



SEMINARIO – TALLER
DEPARTAMENTAL GUAIRA DE ARTESANIA
Villarrica 24 de setiembre 2010
Departamento del Guairá

***“Articulando estrategias por la competitividad
de la artesanía del Ao Po’i en el Departamento de Guairá”***

**Organizan: SEAM-ARAUCARIA XXI, ECO
GLOBAL DE LA ASOCIACIÓN GLOBAL,
Apoyan: IPA, GOBERNACION DEL GUAIRA,
MESA INTERINSTITUCIONAL EMPRESARIAL
GUAIRA, UNIVERSIDAD CATOLICA, COOPEDUC Ltda.**



I. Antecedentes

El Seminario – Taller Departamental Guaira de Artesanía “Articulando estrategias por la competitividad de la artesanía del Ao po’i en el departamento de Guairá”, es una actividad que surgió resultado de las reuniones de análisis de la situación y perspectivas del Ao Po’i con mujeres emprendedoras de los Distritos de Troche, Natalicio Talavera, Yataity, Dr. Botrell y Villarrica en la primera fase de diagnóstico del Proyecto Mujeres Emprendedoras de Guaira.

Eco Global para el Desarrollo Local, Área especializada de la Asociación Global en el marco de la Mesa Interinstitucional Empresarial Guaira, presenta la propuesta de realización al que ha sumado para la organización conjunta SEAM-Araucaria XXI, con el fin de aunar esfuerzos para iniciar el proceso para lograr la articulación efectiva de artesanas emprendedoras, Comités, Redes e instituciones públicas y privadas de apoyo al sector.

Araucaria XXI es un proyecto de desarrollo sostenible a nivel regional y local que trabaja en el área de influencia de la Reserva de Recursos Manejados del Yvytyruzú, liderado por la Secretaría del Ambiente (SEAM), la Secretaría Nacional de Turismo (SENATUR) y la Secretaría Técnica de Planificación (STP). Las actividades que se llevan a cabo se integran en cuatro líneas de actuación: **fortalecimiento institucional** a nivel central y local, promoviendo la organización y participación de la sociedad civil; el **desarrollo económico**, a través del turismo, la artesanía, y la actividad forestal de la región; la gestión de recursos naturales a través del **fortalecimiento del manejo de las áreas protegidas**, el ordenamiento territorial y educación ambiental; finalmente cubriendo las **necesidades básicas**, principalmente aumentando la cobertura de agua potable y sistemas de saneamiento.

Eco Global ejecuta conjuntamente con la Asociación Proyecto Local de Barcelona, España; en coordinación con las Municipalidades de Mauricio José Troche, Natalicio Talavera, Yataity, Dr. Botrell, Villarrica, Gobernación de Guaira, con el apoyo de la Agencia Española de cooperación Internacional y Desarrollo, AECID, el proyecto de “Mejora de la calidad de vida de las emprendedoras del Departamento de Guairá”. Se pretende fortalecer los emprendimientos de 140 de mujeres de los distritos de M. J. Troche, N. Talavera, Dr. Bottrell, Yataity y Villarrica, del Departamento del Guairá.



IV. PROGRAMA

- 8:30 hs **Acreditaciones.**
- 9:00 hs **Bienvenida y Apertura Oficial.**
Ing. Agr. Rafael González, Co-Director Nacional Proyecto Araucaria XXI SEAM.
Lic. Martha Benítez, Directora de la Asociación Global.
Sra. Ana Brítez de López, Secretaria de la Mujer de la Gob. de Guairá.
Momento Artístico: Academia de Danzas y Guitarra Coopeduc.
- 9:30 hs **PANEL**
* **“Actualidad de la artesanía del Ao Po’í”**
Experiencia del Sector Privado, Osvaldo Codas.
* **“ Visión de Artesanas del Guaira”**
Hilda Fonseca Comité Tekojoja-Natural, Natalicio Talavera
* **Acciones del Instituto Paraguayo de Artesanía (IPA) en relación al Ao Po’í.** Antonia Arías Coordinadora Regional IPA
- 10:30 hs **CONFERENCIAS**
* **Competitividad, la artesanía como alternativa económica.**
Ada Mancuello, Directora del Programa de Lideres por la Competitividad del MIC.
* **Presentación del Documento: “Prospección de mercado del ao po’í”.**
Victoria Guillén, ECOM Consultores/ ECO GLOBAL.
* **Presentación de una propuesta para el fortalecimiento del negocio en Ao Po’í en comunidades de Áreas Protegidas del Paraguay:**
Caso comunidades de San Vicente, Tacuarita y 3ra Fracción – RRM Yvytyruzú. César Balbuena, Araucaria XXI.
- Sesión de preguntas y debate.
- 12:30 hs **Refrigerio.**
- 13:30 hs **Análisis y elaboración de propuestas por actores clave en grupos:**
- 15:00 hs **Plenaria.**
- 16:00 hs **Acuerdo de Conclusiones: “Bases para la Estrategia para la competitividad de la artesanía del Ao Po’i en el Departamento de Guairá desde los actores”.**
- 16:30 hs **Evaluación. Entrega de Certificados. Cierre.**



