



MANUAL:

MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS

Estratégias, sugestões e recursos



Quadro Integrado Reforçado

O comércio para o desenvolvimento dos PMA



INTRODUÇÃO

Como utilizar este manual

O Quadro Integrado Reforçado (QIR) elaborou este Manual de Mobilização de Recursos para fazer progredir o trabalho que está a realizar em conjunto com os seus estimados parceiros com vista a atrair e aumentar o financiamento para o desenvolvimento do comércio nos países menos avançados (PMA).

O QIR atua num ambiente de angariação de financiamento competitivo e cada vez mais orientado para os resultados. Criar um comércio inclusivo e sustentável para os PMA está no cerne do trabalho do QIR. No entanto, este objetivo só pode ser alcançado se os países tiverem acesso a financiamento e a oportunidades de investimento.

Este manual visa complementar e acelerar os impactos dos esforços de mobilização de recursos existentes ao nível nacional.

O seu objetivo consiste em abordar os desafios de mobilização de recursos mais prementes e dar a conhecer oportunidades fantásticas para os PMA, incluindo as seguintes:

- mobilizar um maior investimento da parte de fontes nacionais, parceiros de desenvolvimento e bancos;
- desenvolver propostas personalizadas para maximizar vias de financiamento existentes e novas;
- ligar o comércio de forma mais explícita aos desafios e oportunidades nacionais e internacionais.

Existem três prioridades emergentes para melhor mobilizar e sustentar o financiamento para o comércio:

- uma maior atenção e investimento na ajuda ao comércio, o desenvolvimento económico e o comércio global oferecem oportunidades de mobilizar fundos;
- o QIR poderá fornecer financiamento inicial ou complementar a áreas que possam não conseguir apoio nacional ou internacional suficiente, a fim de contribuir para o agrupamento ou potenciação de outros recursos;

- a necessidade urgente de acelerar o trabalho com vista ao alcance dos Objetivos Globais poderá abrir novas oportunidades para que o comércio desempenhe um papel mais importante no desenvolvimento.

Queremos que a missão do QIR ajude os PMA a apropriarem-se de, e implementarem, uma agenda comercial orientada para um crescimento sustentável e favorável aos mais pobres. Este manual descreve estratégias, sugestões e recursos para que, em conjunto, possamos mobilizar o financiamento de que necessitamos para cumprir esta missão. Esperamos que incentive o debate e a aprendizagem partilhada no âmbito da parceria do QIR e além da mesma.



O que é a mobilização de recursos?

O processo de mobilizar diferentes tipos de recursos, incluindo financeiros, técnicos e humanos, para apoiar a sua organização ou missão.



O que é a ajuda ao comércio?

Trata-se de ajudar os países em desenvolvimento, em especial os PMA, a reforçarem as suas capacidades no comércio para beneficiarem plenamente do sistema de comércio global. Constituindo parte da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), o apoio surge sob a forma de subvenções e empréstimos em condições preferenciais destinados a programas e projetos relacionados com o comércio.



O que é a potenciação de recursos?

Consiste na utilização de fundos existentes públicos, de desenvolvimento ou do QIR para mobilizar investimentos adicionais de outros tipos de parceiros de financiamento, incluindo a ajuda, os recursos nacionais e o financiamento do desenvolvimento e do setor privado.



SEÇÃO 1

Porquê

Por que devemos concentrar-nos na mobilização de recursos para o comércio?


- O comércio pode desempenhar um papel-chave na transformação económica de um país e conduzir a resultados de desenvolvimento positivos. No entanto, muitos PMA não tiraram pleno partido do comércio como meio de criar empregos, aumentar os rendimentos per capita e diversificar as suas economias.
- Muitos PMA enfrentam desafios significativos para angariar os níveis de financiamento de que necessitam para reforçar as suas capacidades comerciais. Tal, por sua vez, impede que os países beneficiem das oportunidades oferecidas pelo sistema de comércio global.
- A mobilização de recursos é uma área que exige uma atenção imediata e seletiva a fim de garantir a sustentabilidade da assistência do QIR e dos esforços levados a cabo pelos países no período pós-2022. Para alcançar este objetivo, os PMA podem tirar o máximo partido do apoio do QIR para angariar financiamento, tanto durante como após a duração do seu programa.
- Aumentar o financiamento do comércio pode assegurar a continuação do reforço de capacidades no comércio para os PMA. Quanto maiores os recursos disponibilizados pelo governo e parceiros bilaterais, multilaterais e do setor privado, mais sustentáveis serão os investimentos no comércio nos PMA.




