

# Train for Trade II

Programa Conjunto UE-CNUCED para Angola



**Diplomacia  
comercial**

Formação online em melhoria de técnicas de negociação comercial e uso de fontes de dados, estatísticas comerciais e ferramentas analíticas

Online, 25 de novembro de 2020

## ANTECEDENTES E METODOLOGIA DO FORMAÇÃO

Desde o início da implementação das actividades do Programa Conjunto UE-CNUCED para Angola: Train for Trade II em 2018, a Componente de Diplomacia Comercial realizou três workshops de formação em Luanda, Angola, nos quais os formuladores de políticas comerciais de Angola, negociadores nos níveis multilateral e regional e outras partes interessadas relevantes foram formados. A primeira formação, realizada de novembro a dezembro de 2018, ajudou os participantes angolanos a entender melhor as negociações, o desempenho comercial e a formulação e implementação de políticas comerciais na integração comercial regional. A formação também ajudou a entender melhor como acessar e usar as informações de acesso ao mercado, incluindo medidas e ferramentas tarifárias e não tarifárias para análise comercial, no contexto da associação de Angola à SADC, a Zona Tripartida de Livre Comércio (ZTLC) e a Área de Livre Comércio Continental Africana (Alcca). A segunda formação, realizada em colaboração com a OMC em março de 2019, melhorou o entendimento dos participantes angolanos sobre o comércio de serviços como um importante sector de diversificação de exportações e ferramenta para o desenvolvimento. A terceira formação, realizada em maio de 2019, contribuiu para aumentar a conscientização sobre medidas não-tarifárias (MNTs) e a compreensão do seu impacto no comércio internacional e regional.

Em 2020, em resposta ao pedido especial do Governo, esta formação estava inicialmente planeada para maio e visava ajudar os negociadores comerciais angolanos em nível multilateral e regional a melhorar suas habilidades de negociação, melhorando suas técnicas de negociação combinadas com conhecimentos substantivos de negociação, e melhor entendimento e uso das estatísticas do comércio de mercadorias e informações de acesso ao mercado, incluindo medidas e ferramentas tarifárias e não tarifárias para análise comercial, que são ferramentas importantes para os negociadores comerciais.

Dadas as limitações impostas pela pandemia COVID-19 ao mesmo tempo que se deseja avançar com as actividades do programa para o benefício dos negociadores comerciais de Angola, esta formação concisa está sendo proposta para o final de novembro 2020 em um formato virtual com foco em tópicos selecionados.

Nas negociações comerciais, é importante saber em quais produtos o comércio externo de um país consiste e quem são os principais parceiros comerciais no momento. É igualmente importante conhecer as condições de acesso ao mercado nos países parceiros comerciais para saber por onde começar a negociar melhores acordos futuros e fazer concessões tarifárias. Assim, o acesso aos dados tanto nas estatísticas comerciais bilaterais quanto nas medidas tarifárias e não tarifárias é crucial para a realização eficiente de negociações comerciais.



EUROPEAN UNION



Portanto, é necessário um bom entendimento dos dados de tarifas comerciais e aduaneiras, pois esses dados têm um papel na negociação e análise de acordos comerciais em negociações multilaterais, como na OMC, bem como em negociações bilaterais, como acordos de livre comércio e acordos regionais de comércio, como SADC e Alcca. A formação discutirá as principais fontes de dados para estatísticas comerciais e dados de acesso ao mercado, bem como as principais ferramentas on-line para analisar dados, incluindo World Integrated Trade Solution (WITS) e UNCTADstat.

A formação sobre o aprimoramento das técnicas de negociação no contexto das negociações comerciais será realizado por meio de uma série de apresentações concisas com o uso de apresentações em PowerPoint e discussões interactivas, facilitadas por interpretação simultânea entre inglês e português. Será complementado por uma formação prática orientada para a ação em torno de tópicos principais selecionados e perguntas para os participantes fornecerem respostas.

## PROPOSTA DE CONTEÚDO DA FORMAÇÃO EM BREVE

- (a) Formação sobre como melhorar as técnicas de negociação no contexto das negociações comerciais

Sessão 1: Mapeamento da participação de Angola no comércio internacional e algumas questões políticas prioritárias no seu envolvimento em múltiplas negociações comerciais para atingir os objetivos de Angola

Sessão 2: Algumas questões e técnicas de negociação no contexto das negociações comerciais regionais, incluindo EPA

Sessão 3: Avaliação preliminar das tarifas de importação de Angola como base para as negociações do EPA

Sessão 4: Uso de fontes de dados, estatísticas comerciais e ferramentas analíticas nas negociações comerciais

Sessão 5: Uso de dados comerciais por representantes comerciais nas Embaixadas para promover o comércio

## PRODUTOS ESPERADOS

- A formação ocorrerá praticamente em um dia, dividido em sessões da manhã e da tarde.
- O tempo total alocado será de cerca de cinco horas.
- Um número total de 30-40 participantes é previsto, especialmente consistindo de funcionários envolvidos nas negociações de EPA, bem como formadores