Apertura del Seminario

Ing. Agr. Rafael González, SEAM; Sra. Ana Brítez de López, Secretaria de la Mujer Gobernación Guaira; Lic. Marta Benítez, Eco Global – Asociación Global; Alvaro Navarro, Pyto. Araucaria, AECID



**Apertura del Seminario Departamental de Aó Poí
Salón COOPEDUC, Villarrica, Dpto. del Guairá**



servicios ambientales de los territorios”, se desarrolla y consolida la producción artesanal, a través de la capacitación de Artesanas de la RRM y rescate de valores culturales del Ao Po’í; y el fortalecimiento de Asociaciones de Artesanas para mejorar el acceso a ayudas y mercados.

La Artesanía del Ao Po’í es una alternativa muy importante para la reducción de la presión sobre los recursos naturales del Yvytyruzú

Al Año 2009, el Proyecto “Mejoras en técnica de bordado Ao Po’í, con artesanas de la Reserva de Recursos del Ybytyruzú”, obtuvo los siguientes resultados:

- Trabajo Coordinado con la Mesa Coordinadora Interinstitucional Empresarial
- Objetivo: Buscar la calidad en la técnica del bordado.
- Capacitación Técnica a cargo del Instituto Paraguayo de Artesanía en la técnica y asociativismo.
- Secretaría de la Mujer del Guaira realizó capacitaciones sobre Genero y Sexualidad Reproductiva.
- 155 Mujeres artesanas capacitadas.
- Desde 16 hasta 70 años de edad.
- Muestrario de 85 bordados tradicionales en Ao Po’í.
- Comunidades: San Vicente, Tacuarita, Naville. Distritos de Independencia, Mbocayaty.

Al Año 2009, el Proyecto tuvo los siguientes Desafíos:

- Trabajo de Identificación (Cedulación);
- Dificultades logísticas, traslado a pie de las artesanas;
- Demanda de mercados por parte de las artesanas para cerrar sus capacitaciones;

... y Fortalezas:

- Ganas de superación de las artesanas.
- Mejoramiento de la capacidad asociativa.
- Mejoramiento de técnicas.

Para el Año 2010 el Objetivo General es el de: Proveer a los comités asistidos de un “Plan de Negocios” que permita a las artesanas analizar el mercado y planificar la estrategia para la producción y venta de artesanía de Ao Po’í; y Facilitar el acceso al mercado del Ao Po’í por parte de las artesanas.

El “Plan de Negocios de Artesanía en Ao Po’í” (2010) presenta las siguientes actividades:

- Análisis Estratégico con cada comité: FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas);
- Construcción de los Objetivos y las Estrategias de cada comité;



- **Análisis del Mercado (Investigación de mercado, competencia y clientes) para los comités;**
- **Marketing (Producto, Precio, Distribución, Comunicación, Marca, Comercio justo);**
- **Proponer la Organización de cada comité como empresa (organigrama, tareas);**
- **Información económica y financiera sobre: Inversión, rentabilidad, proyección de ventas, costos, punto de equilibrio, proyección de ganancias y pérdidas y flujos de fondos, considerando cada comité.**

c) Análisis y elaboración de propuestas por actores claves en grupos:

Grupo 1. Artesanas miembros de Comités

Entrevista colectiva: las personas fueron ubicadas en semi-círculo a fin de crear un espacio más propicio para la participación.

Para el abordaje de las Preguntas Orientadoras se utilizó papel sulfite, donde se han anotado las preguntas y transcripto las expresiones de las participantes. La Co-Moderadora decidió no relevar datos a través de expresión escrita, temiendo que éste pueda ser un factor inhibitor para algunas de las participantes. Se aclaró que las participantes podían expresarse en guaraní o en castellano.