Reino do Camboja


O Governo do Camboja e o QIR estão a trabalhar para apoiar o setor da mandioca do país, identificado como prioritário na última [Estratégia de Integração do Comércio do Camboja de 2014-2018](#). Constituindo a segunda maior cultura do país, a mandioca possui um enorme potencial de exportação.

✓ Qual foi a estratégia?


 Contando com a assistência do QIR, o Ministério do Comércio do Camboja, com o apoio da Fundação Suíça para a Cooperação Técnica (Swisscontact) e do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), organizou o Fórum de Investimento Empresarial da Mandioca. O Fórum atraiu mais de 150 participantes, na sua maioria do setor privado, incluindo investidores internacionais e nacionais. Como resultado, o Green Leader Holdings Group, um grupo de investimentos com sede em Hong Kong, anunciou um investimento de 150 milhões de dólares para construir 20 fábricas de transformação de mandioca e desenvolver terrenos agrícolas no país.

 [Um vídeo produzido em 2018](#) está a ser alvo de grandes esforços de promoção para destacar o potencial do setor da mandioca para criar empregos e impulsionar o crescimento económico e as exportações.

O que se segue?

 O Governo do Camboja lançou recentemente uma nova Estratégia Nacional para a Mandioca (2018-2022) que visa reforçar a competitividade comercial do setor e atrair um maior investimento.





SEÇÃO 2

Quem

Junto de quem estamos a tentar obter financiamento?

As nossas potenciais fontes de financiamento são:

- recursos nacionais;
- parceiros de desenvolvimento;
- bancos de desenvolvimento multilaterais e regionais;
- o setor privado;
- fundações empresariais.

Sugestão:

O seu pedido de financiamento deve estar em linha com as prioridades e interesses dos tipos específicos de parceiros de financiamento. Reflita atentamente nas missões dos parceiros e demonstre de que forma as atividades que gostaria que financiassem poderiam ajudá-los a alcançar os objetivos que têm em mente.



RECURSOS NACIONAIS

Os recursos nacionais consistem em fundos dos ministérios das Finanças, do Planeamento e outros relacionados com o mandato de implementar a APD e atribuir recursos nacionais. As suas prioridades centram-se no desenvolvimento nacional, no alcance dos Objetivos Globais e nas oportunidades de reduzir os défices nacionais.

Sugestões:

- Dê a conhecer as prioridades nacionais para o comércio identificadas nos Estudos de Diagnóstico sobre a Integração do Comércio do QIR e as necessidades de financiamento associadas.
- Envolver os ministérios competentes, as instituições públicas e as associações profissionais como parceiros técnicos do QIR ou de outros projetos de desenvolvimento do comércio.
- Mostre exemplos de como o comércio contribui para beneficiar objetivos de desenvolvimento nacional e pormenorize o apoio prestado pelo QIR a estes esforços.
- Apresente pedidos de orçamento anuais atempados aos ministérios das Finanças, fundamentados em propostas de alta qualidade e personalizadas.



PARCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Os parceiros de desenvolvimento são países que oferecem APD e/ou investem na ajuda ao comércio. As suas prioridades no que respeita aos PMA centram-se em atividades que irão contribuir para alcançar os Objetivos Globais, reduzir a pobreza, promover o desenvolvimento económico e rural, mitigar as alterações climáticas e tomar medidas de adaptação às mesmas e apoiar setores como a agricultura, a saúde, a educação e as infraestruturas.

Exemplos: Departamento para o Desenvolvimento Internacional do Reino Unido (DFID), Agência Sueca de Desenvolvimento Internacional (SIDA, na sigla inglesa), União Europeia (UE) e Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID).

