

Bases del Llamado a Aspirantes Interesados para

CONSULTORÍA PARA EL DISEÑO DE UN PROGRAMA DE DESARROLLO DE NUEVOS EXPORTADORES PARA URUGUAY

Programa Apoyo a la Gestión del Comercio Exterior
Préstamo BID 1971/OC-UR

En régimen de contrato de obra

I. ANTECEDENTES

La República Oriental del Uruguay y el Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante "Banco") han firmado con fecha 8 de abril de 2008 un Contrato de Préstamo para cooperar en la ejecución de un programa de apoyo a la gestión del comercio exterior – 1971[S]/OC-UR "Programa de Apoyo a la Gestión del Comercio Exterior".

El objetivo general del Programa de referencia es contribuir a mejorar el proceso de inserción económica internacional del país a través del fortalecimiento de la capacidad institucional del sector público y privado en materia de negociación, implementación y administración de las políticas comerciales y de inserción económica internacional, así como de promoción de exportaciones y atracción de inversiones. En su componente de Promoción de Exportaciones y Atracción de Inversiones, el Programa prevé la evaluación de impacto de instrumentos de apoyo a la internacionalización de PYMES.

II. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

1. OBJETIVO GENERAL

Contribuir al incremento y diversificación de las exportaciones de Uruguay, a través de la creación de un programa de ayuda a las PYMES uruguayas para su iniciación exportadora, de modo tal que estas empresas incorporen la exportación como una actividad permanente y estable.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Elaborar una propuesta de Programa de ayuda a las PYMES uruguayas para su iniciación práctica en la exportación.

Se pretende que el programa propuesto tenga las siguientes características:

- Integral, que siga a la empresa en todo el proceso de decisión para alcanzar su internacionalización.
- Sencillo y de mínimo riesgo para las empresas.
- Combine asistencia técnica personalizada prestada por especialistas con una propuesta de apoyo económico a las actividades de promoción exterior.

3. JUSTIFICACIÓN

La falta de conocimiento de los pequeños y medianos empresarios tanto de sus capacidades para internacionalizarse como de sus mercados potenciales, así como las

dificultades de financiamiento que enfrentan para dar inicio a este proceso, han reducido la posibilidad de que las PYMES uruguayas incursionen en forma creciente en actividades exportadoras.

El desarrollo de un programa integral, que cubra las diferentes necesidades de apoyo que tienen estas empresas para dar los primeros pasos hacia una actividad exportadora y consolidarse como exportadoras en el corto plazo, resulta un instrumento fundamental en el desarrollo económico del país, debido a la importancia que las pequeñas y medianas empresas tienen en la economía uruguaya, tanto en la generación de valor como en la generación de empleo.

Además, la incorporación de estas empresas a la actividad exportadora permitirá garantizar una diversificación sostenida de la oferta exportable del país con productos de mayor valor agregado nacional, lo que aportará a la reducción de la actual concentración de las exportaciones uruguayas en productos tradicionales cuyos precios muestran fuertes oscilaciones en los mercados internacionales.

III. INSTITUCIÓN EJECUTORA

El presente proyecto será ejecutado por Uruguay XXI.

IV. FUNCIONES

Para lograr los objetivos generales antes mencionados, el consultor desarrollará las siguientes actividades específicas:

- a) Realizar un relevamiento de programas similares implementados en otros países.
- b) Relevar los instrumentos que actualmente se utilizan en el país en apoyo a la internacionalización de las PYMES y evaluar su impacto, en especial de aquellos que han sido puestos a disposición de las empresas por parte del Programa Pacpymes y del Programa PACC.
- c) Proponer un Programa de carácter integral de apoyo a la internacionalización de las PYMES, que de soporte a la empresa a lo largo de todo el proceso de internacionalización. La elaboración de dicho programa deberá hacerse en consulta con las Instituciones públicas vinculadas (DINAPYME, Uruguay XXI, entre otros).

El Programa deberá, entre otros, incluir lo siguiente:

- Mecanismos de asistencia técnica a las empresas por medio de consultores, ya sea en forma individual o colectiva, que tengan por objetivo lograr que las empresas participantes se estructuren para ingresar en actividades del comercio exterior como exportadores.
- La definición de instrumentos de apoyo específicos para actividades relacionadas con la exportación, que abarquen desde la identificación de un potencial cliente, la participación en ferias, en misiones de negocios, en giras tecnológicas, etc.

- Acciones de concientización o de difusión de la cultura exportadora entre el sector empresarial o entre los emprendedores con potencialidad para incursionar en el comercio exportador.
- Definir el alcance del apoyo económico que recibirían las empresas, así como la duración del mismo, niveles de contrapartida de los participantes y límite del gasto a ser financiado por el programa.
- Definición de servicios adicionales que pueden ofrecer el programa a las empresas involucradas (apoyo para actividades de promoción, publicaciones, información sobre servicios financieros, apoyo a las empresas para la introducción de herramientas tecnológicas adecuadas a su modelo de negocio internacional, asesoramiento sobre marcas y patentes, elementos clave de comunicación, etc.).
- Estructura de gestión del programa.

V. DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA Y ENTREGA DE PRODUCTOS

La consultoría tendrá una duración de 75 días, período en el cual el consultor deberá presentar los siguientes productos:

- a) Informe con el relevamiento de programas similares implementados en otros países y con la evaluación de los instrumentos que actualmente se utilizan en el país en apoyo a la internacionalización de las PYMEs, a los 30 días de iniciada la consultoría (a los 20 días de la firma del contrato).
- b) Informe con la propuesta de Programa de apoyo a la internacionalización de las PYMES, al finalizar la consultoría (a los 75 días de la firma del contrato).