**Grupo 1. Miembras de Comité
Co Moderadora Ana Ma. Farías
Eco Global**

Grupo2. Artesanas Ptas. de Comités

Entrevista colectiva: las personas fueron ubicadas en círculo, creando un ambiente de confianza para el intercambio de información, en base a las preguntas orientadoras. El proceso fue desarrollado en idioma guaraní y castellano, lo que facilitó la participación de todas las participantes. El Co-Moderador registró la información generada en el Grupo de Trabajo, a través de apuntes, con el apoyo de algunas participantes.



Grupo 2: Artesanas Pta. de Comités
Co Moderador José Eduardo Gómez
Eco Global

Grupo 3. Sector Público, Proyectos, Consultores

Entrevista colectiva: las personas fueron ubicadas en semi-círculo a fin de crear un espacio más propicio para la participación.

Para el abordaje de las Preguntas Orientadoras se utilizaron tarjetas individuales con las respuestas, seguido de presentaciones y debate sobre las mismas.



Grupo de Trabajo 2. Miembros: A GLOBAL, ARAUCARIA, CONSULTORES, IPA MUNICIPALIDAD, SEAM, YOPOI.



d) Resultados de los Grupos de Trabajo.

¿De qué manera ven la producción de Artesanías en AO PO'Í como actividad productiva rentable y cómo contribuye a la economía familiar, asociativa y comunitaria?

Grupo 1. Artesanas miembros de Comités

Por razones metodológicas, fueron separados cada uno de los rasgos:

Actividad productiva:

Producción lenta / producción segura (se refieren a que es un bien no perecedero que en algún momento se va a vender) / producción constante / variada (se presta para la diversificación); como aspecto negativo se mencionó que hay poco mercado.

Rentabilidad:

Nunca se deja de vender / es importante saber administrar y calcular costos.

“Es rentable si se consigue vender a precio justo” / “Está mejorando la rentabilidad; los patrones están empezando a pagar más”.

“El estar organizadas nos ayudan a mejorar los costos”_ expresaron que al estar organizadas, ellas manejan más información y las “patronas” tienen miedo que borden para otros.

“Es importante diferenciar ingreso y costo, porque hay personas que venden sus productos y ni saben cuánto es su costo de producción”.

Mencionaron a la competencia desleal, se refieren a las personas poco informadas y no capacitadas que venden sus productos a precios irracionalmente bajos.

Contribución a la familia y a la asociatividad:

*** Ayuda al ingreso familiar.**

*** Es una motivación para organizarse.**

Grupo2. Artesanas Ptas. de Comités

El Ao Po'í no es rentable porque no genera un ingreso constante. No llega a cubrir un sueldo mínimo mensual. Tiene escaso margen. No hay un mercado seguro para la venta del Ao Po'í. En invierno no se logran ventas. Los meses de mayo a agosto son de ventas bajas.



Economía Familiar: Es rentable el trabajo, todos colaboran con el trabajo. Es un apoyo a los otros ingresos. Para la artesana es la única fuente de ingreso.
Asociativa: Se divide la plata en el grupo. Es importante porque se consigue ayuda, pero tampoco es rentable porque es muy poca la ganancia.
Comunidad: Genera plata para la comunidad especialmente para las bordadoras y confeccionistas.

Grupo 3. Sector Público, Proyectos, Consultores.

Existen dudas sobre la rentabilidad para la artesana (bordadora) y para el vendedor/a. Es una actividad suplementaria, una gran inversión de tiempo que el precio no compensa, pero es una ayuda para la familia.

Las productoras no manejan el costo del producto, y no saben qué es "rentable"; "Se paga muy poco a la artesana (bordadora)". Para las bordadoras, no es rentable esta actividad. Es necesario concienciar a las artesanas a comercializar sus productos con el precio justo. "Es necesario valorar la actividad para mejorar el precio, no valoramos el trabajo"; a través de la asociación las bordadoras pueden acordar la unificación de precios. Los intermediarios son los que lucran en un 100%, pues cuentan con estructura comercial. El clima constituye un factor negativo "en invierno las ventas disminuyen". Como actividad productiva ayuda a la economía familiar en un 15%, aproximadamente. La asociatividad ayuda, pero no hace que la actividad sea rentable. Es necesario dar Valor Cultural a la actividad a fin de salvaguardarla.