Sugestões:

- Promova uma abordagem ao nível setorial utilizando mecanismos de coordenação existentes nacionais ou do QIR que reúnam os governos e os parceiros de desenvolvimento para financiar atividades relacionadas com o comércio de uma forma estratégica e coordenada.
- Desenvolva propostas de financiamento de alta qualidade que apresentem uma base sólida para investir no comércio. Explique de que forma as atividades planeadas irão explicitamente contribuir para as estratégias dos parceiros de desenvolvimento para o país a fim de criar relações fortes e duradouras baseadas em objetivos partilhados.



BANCOS DE DESENVOLVIMENTO MULTILATERAIS E REGIONAIS

Os bancos de desenvolvimento multilaterais ou regionais são instituições criadas por um grupo de países que oferecem financiamento e aconselhamento profissional tendo em mente o desenvolvimento. Estes bancos contam com um grande número de membros, incluindo tanto países desenvolvidos que prestam financiamento como países em desenvolvimento que solicitam financiamento. Estão bem posicionados para ajudar a transformar a Agenda 2030 em realidade, contribuindo para mobilizar fundos, solucionar dificuldades que cruzam fronteiras nacionais e alcançar as populações mais pobres e mais vulneráveis em contextos frágeis.

Exemplos: Banco Africano de Desenvolvimento (BAfD), Banco Asiático de Desenvolvimento (BAD), Grupo do Banco Mundial, Banco Islâmico de Desenvolvimento (BID), Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e Agence Française de Développement (AFD).

Sugestões:

- Identifique projetos ou atividades que exijam um alargamento significativo e investimentos adicionais para alcançar os objetivos de desenvolvimento do comércio nacionais.
- Obtenha a assistência do QIR para desenvolver uma Subvenção de Preparação do Projeto ¹ (até ao máximo de 100.000 dólares) para elaborar um projeto suscetível de financiamento bancário a fim de conseguir fundos junto do(s) banco(s) cujo mandato esteja mais próximo do adequado para apoiar o seu país.
- Trabalhe de perto com os ministérios das Finanças, do Planeamento e outros relacionados com responsabilidade pela colaboração do seu país com estes bancos para desenvolver uma proposta de financiamento que possa ser apoiada pelos produtos financeiros mais adequados ao seu país.

1 Ver Compêndio para a Fase Dois do QIR (2016-2022) para mais informações ou contacte o Coordenador do País responsável.



O SETOR PRIVADO E FUNDAÇÕES EMPRESARIAIS

Um conjunto de empresas do setor privado e de fundações empresariais está a alinhar estratégias e operações a fim de tomar medidas que façam progredir os Objetivos Globais. Estas podem constituir uma potencial fonte de financiamento para os PMA enquanto os esforços dos PMA ainda se encontram numa fase precoce. As fundações empresariais são fundações privadas que obtêm os seus

fundos para a execução de subvenções a partir, principalmente, de contribuições de empresas com fins lucrativos. Este tipo de apoio é motivado por uma combinação de filantropia e de interesses comerciais.

Exemplos tanto de empresas como de fundações podem ser encontrados em www.amfori.org e www.unglobalcompact.org.

Sugestões:

- Identifique causas que se alinhem com os interesses comerciais de empresas específicas e destaque os objetivos mútuos.
- Trabalhe de perto com o conselho de promoção de exportações do seu país e/ou grupo de coordenação do setor público-privado para tirar partido de ligações existentes.
- Envolver empresas e fundações em projetos que se concentram em cadeias de valor específicas para salientar a forma como podem beneficiar do investimento numa área de trabalho específica.



RDP do Laos, fundo para o desenvolvimento do comércio

A RDP do Laos criou um fundo para o desenvolvimento do comércio que auxilia na implementação de uma abordagem setorial ao comércio e ao desenvolvimento do setor privado. O seu objetivo consiste em integrar a política e as atividades comerciais numa agenda do desenvolvimento e de redução da pobreza mais alargada.

✓ Qual foi a estratégia?



