

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

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

CONTRAPARTE

- a) Difusão e convocatória para a participação no evento;
- b) Empréstimo de equipamentos requeridos para as apresentações;
- c) Organização do evento (contratação de locais e equipamentos);
- d) Apoio aos consultores para a elaboração de um caso de aplicação real para a oficina; e
- 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.