Identificación de oportunidades de mercado interno y externo. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de esas oportunidades de mercado?

Grupo 1. Artesanas miembros de Comités

Mercado Interno

Aspectos Positivos

Aspectos Negativos

- Venta continua
- Proximidad con el cliente "La mercadería puede llegar más rápido".
- Se puede vender de manera independiente (eliminación o acortar la cadena de intermediación).
- "En el mercado interno, también se paga la calidad".
- Mucha competencia.
- Competencia desleal (personas que venden a precios irrealmente bajos, solo tienen de referencia el ingreso).



- La mala terminación de la confección baja el precio del bordado.

Mercado Externo

Aspectos Positivos

Aspectos Negativos

- Se vende en cantidad (pedidos de mayor volumen).
- Es más rentable (por precio y cantidad).
- Cuando se vende en el exterior pero a nivel familiar y en poca cantidad es más rentable y fácil (que cuando es con mediadores).
- "El mercado externo nos exige mejorar".
- Es un estímulo para conformar y fortalecer a las organizaciones.
- La exportación tiene costo elevado.
- Es difícil cumplir con la cantidad / calidad/ cumplimiento en tiempo de entrega.
- Controles de calidad son muy exigente (muchos productos son rechazados).

Grupo2. Artesanas Ptas. de Comités

Somos más productores y menos compradores. Tenemos más oferta y menos demanda.

Aspectos Positivos

Aspectos Negativos

- El mercado local es rentable en expo-ferias. Hay mucha competencia.
- Funcionarios Públicos (se crean)
- La venta en ferias es muy sacrificado, hay veces pasan 8 días sin vender nada.

Aspectos Positivos

Aspectos Negativos

carteras de clientes, con cierta fidelización)

- Vendedores Ambulantes
- Ventas en Local Propio
- Ventas ocasionales
- Se debe mejorar la calidad
- Levantando pedidos, la venta es segura.
- Fotos por Internet, en especial bordados, facilita la venta.
- Falta de Insumos
- Falta de dinero (capital de trabajo)
- Pocas facilidades de créditos (para la compra de insumos en conjunto, asegurar la misma calidad y cantidad de insumos, en especial telas)
- Falta compartir experiencias. No somos unidas. No tenemos contactos de ventas.



- Hacemos la artesanía y vendemos en un largo plazo.
- Muchas veces se pierde mercado por falta de insumos (capital de trabajo).

Grupo 3. Sector Público, Proyectos, Consultores

Aspectos Positivos

Aspectos Negativos

- Gusta a la gente dentro y fuera del país.
- Se puede expandir la cultura.
- La gente busca cada vez más la ropa de algodón y hecha a mano.
- Aumenta la conciencia y la solidaridad.
- No están estandarizados los precios y los productos.
- No contamos con estructura de comercialización empresarial.
- Acceso limitado a los créditos; tienen mucho condicionamiento.
- Lo único que ayuda es la usura.
- Limitaciones de transporte (escasez y costo elevado).
- Brecha entre Crédito y Producción.
- Elevado tiempo invertido en producción para la venta.
- Vías de acceso limitados.
- Clima limitante para procesos de producción (afecta al lavado).
- No todos tienen electricidad y agua potable (el uso de aguas no tratadas, estropea la pieza al lavarla, como consecuencia la producción es desigual).
- Mala terminación de las piezas.
- Mercado Externo exigente.

¿Qué falta para lograr una mejor competitividad de parte de los actores clave?

Grupo 1. Artesanas miembros de Comités

Mejorar la calidad del producto- "Tenemos que exigirnos nosotras mismas a mejorar los trabajos, crear buenos diseños, actualizados". Unirnos para comprar insumos de calidad y en cantidad. Cumplir en tiempo la entrega de trabajos. Conseguir la regularidad en el producto (tamaños estandarizados y colores).

Grupo 2. Artesanas Ptas. de Comités

Tener una mejor presentación de las prendas/productos.