Com o auxílio do QIR, a RDP do Laos implementou um fundo para o desenvolvimento do comércio, uma espécie de fundo de afetação especial multidoadores, para ajudar a financiar as prioridades identificadas no Estudo de Diagnóstico sobre a Integração do Comércio. A estratégia consistiu em demonstrar que a coordenação e o alinhamento entre o governo e os doadores eram fundamentais para alcançar uma abordagem setorial que fosse financeiramente sustentável. Até à data, o fundo angariou mais de 39 milhões de dólares em financiamento. Contribuiu para melhorar o ambiente regulamentar que rege a circulação de mercadorias e setores de serviço selecionados, em especial nas

telecomunicações e no comércio de produtos agrícolas, e reforçou a competitividade de mais de 200 empresas privadas, ajudando a aumentar receitas e a criar empregos.



O que se segue?

A RDP do Laos visa fortalecer o comércio e criar um ambiente favorável aos negócios a fim de alcançar um crescimento a longo prazo sustentado e inclusivo. Para que o país consiga um crescimento sustentável da sua economia, os significativos esforços levados a cabo pelo governo para desenvolver o comércio devem ser complementados por melhorias no clima de negócios e o fundo é um importante veículo para tal.



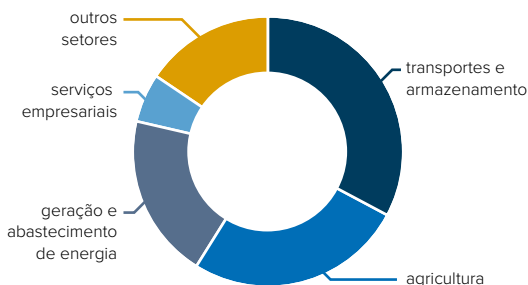


SECÇÃO 3

Conheça os factos por trás do que está a ser financiado e quem está a financiar

Quais são as últimas tendências da ajuda ao comércio?

Até à data, quase 85% do total da ajuda ao comércio nos PMA financiou atividades em apenas quatro setores: transportes e armazenamento (33%), agricultura (25,9%), geração e abastecimento de energia (19,8%) e serviços empresariais (5,8%)².

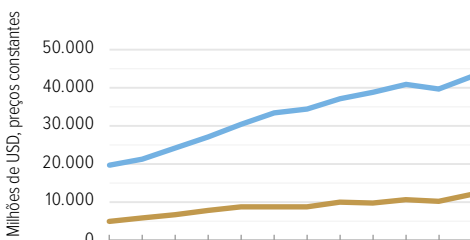


Desde 2006, a quota do financiamento da ajuda ao comércio canalizada para os PMA aumentou e hoje representa cerca de 25% do total³

² <https://trade4devnews.enhancedif.org/en/news/whats-going-aid-trade-least-developed-countries>

³ <https://www.oecd.org/dac/aftr/aid-for-trade/statisticalqueries.htm>

Desembolsos da Ajuda ao Comércio, total e para os PMA, 2006-2017



Adaptado de: Normas Comuns de Apresentação de Relatórios do CAD-OCDE, base de dados da atividade da ajuda (2019), (consultado em abril de 2019)

Os 10 principais PMA beneficiários são os seguintes:

Burquina Faso, Camboja, Etiópia, Mali, Moçambique, Mianmar, Nepal, Senegal, Tanzânia e Uganda.



Entre os principais financiadores dos PMA

contam-se o Grupo do Banco Mundial, os Estados Unidos, a União Europeia e o Japão.



A Austrália, a França, a Alemanha e a UE contam com **estratégias globais dedicadas à ajuda ao comércio, com uma forte ênfase nos PMA.**



O QUE PRECISA DE SABER SOBRE AS ÚLTIMAS ESTRATÉGIAS DA AJUDA AO COMÉRCIO



A UE e os seus Estados-Membros estabeleceram-se como o maior prestador de ajuda ao comércio do mundo, fornecendo um terço da ajuda global.⁴ A última [Estratégia da UE em matéria de Ajuda ao Comércio](#) de 2017, visa reforçar a capacidade produtiva dos países e reduzir a pobreza por via do comércio, com uma ênfase central numa melhor coordenação e num impacto mais claro, em conjunto com o apoio aos PMA.



A [Estratégia da Alemanha em matéria de Ajuda ao Comércio](#) baseia-se em grande parte na Agenda 2030. Esta estratégia centra-se na integração económica regional, na facilitação do comércio e em infraestruturas de qualidade, prestando uma atenção especial aos PMA, à criação de empregos e à redução da pobreza.



