

ALADI/CR/Acuerdo 278
10 de junio de 2009

ACUERDO 278

UTILIZACIÓN DEL FONDO DE CAPITAL DE TRABAJO

Proyecto sobre capacitación en negociaciones internacionales

EL COMITÉ de REPRESENTANTES,

VISTO el Tratado de Montevideo 1980, artículo 38, incisos e) y m), y la Resolución 312 del Comité de Representantes.

CONSIDERANDO el interés expresado por la Representación del Paraguay de reimpulsar el Proyecto “Capacitación en Negociaciones Internacionales: aspectos teóricos y prácticos”.

TENIENDO EN CUENTA las deliberaciones de la Comisión de Presupuesto por Programas sobre el particular,

ACUERDA:

PRIMERO.- Autorizar la utilización del Fondo de Capital de Trabajo por la suma de US\$ 10.947,22 que serán destinados a la realización del proyecto “Capacitación en Negociaciones Internacionales: aspectos teóricos y prácticos”.

SEGUNDO.- La Secretaría General informará en forma mensual sobre la utilización de estos fondos.

CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES: **ASPECTOS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS**

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

En las últimas décadas, Paraguay se ha involucrado activamente en el proceso de integración regional, a través de la suscripción de varios acuerdos de carácter bi y plurilateral con los países de la ALADI y fuera de la región. El dinamismo y complejidad del actual proceso de integración requiere que los países posean un cuerpo negociador altamente articulado y capacitado en una diversidad de temas.

Adicionalmente, la magnitud del proceso también conduce a la necesidad de capacitar a una cantidad creciente de negociadores, así como a articular estrategias-país, mediante una coordinación e interacción entre el sector público y privado.

En esta oportunidad, la Representación del Paraguay ha manifestado interés en que la Secretaría General de la ALADI brinde su colaboración al proyecto presentado por la Dirección de Negociaciones Comerciales, dependiente del Viceministerio de Relaciones Económicas e Integración del Ministerio de Relaciones Exteriores, para el fortalecimiento de la capacidad negociadora de Paraguay en los procesos de integración regional.

II. OBJETIVO

Fortalecer el capital humano del sector público de Paraguay, mediante la capacitación en técnicas de negociación, abarcando aspectos tanto teóricos como prácticos.

En este contexto, es importante que el consultor transmita tanto los conceptos teóricos relacionados con estrategias de negociación y coordinación interna, como su experiencia de las negociaciones comerciales en las que ha estado involucrado.

III. ACTIVIDADES

Realización de un Seminario - Taller teórico-práctico sobre técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación comercial, con las siguientes características y temáticas:

Los consultores deberán elaborar un Programa de Capacitación en coordinación con la contraparte del proyecto, considerando al menos, los siguientes temas:

- Identificación de los criterios y elementos que se deben tomar en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación comercial, así como

el enfoque de negociación más conveniente según el esquema que se presente (bilateral, plurilateral, etc.).

- Planificación práctica del proceso negociador que pueda ser ejecutada con agilidad.
- Aspectos a considerar en el desarrollo de las negociaciones. Experiencias del consultor en procesos de negociación.
- Indicadores de seguimiento, monitoreo y retroalimentación en fases secuenciales de negociación.
- Identificación de las dificultades o falencias para la coordinación entre el sector público y privado en los procesos de negociación comercial a nivel internacional y estrategias de articulación entre el sector público y privado para maximizar los objetivos de la negociación.
- Aplicación de los conceptos y de las estrategias de negociación a una experiencia de negociación real.

IV. CONTRAPARTE NACIONAL

La entidad contraparte será el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Las personas responsables del contacto institucional son:

Helena Felip, Directora de Negociaciones Comerciales.

Lethicia Paredes Sequeira, Encargada de la Jefatura de ALADI, Dirección de Negociaciones Comerciales.

V. COMPROMISOS DE LAS PARTES

ALADI

- A) Contratación de 2 consultorías especializadas en técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación;
- B) Pago de pasajes y viáticos durante la estadía en el Paraguay.
- C) Provisión de los materiales para la difusión de los Acuerdos Comerciales.
- D) Financiamiento del pago de pasajes y viáticos para un Experto de la ALADI.

CONTRAPARTE

- A) Difusión y convocatoria para la participación en el evento;
- B) Préstamo de equipos requeridos para las presentaciones;
- C) Organización del evento (contratación de locales y equipos); y
- D) Apoyo a los consultores para la elaboración de un caso de aplicación real para el taller.

E) Realizar una evaluación del curso. Dicha evaluación contará con dos partes:

- a) La evaluación de los participantes, tanto en lo referido a la didáctica del capacitador como al contenido de la capacitación.
- b) Un informe de evaluación de la contraparte sobre los resultados del proyecto.

En base a ambos informes se procederá al pago de la consultoría.

VI. PERFILES DE LOS CONSULTORES EXTERNOS Y EXPERTO DE LA ALADI.

Los consultores deberán ser expertos en negociaciones internacionales, con probada experiencia en la participación en procesos de negociación de acuerdos comerciales internacionales.

Deberán contar con una especialización en conceptos, estrategias e instrumentos de negociación, y con vasto conocimiento del estado de las negociaciones internacionales en la actualidad.

Deberá existir, un consultor con experiencia en las negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio y/o con países desarrollados, y, un consultor negociador de la Región.

Ambos consultores deberán presentar un caso práctico de una negociación en la cual participaron y las fases de la misma, así como, realizar un ejercicio de simulación con los participantes.

Asimismo, un experto de la ALADI que entienda el módulo sobre los acuerdos comerciales, en especial la situación actual de los mismos y las preferencias negociadas por Paraguay en el ámbito de los diferentes acuerdos comerciales.

VII. RECURSOS ESTIMATIVOS

Experto ALADI: pago de pasajes y viáticos

Negociador de la Región: US\$ 2.500 + pasajes y viáticos

Negociador de Acuerdos de Libre Comercio y/o con países desarrollados:
US\$ 2.500 + pasajes y viáticos.

VIII. LUGAR Y FECHA

El seminario se realizará en Asunción, con una duración aproximada de 4 días.

Se prevé el desarrollo de la actividad en el segundo semestre de 2009.