Innovación. Mayor Creatividad. Mejorar la confección de las prendas, sus diseños y marketing (respondiendo a los gustos de la demanda). Saber comprar la tela. Ofrecer lindos bordados, creativos. Cambiar colores. Mejorar el lavado y



planchado. Innovar los diseños de las prendas, “cuellos perfectos”, puños, buena terminación en costuras y terminación de bordados. Mejorar el ingreso (mayor margen de contribución). El Cliente no sabe lavar. Ofrecer instrucciones. Falta concientizar. Necesitamos cursos de capacitación en todas las etapas y “ponerlas en práctica”. Se necesita capacitación en costura. Competir con los demás pero con calidad, desde el inicio del trabajo hasta su culminación. Tener Marca Propia para cada Red, a fin de Identificar los productos. Hacer los talles iguales. Con el mismo criterio que se emplean actualmente.

Grupo 3. Sector Público, Proyectos, Consultores.

Competencia desleal, se vende a precios bajos, por eso no es rentable; es una producción segura, que no se vence; siempre ayuda. Competencia desleal de las propias compañeras. El perfil de la artesana no es el perfil del vendedor. En la conformación del comité se deben asignar roles diferentes. Desde una visión integral, que otros servicios públicos se sumen para atender necesidades. La calidad de la materia prima tiene que ser igual para ser competitivos. Debemos poner calidad en los productos. Unificar criterios para que no haya rivalidad. Tenemos que organizarnos para cumplir con los compromisos.

De qué manera se visualizan los aportes, ayudas, gestiones de:

Grupo 1. Artesanas miembros de Comités

Nuestras organizaciones: Ayuda entre organizaciones para hacer monto de producción. Apoyo entre actividades extras de otros comités (ayuda mutua). Aportes de las asociadas. Apoyos a otros comités. Se presentan a Audiencias Públicas. Artesanos dirigentes: Hacen gestiones. Controlan el uso de los fondos. Sector público: Apoyo económico Fondos no reembolsables. Fondos a través de audiencias públicas. Proyectos / ONGs y Consultores: Fondos rotatorios. Apoyo técnico.

Grupo 2. Artesanas Dirigentes.

Las propias organizaciones de artesanos: Los pedidos deben ser más grandes, para que todos puedan trabajar dentro del comité. Que sean más compañeras. Evitar la competencia desleal. Fijar precios base por tipo de productos. Todos los trabajos son ad-honorem



El sector público (local, departamental y nacional): El IPA da lugar en la expo-feria. La Municipalidad apoya. La Gobernación no provee asistencia. Ayudan pero a veces no llegan a tiempo.

Proyectos y consultores: Su apoyo es favorable. FECOPROD – FIDA – GLOBAL – Jopoi, son positivas sus asistencias en el mercado exterior. Necesitamos de asistencia técnica, pero con asistencia práctica, trabajando con nosotros en una capacitación in situ. Las capacitadoras de Eco Global vemos que es muy favorable.

Grupo 3. Sector Público, Proyectos, Consultores.

En los Comités se aporta 3000 Gs. para fortalecer la organización. Del Gobierno del Guairá se recibieron toldos para las ferias de venta, tanto en Natalicio Talavera como en Villarrica. Con la ayuda de estas organizaciones se pudo fortalecer la producción y comercialización de productos: IPA, Municipalidad, CIDEAL, JOPOI, Eco GLOBAL, Gobernación del Guairá.

¿Cómo caminamos juntos hacia mercados amplios y diversos?

Grupo 1. Artesanas miembros de Comités

De manera espontánea transfirieron las mismas condiciones para elevar la productividad a las condiciones para alcanzar mejores mercados (que podría ser el mercado internacional). Trabajar con calidad_ usar materiales de primera / crear diseños de primera en bordado y confección. Unificar criterios de medida y calidad en todo el Guaira. Cumplir con los criterios.

Grupo2. Artesanas Ptas. de Comités

Mercado Nacional: A paso lento. Hay mucha competencia entre artesanas. Necesitamos trabajar unidas. Participamos en Expo-Ferias. Vendedores Ambulantes. Ventas Comerciales. El comprador no le asiste al artesano. (no le provee información para mejorar, cuando tiene fallas, sencillamente cambia de artesano).

Mercado Internacional: No hay gran experiencia. Las ventas son a nivel familiar. Hay demanda en Argentina. No se puede ingresar fácilmente a este mercado, por las restricciones aduaneras. Debemos solicitar en conjunto un pedido de ingreso de artesanía a la Argentina a través del IPA. Se venden a mayor precio. Su demanda tampoco es constante.



Grupo 3. Sector Público, Proyectos, Consultores

El tema fue ampliamente debatido, sin embargo no fue posible realizar un registro del mismo.