A [Estratégia da Austrália em matéria de Ajuda ao Comércio](#) tem como prioridades o comércio e a política de investimento, a facilitação do comércio, as cadeias de valor globais, o desenvolvimento do setor privado, os serviços, a capacitação económica das mulheres, o desenvolvimento de conhecimentos e de competências, as infraestruturas económicas e a agricultura. Coloca uma forte ênfase nos PMA situados no Pacífico, seguidos pelos da Ásia Oriental.

4 Relatório de Acompanhamento da Estratégia da UE em matéria de Ajuda ao Comércio de 2018

Mantenha-se a par das últimas tendências na ajuda ao comércio, incluindo iniciativas e estratégias especiais, regiões que exigem atenção, setores-chave e tópicos como a igualdade de género.



Quais são os outros setores relevantes para o comércio ou áreas de interesse para o financiamento do comércio?

- A ajuda ao desenvolvimento na agricultura, educação, saúde global, investigação e desenvolvimento na saúde a nível global e nutrição aumentou desde o início da era dos Objetivos Globais, em 2015.
- A agricultura é a espinha dorsal da economia de muitos PMA e o financiamento da ajuda ao desenvolvimento cresce de ano para ano. A maioria do financiamento foi canalizada para a África Subsariana e a Ásia, com uma quota de 41% atribuída aos PMA. Entre os 10 principais beneficiários contam-se o Afeganistão, o Bangladesh, a Etiópia, Mianmar, a Tanzânia e o Uganda.
- A igualdade de género e a capacitação das mulheres e raparigas ocupam um lugar central nas conversações globais sobre o desenvolvimento. Os principais financiadores são os EUA, a Alemanha, o Reino Unido e a UE. São relevantes para o comércio os investimentos relacionados com a tomada de decisões e a governação, a capacitação económica, o desenvolvimento rural, a agricultura e a educação.

O QUE ESTÁ A SER FINANCIADO NAS ÁREAS DA IGUALDADE DE GÉNERO E DA CAPACITAÇÃO ECONÓMICA DAS MULHERES QUE SEJA RELEVANTE PARA O COMÉRCIO E POR QUEM?

Combate às barreiras de género específicas que se colocam ao crescimento económico inclusivo (Canadá, DFID do Reino Unido).



Apio às organizações de direitos das mulheres, movimentos feministas e defensores dos direitos humanos das mulheres (Suécia)



Capacitação cívica e económica das mulheres empowerment (USAID)



Capacitação de agricultoras com explorações de pequena dimensão (UE, Espanha)



Capacitação das mulheres na tomada de decisões e na governação democrática (Austrália, Canadá, UE, França, Japão, Países Baixos, Noruega, Coreia do Sul e Espanha)



Quais são as tendências emergentes em matéria de apoio aos países afetados por fragilidades ou conflitos?

- Verifica-se uma tendência positiva na APD em geral no apoio a estes países, com aumentos notáveis no financiamento ano após ano.
- Os financiadores europeus estão a desviar a sua atenção para o Médio Oriente e África e, de uma maneira geral, para regiões frágeis afetadas por conflitos e crises humanitárias.
- O Reino Unido canaliza 50% do orçamento do DFID para regiões frágeis e afetadas por conflitos.
- A França está a reforçar a sua atuação na região do Sahel, em África, onde financia projetos em áreas como a agricultura, a nutrição, a saúde e a educação a fim de promover a estabilidade regional.
- A Alemanha lançou três iniciativas especiais: “Combater as causas profundas da migração”, “Estabilidade e desenvolvimento no Norte de África e no Médio Oriente” e “Um mundo sem fome”.
- Em 2017, a Noruega anunciou uma presença e posição reforçadas em Estados vulneráveis e afetados por conflitos, com objetivos que incluíam os PMA no Sahel.

Sugestões:

- Mantenha-se a par das últimas tendências na ajuda ao comércio, incluindo iniciativas e estratégias especiais, regiões que exigem atenção, setores-chave e tópicos como a igualdade de género.
- Explore oportunidades para desenvolver parcerias bilaterais no seu país, como, por exemplo, com o braço de desenvolvimento do DFID do Reino Unido.



