanías, los diseños cómo influyen, el gusto del comprador, estrategias de ventas, cómo aportan las ferias, el compromiso de los pedidos, el posicionamiento en el mercado en cada uno de sus artesanías.

Se concluye, que la comercialización debe llevarlos a una acción de grupo donde se pueden apoyar, colaborar, trabajar por metas de tal manera que beneficie a todo el grupo.

Se invitó al grupo a consultar el Calendario de Participación en Ferias a Nivel Nacional, facilitando dicho material para su recordación sobre el tema tratado.

### **5.5 MATERIAL DE APOYO- COMPLEMENTARIO**

Se entregaron las 3 cartillas “ Administrando mi trabajo artesanal”: Calculando Costos, Llevando Cuentas y Promoviendo y Vendiendo.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

Se facilitó información sobre microempresarios que han llegado a Proyecciones para exportar, misiones comerciales, ruedas de negocios, mensajes de reflexión.

Se facilitó información sobre Las 10 mejores cualidades de los emprendedores de hoy

Se entregó la programación anual de eventos feriales a nivel nacional.

Se entregó un modelo de Análisis de costos

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **6. LOGROS E IMPACTO**

Los artesanos que participaron activamente en este proceso, cumplieron de manera puntual y han tomado las recomendaciones realizadas en los talleres, han logrado los siguientes avances:

- Despertaron el interés y disposición por el proyecto al asistir a la capacitación.
- A través del diseño de organigramas, ubicaron su taller
- Tienen claridad sobre cargos y funciones
- Comprendieron los contenidos de las cartillas
- Aplicaron los conocimientos adquiridos en su taller artesanal
- Identificaron su mercado a nivel de meta
- Son concientes y definen la situación real de su taller en el mercado
- Tienen identificada su competencia
- Plantearon objetivos cuantitativos y cualitativos en su taller
- Saben las dificultades que les puede impedir su acción
- Establecieron las metas a las cuales pretenden llevar su taller
- Determinaron procedimientos que pueden facilitar el desarrollo productivo de su taller
- Se despertó y se sintió la importancia de fortalecerse como grupo y organizarse para la producción y comercialización.
- Su motivación, sentido de pertenencia y compromiso, quedaron en alto.



**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- Apoyar al grupo en general para la consolidación como Asociación y fortalecer a los ya existentes.
- Tener en cuenta este grupo de artesanos para los eventos feriales que realice Artesanías de Colombia, capacitaciones, conferencias y demás que sean afines y que complementen sus expectativas.
- Efectuar seguimiento al seminario- taller, en sus sitios de trabajo.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **8. LIMITACIONES Y DIFICULTADES**

- A los participantes les llama la atención la práctica sin dejar de lado la teoría, por lo que se optó por trabajar de manera paralela y sobre el apoyo de ejercicios para realizar sobre sus talleres.
- Se presentó un ausentismo del 22.5%

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **9. PROYECCIONES**

- Asociar a los Artesanos
- Hacerles partícipes en Ferias por parte de la Región
- Colaborarles en la apertura de Puntos de Venta, Centro de Acopio.
- Invitarlos a los diferentes eventos feriales que realice Artesanías de Colombia S.A.
- Asesorarlos e impulsarlos para que sean partícipes de exportaciones en el mercado mundial.
- Implementarles y actualizarlos en los temas de Gestión Empresarial.
- Colaborarles en el posicionamiento de sus productos bandera en el mercado regional y nacional.
- Buscar mecanismos para la creación y apertura de puntos de venta dentro de la región localidad y/o en sitios de estrategia comercial tanto a nivel regional como nacional.

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

## **10. ANALISIS DE BENEFICIARIOS**

### **1. POR LOCALIDADES**

<b>Bucaramanga</b>	<b>17</b>
<b>Floridablanca</b>	<b>7</b>
<b>Lebrija</b>	<b>3</b>
<b>San Gil</b>	<b>1</b>
<b>Socorro</b>	<b>1</b>
<b>Zapatota</b>	<b>2</b>
<b>Total</b>	<b>31</b>

### **2. GÉNERO**

<b>Femenino</b>	<b>24</b>
<b>Masculino</b>	<b>7</b>

### **3. SISBEN**

<b>Afiliados</b>	<b>3</b>
<b>No afiliados</b>	<b>28</b>

### **4. PARTICIPANTES**

<b>Antiguos</b>	<b>3</b>
<b>Nuevos</b>	<b>28</b>

### **5. EDAD PROMEDIO**

**23 con 40 años**  
**6 con 46 años**

**Proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en Bucaramanga  
y su área Metropolitana.  
Contrato Cámara de Comercio de Bucaramanga- Artesanías de Colombia S.A.**

**6. OFICIOS:**

**Diseño Industrial  
Bordados  
Cerería  
Bisutería  
Muñequería  
Tejidos  
Confección  
Repujado- cuero  
Guadua  
Pintura en tela  
Fique  
Madera  
Accesorios artesanales**

**7. TIPO DE AGRUPACIONES**

**Talleres  
Empresarios  
Asociaciones**

**8. GRADO DE ESCOLARIDAD**

<b>Universitario</b>	<b>17</b>
<b>Bachillerato</b>	<b>7</b>
<b>Técnico</b>	<b>2</b>
<b>Tecnólogo</b>	<b>1</b>
<b>Licenciado</b>	<b>1</b>