CONSIDERACIONES DE LA PLENARIA

El Grupo de las Artesanas Dirigentes, expresaron que: la actividad no es rentable, no genera ingresos constantes, que deja escaso margen de ganancia, y que en invierno no se logran mayores ventas; en la forma asociativa, se dividen los ingresos, dependiendo de la venta, previendo un 10% para la organización; a nivel de la economía familiar todo ingreso es bienvenido, todos los miembros de la familia ayudan; la actividad es un ingreso para la comunidad: “damos trabajo a las bordadoras”.

El Grupo de las Artesanas, expresó lo siguiente: en la venta ocasional, se levantan pedidos; se vende también por internet; falta de insumos debido a la falta de plata; difícil acceso al crédito; para la competitividad falta innovación, márketing, buena presencia, saber comprar la tela, hacer el buen bordado, el lavado y el planchado, el tipo de diseño de la prenda, capacitación en todas las partes del proceso de producción, aprender a confeccionar; se pide la marca para identificar los productos que salen; en el merca externo, no se tienen mayores experiencias, se necesita un permiso especial en las fronteras, ya se habló se solicitó apoyo al Presidente del IPA; si los pedidos son mayores, se puede dar trabajo a todas; el IPA propicia la participación en las expo-ferias; la Municipalidad de Villarrica siempre apoyó iniciativas, no así la Gobernación; los consultores de los proyectos, su apoyo es positivo para el comercio exterior, necesitamos que vengan a trabajar con nosotras, que no se queden en cursos y se vayan después.

El Grupo del Sector Público, Proyectos, Consultores se mostró coincidente con lo expuesto por los grupos anteriores, especialmente en cuanto a las limitaciones del mercado, tanto a nivel local como externo; la responsabilidad en cuanto a la calidad y cantidad de los productos, lo que redundará en mejores y mayores ingresos “Precio Justo Mercado Justo”. Respecto al Asociativismo, se debe trabajar a nivel de las organizaciones, los precios y los mercados. Respecto a la competitividad, la materia prima debe ser de calidad y la unificación de criterios calidad de producción para evitar la competencia desleal.



Ficha Técnica

Proyecto

“Mejora de la calidad de vida de las emprendedoras del Dpto. del Guairá”

“Seminario Taller Departamental Guairá de Artesanía”

Proyecto de Cooperación entre la Ongd Proyecto Local de Barcelona, España;

Eco Global de la Asociación Global de Asunción

Gobernación del Guairá a través de la Secretaría de la Mujer;

Municipalidades de: Dr. Botrell, Natalicio Talavera, M. José Troche; Villarrica, Yataity.

Departamento del Guairá, Paraguay

Inicio: febrero 2010

Término: febrero 2012

Cecilia Dupuy

Directora de la Ongd Proyecto Local, Barcelona, España

Alvaro Navarro

Araucaria XXI Villarrica, AECID, Paraguay

Ing. Rafael González

Co-Director Nacional Proyecto Araucaria XXI SEAM

Marta Benítez

Directora de la Asociación Global

Equipo Técnico

Cecilia Dupuy, Directora Proyecto, -España

Stella Fernández Directora Proyecto

Eco Global, Asunción -Paraguay

Iván Cerdá, Coordinador Técnico

Proyecto Local, Barcelona-España

Mirian Núñez, Coordinadora Técnica

Eco Global, Villarrica-Paraguay,

Mirna Benegas

Administradora Asociación Global, Asunción

Diana Palacios,

Asistente Técnica, Eco Global.

Villarrica, Paraguay

César Balbuena. Araucaria XXI, Villarrica, Paraguay

María Noce, Moderadora, Araucaria XXI

Arminda Careaga, co-moderadora Eco Global

Ana María Farías, co-moderadora Eco Global

José Eduardo Gómez, co-moderador Eco Global

Panelistas

Oswaldo Codas, Sector Privado – Eco Global

Hilda Fonseca, Coordinadora Artesanas de Natalicio Talavera

Antonia Arías, IPA – Guairá

Conferencistas

Ada Mancuello, MIC

Victoria Guillén, ECON- ECO GLOBAL

César Balbuena, Araucaria XXI

Asociación Global

Ave. Mme. Lynch 268

Tel 021 – 510 445, 021 – 510 624

ecoglobal@ecoglobal.org.py

www.ecoglobal.org.py