SECÇÃO 4

Quais as áreas para as quais estamos a tentar angariar financiamento?

O nosso trabalho no comércio está ligado a uma série de desafios e oportunidades globais relacionados com a redução da pobreza, o desenvolvimento económico, a capacitação económica das mulheres, a segurança alimentar as alterações climáticas.



Ao procurar financiamento, faça com que as ligações entre o comércio e os desafios globais sejam explícitas e claras

QIR

Sugestões:

Ao procurar financiamento, faça com que as ligações entre o comércio e os desafios globais sejam explícitas e claras.

Integre de forma consistente mensagens-chave nas propostas de financiamento, relatórios e envolvimento geral com os financiadores.

Exemplos de mensagens-chave:



O comércio pode libertar o potencial de desenvolvimento económico de um país, ajudando a retirar pessoas da pobreza ao mesmo tempo que cria empregos melhores.

O que alcançou o comércio no seu país e qual é o seu potencial futuro?



Para que a abertura ao comércio desempenhe um papel na redução da pobreza e no crescimento inclusivo nos PMA, os países têm de aceder a dados e análise, bem como a assistência técnica para melhorar as suas capacidades comerciais.

Pode dar um exemplo do tipo de assistência necessária no seu país?



Há cada vez mais jovens que partem em busca de empregos e de oportunidades económicas. Sistemas de comércio abertos contribuem para a criação de empregos e oferecem alternativas viáveis para combater as causas profundas da pobreza.

Pode dar um exemplo do envolvimento dos jovens no comércio ou do potencial no seu país?



A agricultura é a espinha dorsal de muitas economias nos PMA, criando empregos e oferecendo uma série de benefícios para o desenvolvimento.

De que forma o setor da agricultura contribui para os objetivos de desenvolvimento do seu país?



As mulheres estão altamente envolvidas no comércio como comerciantes transfronteiriças, produtoras de produtos e serviços comercializados e empresárias e gestoras de empresas de exportação.

Que barreiras ao comércio específicas as mulheres enfrentam no seu país? De que forma o seu país pode criar oportunidades para as mulheres no comércio?



Vanuatu

A zona costeira de Port Vila, em Vanuatu, foi destruída em março de 2015 pelo Ciclone Tropical Pam. Com a ajuda do Governo da Nova Zelândia e do QIR, Vanuatu remodelou a sua principal zona costeira.



Qual foi a estratégia?



Vanuatu beneficiou de quase 19 milhões de dólares assegurados pelo Governo da Nova Zelândia, pelo QIR e por recursos nacionais para construir uma nova zona costeira na sequência da catástrofe. A estratégia consistia em associar a reconstrução da zona costeira à criação de empregos, à capacitação económica das mulheres e às alterações climáticas. A nova zona costeira é uma área atrativa tanto para os habitantes locais como para os visitantes e contribui para o reforço do setor do turismo em Vanuatu. Também dotou as mulheres empresárias de eletricidade e Internet e o muro reforçado da zona costeira oferece proteção contra a erosão.



O que se segue?

Vanuatu está a trabalhar com o Município de Port Vila e as empresas locais no sentido de assegurar a manutenção e os reinvestimentos e os parceiros procuram investir em iniciativas semelhantes noutras ilhas do país. O Coordenador do QIR é agora o Presidente da Unidade de Coordenação da Ajuda no gabinete do Primeiro-Ministro e o modelo de trabalho com os parceiros de desenvolvimento desenvolvido em conjunto com o QIR está agora a ser alargado a outros setores como o da agricultura.





SEÇÃO 5

Onde devemos concentrar os nossos esforços?

A limitação de tempo e de recursos exige uma abordagem estratégica à mobilização de recursos. Selecionar potenciais parceiros cujo trabalho seja complementar do seu é crucial. .