## RESULTADOS ESPERADOS

- Maior consciência sobre a importância de um maior ownership da agenda e do processo de negociações
- Melhores habilidades de negociação levando a uma melhor qualidade e maior número de propostas de negociação
- Melhor preparação para as negociações
- Melhor compreensão do processo de negociação, resultados e implicações
- Identificação dos objetivos gerais de negociação e das interesses nas negociações comerciais
- Melhor conhecimento e capacidade de usar dados comerciais e regulamentos comerciais nas negociações comerciais
- Melhor apreciação da importância de conceber acordos comerciais de uma forma que cumpra o longo prazo os objetivos de desenvolvimento sustentável do país.
- Capacidades de formadores e instituições nacionais em negociações comerciais e política comercial melhoradas



## SELECTION CRITERIA FOR PARTICIPANTS

O grupo alvo da formação é a equipa de negociação da política comercial de Angola (com enfoque nas negociações do APE). Outras partes interessadas podem ser convidadas, como técnicos de todos os ministérios relevantes, negociadores de acordos multilaterais e regionais relacionados, parlamentares, pesquisadores comerciais, instituições de formação e académicos, reguladores comerciais, funcionários aduaneiros que lidam com tarifas e dados comerciais, sector privado e ONGs.

Espera-se que uma lista de 30-40 participantes seja proposta pelo Governo, com a devida atenção para atrair o grupo-alvo central para a formação, incluindo sua experiência de trabalho e educação relacionada à formulação de políticas comerciais, negociações, análise comercial e conhecimento de questões de acesso ao mercado. Pelo menos 40 por cento dos participantes nomeados devem ser mulheres, de acordo com as metas de igualdade de gênero do Programa Train for Trade II.

## INFORMAÇÕES LOGÍSTICAS PARA OS PARTICIPANTES

A formação está prevista para a quarta-feira, 25 de novembro de 2020, das 10h00 às 13h00 (sessões da manhã) e das 14h00 às 16h00 (sessões da tarde). O MINDCOM apóia a realização da actividade facilitando a reunião por meio da plataforma de videoconferência Zoom com seu recurso de interpretação simultânea.

Os participantes devem trazer seus próprios laptops para cada sessão.

As sessões serão ministradas em inglês, com interpretação para o português.

## REQUISITOS TÉCNICOS

Neste seminário de formação, é extremamente importante que os participantes tenham acesso a um computador conectado à Internet. Para aceder às estatísticas de comércio através das ferramentas online (WITS e UNCTADstat) é necessária uma boa ligação de internet com alta velocidade.

## FORMADORES

### 1. Dr. Edward Chisanga, CNUCED, Oficial de Assuntos Económicos

O Dr. Edward Chisanga trabalhou no Ministério do Comércio da Zâmbia na integração comercial multilateral e regional. Experiência de mais de vinte anos como diplomata em negociação multilateral e regional de integração comercial e como funcionário da CNUCED apoiando países em desenvolvimento, países africanos e países menos avançados na capacitação em negociações comerciais, formulação de políticas comerciais e implementação para melhorar o comércio e desenvolvimento.

### 2. Dr. Samuel Munyaneza, CNUCED, Oficial de Assuntos Económicos

O Dr. Samuel Munyaneza é funcionário do secretariado da CNUCED há mais de 20 anos, especializado no desenvolvimento e disseminação de bases de dados e sistemas de informação de comércio e dados de acesso ao mercado. Possui um profundo conhecimento das questões técnicas relacionadas com as negociações comerciais e investigação em tarifas e outras condições de acesso aos mercados e tem uma vasta experiência na realização de acções de formação e seminários em países em desenvolvimento. Possui um mestrado em Estatística Aplicada pela Universidade Estadual de Michigan, EUA.

### 3. Dr. Taisuke Ito, CNUCED, Oficial de Assuntos Económicos

O Dr. Taisuke Ito trabalha na Seção de Negociações Comerciais e Diplomacia Comercial da CNUCED desde 1999. Durante este tempo participou em actividades de pesquisa de políticas e cooperação técnica para a participação de países em desenvolvimento em negociações comerciais multilaterais e regionais e na formulação de políticas comerciais, inclusive no contexto das negociações da Ronda de Doha da OMC, das negociações ACP-UE EPA e das negociações da Área de Livre Comércio Continental Africana (Alcca).



**Johanna  
Silvander**

Gestora do Projeto  
CNUCED Genebra  
johanna.silvander@un.org  
+41 22 917 5116

**CONTATOS**

**Adelino Muxito**

Coordenador Nacional  
CNUCED Luanda  
Adelino.Muxito@un.org  
+244 921 897 959

**Edward Chisanga**

Oficial de Assuntos Económicos  
CNUCED Genebra  
edward.chisanga@un.org  
+41 22 917 55 95



**EUROPEAN UNION**

