

ALADI/CR/Acordo 278  
10 de junho de 2009

## ACORDO 278

### UTILIZAÇÃO DO FUNDO DE CAPITAL DE TRABALHO

#### Projeto sobre capacitação em negociações internacionais

O COMITÊ de REPRESENTANTES,

TENDO EM VISTA o Tratado de Montevideu 1980, Artigo 38, letras e) e m), e a Resolução 312 do Comitê de Representantes.

CONSIDERANDO o interesse manifestado pela Representação do Paraguai de impulsionar novamente o Projeto “Capacitação em Negociações Internacionais: aspectos teóricos e práticos”.

LEVANDO EM CONTA as deliberações da Comissão de Orçamento por Programas sobre o tema,

### ACORDA:

PRIMEIRO.- Autorizar a utilização do Fundo de Capital de Trabalho pela quantia de US\$ 10.947,22, que serão destinados à implementação do Projeto “Capacitação em Negociações Internacionais: aspectos teóricos e práticos”.

SEGUNDO.- A Secretaria-Geral informará mensalmente sobre a utilização destes fundos.

---

## **CAPACITAÇÃO EM NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS:** **ASPECTOS TEÓRICOS E PRÁTICOS**

### **TERMOS DE REFERÊNCIA**

#### **I. ANTECEDENTES**

Nas últimas décadas, o Paraguai envolveu-se ativamente no processo de integração regional, mediante a assinatura de vários acordos de caráter bi e plurilateral com os países da ALADI e fora da região. O dinamismo e complexidade do atual processo de integração requer que os países possuam um corpo negociador altamente articulado e capacitado em uma diversidade de temas.

Adicionalmente, a magnitude do processo também conduz à necessidade de capacitar uma quantidade crescente de negociadores, bem como a articular estratégias-país, mediante uma coordenação e interação entre os setores público e privado.

Nesta oportunidade, a Representação do Paraguai manifestou interesse em que a Secretaria-Geral da ALADI desse sua colaboração ao projeto apresentado pela Direção de Negociações Comerciais, dependente do Vice-Ministério das Relações Econômicas e Integração do Ministério das Relações Exteriores, para o fortalecimento da capacidade negociadora do Paraguai nos processos de integração regional.

#### **II. OBJETIVO**

Fortalecer o capital humano do setor público do Paraguai por meio da capacitação em técnicas de negociação, abrangendo tanto aspectos teóricos como práticos.

Neste contexto, é importante que o consultor transmita tanto os conceitos teóricos relacionados com estratégias de negociação e coordenação interna, como sua experiência nas negociações comerciais nas que esteve envolvido.

#### **III. ATIVIDADES**

Realização de um Seminário – Oficina teórico-prático sobre técnicas e ferramentas para a preparação e a avaliação de um processo de negociação comercial, com as seguintes características e temáticas:

Os consultores deverão elaborar um Programa de Capacitação em coordenação com a contraparte do projeto, considerando, pelo menos, os seguintes temas:

- Identificação dos critérios e elementos que devem ser levados em conta para a preparação adequada de um processo de negociação comercial, bem como o enfoque de negociação mais conveniente segundo o esquema apresentado (bilateral, plurilateral, etc.).

- Planejamento prático do processo negociador que possa ser executado com agilidade.
- Aspectos a serem considerados no desenvolvimento das negociações. Experiências do consultor em processos de negociação.
- Indicadores de acompanhamento, monitoração e retroalimentação em fases sequenciais de negociação.
- Identificação das dificuldades ou falências para a coordenação entre os setores público e privado nos processos de negociação comercial internacional e estratégias de articulação entre os setores público e privado para maximizar os objetivos da negociação.
- Aplicação dos conceitos e das estratégias de negociação a uma experiência de negociação real.

#### **IV. CONTRAPARTE NACIONAL**

A entidade contraparte será o Ministério das Relações Exteriores.

As pessoas responsáveis pelo contato institucional são:

**Helena Felip**, Diretora de Negociações Comerciais.

**Lethicia Paredes Sequeira**, Encarregada da Chefia da ALADI, Direção de Negociações Comerciais.

#### **V. COMPROMISSOS DAS PARTES**

##### ***ALADI***

- Contratação de 2 consultorias especializadas em técnicas e ferramentas para a preparação e a avaliação de um processo de negociação;
- Pagamento de passagens e ajudas de custo durante a estada no Paraguai;
- Fornecimento dos materiais para a difusão dos Acordos Comerciais; e
- Financiamento do pagamento de passagens e ajudas de custo para um Perito da ALADI.

##### ***CONTRAPARTE***

- Difusão e convocatória para a participação no evento;
- Empréstimo de equipamentos requeridos para as apresentações;
- Organização do evento (contratação de locais e equipamentos);
- Apoio aos consultores para a elaboração de um caso de aplicação real para a oficina; e
- Fazer uma avaliação do curso. Essa avaliação contará com duas partes:

- a) A avaliação dos participantes, tanto no referente à didática do capacitador como ao conteúdo da capacitação.
- b) Um relatório de avaliação da contraparte sobre os resultados do projeto.

Com base em ambos os relatórios será paga a consultoria.

## **VI. PERFIS DOS CONSULTORES EXTERNOS E PERITO DA ALADI.**

Os consultores deverão ser peritos em negociações internacionais, com comprovada experiência na participação em processos de negociação de acordos comerciais internacionais.

Deverão contar com uma especialização em conceitos, estratégias e instrumentos de negociação, e com vasto conhecimento do estado das negociações internacionais na atualidade.

Deverá haver um consultor com experiência nas negociações de Acordos de Livre Comércio e/ou com países desenvolvidos e um consultor negociador da Região.

Ambos os consultores deverão apresentar um caso prático de uma negociação na qual participaram e as fases da mesma, bem como realizar um exercício de simulação com os participantes.

Outrossim, um perito da ALADI que entenda o módulo sobre os acordos comerciais, especialmente, a situação atual dos mesmos e as preferências negociadas pelo Paraguai no âmbito dos diferentes acordos comerciais.

## **VII. RECURSOS ESTIMATIVOS**

Perito ALADI: pagamento de passagens e ajudas de custo  
Negociador da Região: US\$ 2.500 + passagens e ajudas de custo  
Negociador de Acordos de Livre Comércio e/ou com países desenvolvidos:  
US\$ 2.500 + passagens e ajudas de custo.

## **VIII. LUGAR E DATA**

O seminário será realizado em Assunção, com uma duração aproximada de 4 dias.

Prevê-se o desenvolvimento da atividade para o segundo semestre de 2009.