Sugestões para o governo:

- Esforce-se por trabalhar de perto com o ministério do seu país que detém o mandato especial de coordenar a ajuda ao desenvolvimento (por exemplo, das Finanças ou do Planeamento).
- Estabeleça uma forte relação com o ministério do seu país que detém o mandato especial de coordenar a ajuda ao desenvolvimento.
- Utilize mecanismos de coordenação de doadores do QIR existentes ou mecanismos público-privados para chegar a potenciais parceiros.
- Dê a conhecer resultados-chave em eventos de alto impacto para atrair o interesse dos financiadores.
- Muitos parceiros de financiamento poderão não estar aptos a canalizar fundos diretamente para os governos dos PMA. Em seu lugar, utilizam uma combinação de canais de distribuição, como organizações multilaterais, Organizações Não Governamentais e parcerias com o setor privado em que um determinado nível de APD é canalizado para os ministérios das Finanças ou do Planeamento para posterior desembolso.

Sugestões para criar relações fortes com os parceiros de financiamento:

- Tenha em conta que os parceiros de financiamento são mais do que fontes de financiamento. Não têm simplesmente interesses financeiros adquiridos nos resultados de um projeto; eles preocupam-se em ajudar o seu país a desenvolver-se de forma sustentável e inclusiva.
- Mantenha-se a par das prioridades dos parceiros de financiamento, quer seja através de reuniões, acompanhando blogues e notícias ou assistindo às intervenções que realizam em conferências.
- Cultive a relação ao longo do tempo para manter os parceiros de financiamento a par do seu trabalho e prioridades e para continuar a acompanhar os seus interesses presentes e futuros.
- Comunique regularmente, quer diretamente, através de reuniões presenciais e chamadas, ou indiretamente, produzindo blogues ou artigos, partilhando ideias no Twitter, realizando intervenções em conferências e eventos e marcando presença em diálogos públicos importantes acerca de prioridades de financiamento e investigação.



SECÇÃO 6

Como elaborar corretamente um pedido de financiamento?

1. Planeie e debata ideias

Enquanto equipa, identifique o que pretende alcançar em matéria de desenvolvimento do comércio e realize um debate sobre o que irá ajudá-lo a alcançar os seus objetivos de comércio para o desenvolvimento.

Realize uma análise da situação e das partes interessadas para determinar a oportunidade para a mudança que irá ajudar a melhorar o acesso do seu país ao comércio global ou regional.

Defina objetivos, atividades, consequências, resultados esperados e recursos necessários.

Colabore com outros ministérios para identificar objetivos comuns e sinergias.

2. Elabore a narrativa e o orçamento

Concentre-se no orçamento, pois é tão importante como a narrativa.

Redija a versão provisória da proposta e efetue as mudanças necessárias para aperfeiçoá-la. Pergunte: Está estruturada de forma clara? Segue um curso lógico? As secções estão completas e são complementares?

Verifique se o formato e as informações correspondem às orientações do parceiro de financiamento.

Partilhe a(s) versão(ões) provisória(s) com as principais partes interessadas a fim de obter reações antes de finalizar.

3. Cumpra o prazo

Apresente a proposta ao parceiro de financiamento antes do final do prazo estabelecido.

4. Finalize a operação

Faça o acompanhamento do parceiro financiador para se certificar de que o pedido foi recebido. Exponha novamente o seu caso de forma resumida e continue a fazer o acompanhamento do parceiro (sem exercer demasiada pressão).

Sugestões:


Certifique-se de que a versão final da proposta é sujeita a edição, reservando tempo suficiente para dar resposta a eventuais dúvidas e garantir a sua revisão final. Resolva quaisquer problemas de formatação antes de apresentar o documento.



Burquina Faso

Com o apoio do QIR, o Burquina Faso angariou um total de 3,4 milhões de dólares junto de vários parceiros de financiamento para desenvolver a sua cadeia de valor da manteiga de carité.

✓ O que foi feito?

 O Burquina Faso pediu apoio ao QIR para a obtenção de financiamento para melhorar a competitividade da sua cadeia de valor da manteiga de carité no mercado internacional. Elaborou uma proposta muito completa e conseguiu obter um financiamento de 1,5 milhões de dólares do QIR. Além disso, o país mobilizou ainda 1,5 milhões de dólares junto do governo do Luxemburgo e mostrou-se bastante ativo nas negociações. Angariou também 500.000 dólares junto de recursos nacionais, demonstrando que os esforços estratégicos e sustentados podem dar frutos.