VI. CALIFICACIONES

El Consultor será experto en servicios de apoyo empresarial, con particular énfasis en los relacionados con el comercio exterior. Deberá acreditar experiencia en el diseño de programas de promoción de PYMES, o haber sido responsable de la Dirección o ejecución de Proyectos o Programas relacionados con la internacionalización de actividades de las PYMES.

VII. MONTO DEL CONTRATO Y MODALIDADES DE PAGO

El valor total del contrato, incluidos todos los impuestos, asciende a USD 20.000 (veinte mil dólares americanos) los que se pagarán a la entrega en conformidad, de los siguientes productos:

- 20% a la firma del contrato
- 20% a la entrega del informe sobre programas similares y evaluación de los incentivos actuales a la exportación de PYMES (30 días)
- 60% a la entrega del informe final con la propuesta de programa (75 días).

Se podrá aplicar una multa, equivalente al 1% del valor del contrato hasta un máximo de 10%, por cada día de atraso en la entrega de los informes previstos o por incumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato.

Si el Consultor seleccionado reside en el exterior, el Programa cubrirá el costo de un viaje y hasta un máximo de 20 días de estadía en Montevideo.

VIII. LUGAR DE TRABAJO

En la medida de lo necesario el consultor deberá realizar algunas tareas en Montevideo, Uruguay.

IX. ELEGIBILIDAD Y CONFLICTO DE INTERESES

El Consultor que se seleccione, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Ser de nacionalidad de un país miembro del BID;
- 2) Si es funcionario público:
 - i. Estar con licencia sin goce de sueldo;
 - ii. No haber trabajado con el contratante durante el período inmediato anterior al comienzo de su licencia; y
 - iii. Su contratación no genere un conflicto de intereses.
- 3) No tener relación de trabajo o de familia con miembro alguno del personal del contratante (o de la Unidad Ejecutora) que estén directa o indirectamente involucrados con cualquier parte de:
 - i. La preparación de estos TdR;
 - ii. El proceso de selección; y/o
 - iii. Con la supervisión de los trabajos.
- 4) No tener otro contrato a tiempo completo en proyecto alguno financiado con recursos del BID/FOMIN.
- 5) En caso de ser pariente (hasta tercer grado de consanguinidad o adopción y/o hasta el segundo grado por matrimonio, o convivencia) de algún funcionario del Banco, el consultor lo pondrá en conocimiento del Contratante y éste deberá consultar al Banco previa la formalización de la contratación.

X. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

<i>Factores y metodología de asignación de puntajes</i>		<i>Puntaje máximo</i>
1	FORMACION	30
1.1	Títulos de Grado y Postgrado <ul style="list-style-type: none"> • Título de Grado en derecho, economía, administración o relaciones internacionales: 10 puntos • Título de Posgrado: 10 puntos 	20
1.2	Otros Estudios Específicos <ul style="list-style-type: none"> • Cursos de especialización en el área de Comercio Internacional y/o Promoción internacional de PYMES, de más de 20 horas de duración otorgará 2 puntos. Máximo permitido: 6 <i>puntos</i> • Otros cursos de especialización en temas relacionados al Comercio y a los Negocios Internacionales y a promoción de PYMES, de duración inferior a 20 horas, otorgará 1 punto. Máximo permitido: 3 <i>puntos</i> • Otros cursos que resulten pertinentes a los efectos de la consultoría otorgará medio punto. Máximo permitido: 1 <i>puntos</i> 	10
2	EXPERIENCIA LABORAL GLOBAL	10
2.1	Experiencia en la administración pública o privada, o en organismos internacionales en proyectos relacionados al comercio o a los negocios internacionales Cada año de experiencia en proyectos relacionados al comercio o a los negocios internacionales otorgará 2 puntos, con un máximo de 10 puntos.	10
3	EXPERIENCIA LABORAL ESPECÍFICA	55
3.1	Experiencia en el diseño de programas de promoción a la inserción internacional de PYMES	35
3.2	Experiencia en programas de apoyo a PYMES	10
3.3	Experiencia en comercio internacional o negocios internacionales relacionados con PYMES	10
	TOTAL	100

Los interesados deberán enviar su CV, en el formato que se detalla más adelante, a la casilla de correo programacomercio@mef.gub.uy hasta el 17 de agosto de 2009 inclusive, indicando como asunto del correo: "llamado CPAIIP-4141". Se deben incluir en el CV exclusivamente aquellos antecedentes de los que existan las referencias necesarias para su evaluación y se posea documentación acreditante, la que no será requerida en primera instancia (de no contarse con los datos necesarios para la evaluación, la actividad respectiva no merecerá puntaje alguno).

La documentación acreditante podrá ser solicitada en etapa posterior y el incumplimiento al respecto será motivo de descalificación en el proceso.

El CV deberá enviarse en archivo word o pdf con el nombre del postulante, y deberá presentarse el CV en el siguiente orden:

- 1) Referencia del Llamado.
- 2) Datos de identificación personal (Cédula de Identidad; Nombres y apellidos; Fecha de nacimiento; Dirección; Teléfonos de contacto; Correo electrónico).
- 3) Títulos de grado, de postgrado y otros títulos obtenidos, detallando la Institución, año en que se obtuvo y duración de la formación.
- 4) Detalle de cursos realizados que hayan sido aprobados y que estén relacionados con las áreas de interés del llamado (Institución, año en que se realizó y carga horaria).
- 5) Experiencia laboral-profesional en relación de dependencia o en forma independiente (indicando Institución, cargo/posición ocupado y período de desempeño).
- 6) Experiencia laboral específica (punto 3 de las calificaciones).