▶ O que se segue?

O Burquina Faso está atualmente a implementar uma nova iniciativa da cadeia de valor da manteiga de carité pelo período de quatro anos que promete produzir resultados sustentáveis no futuro.





SECÇÃO 7

Quando é a melhor altura para pedir financiamento?

A mobilização de recursos exige tempo e trabalho consideráveis. Adotar uma abordagem estratégica à calendarização dos seus esforços pode fazer com que deem frutos muito mais rapidamente.

Sugestões:

Mantenha-se atento às oportunidades no seu país, como o momento em que os parceiros de financiamento lançam um programa específico ou uma nova estratégia. Tente tomar conhecimento destas iniciativas antes do seu lançamento (ver Ferramentas e Recursos neste manual para se manter a par das oportunidades).

Torne-se ativo nos grupos de coordenação de doadores estabelecidos pelo QIR no seu país. Mantenha os canais de comunicação abertos com potenciais parceiros estratégicos e de financiamento.

Identifique redes específicas que poderão ser potenciadas para construir relações.

Apresente os seus resultados e impacto para oferecer aos potenciais parceiros de financiamento uma “validação do conceito”.

Identifique canais e eventos onde poderá apresentar resultados, para aumentar a divulgação e atrair o interesse dos potenciais parceiros.

Assim que obtiver financiamento inicial ou estabelecer uma relação com um novo parceiro de financiamento, tente imediatamente procurar outros.





FERRAMENTAS E RECURSOS ÚTEIS

INFORMAÇÕES E ESTUDOS SOBRE A AJUDA AO COMÉRCIO

Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

<http://www.oecd.org/trade/aft/>
<http://www.oecd.org/aidfortrade/>

Austrália: [Overview of Australia's aid for trade](#)

UE: [Overview of aid for trade](#)

Alemanha: [Free and Fair Trade as a Driver for Development](#)

FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO – GLOBAL E BILATERAL

Plataforma online da Devex sobre como obter financiamento, incluindo tendências de financiamento e informações sobre concursos e subvenções

<https://www.devex.com/funding>

Índice de Compromisso com o Desenvolvimento de 2018

<https://www.cgdev.org/commitment-development-index-2018>

Perfis de Países do Departamento para o Desenvolvimento Internacional do Reino Unido (DFID)

<https://www.gov.uk/government/collections/dfid-country-profiles-july-2018>

SETOR PRIVADO

Pacto Global das Nações Unidas, a maior iniciativa de sustentabilidade empresarial do mundo

<https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc>

PROGRAMAS DE SUBVENÇÕES

Programa de Subvenções para os PMA do Mecanismo para o Acordo de Facilitação do Comércio

<http://tfafacility.org/grant-program>



enhancedif.org



@EIF4LDCs



facebook.com/eif4ldcs



youtube.com/user/EIF4LDCs



flickr.com/photos/152818923@N04/



linkedin.com/company/11161784/

**Secretariado Executivo
do QIR na OMC**

Rue de Lausanne 154
CH-1211 Genebra 2
Suíça

+41 (0)22 739 6650

eif.secretariat@wto.org



O Quadro Integrado Reforçado (QIR) é a única parceria multilateral exclusivamente dedicada a ajudar os Países Menos Avançados (PMA) a utilizar o comércio como motor de crescimento, de desenvolvimento sustentável e de redução da pobreza.

Agências Parceiras do QIR

Fundo Monetário Internacional (FMI)

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD)

Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO)

Centro de Comércio Internacional (ITC)

Grupo do Banco Mundial

Organização Mundial do Turismo (OMT)

Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)

Organização Mundial do Comércio (OMC)

Fundo de Afetação Especial do QIR

Escritório das Nações Unidas de Serviços para Projetos (UNOPS)

Doadores do Fundo de Afetação Especial do QIR



Todo o conteúdo deste Guia de Comunicação, exceto indicado abaixo, está licenciado sob Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0). Isto significa que o conteúdo pode ser copiado, adaptado e partilhado em suas plataformas digitais com a atribuição das fontes e do QIR, mas não para fins comerciais. O conteúdo deve ser partilhado sob a mesma licença CC BY-NC-SA 4.0.