

Bases del Llamado a Aspirantes Interesados para

CONSULTOR EN INTELIGENCIA COMPETITIVA

Programa Apoyo a la Gestión del Comercio Exterior

Préstamo BID 1971/OC-UR

En régimen de arrendamiento de servicios de consultoría

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 el apoyo para la identificación de oportunidades y restricciones para captar inversiones en sectores estratégicos.

ACTIVIDADES DE LA CONSULTORÍA

El Consultor se incorporará a los trabajos técnicos de Uruguay XXI coordinando el área de Inteligencia Competitiva, elaborando información estratégica para que pueda ser utilizada por las áreas de promoción de Exportaciones y de Promoción y Captación de Inversiones y por los usuarios de otras entidades públicas y privadas vinculadas a la temática.

Las tareas que deberá realizar en el marco de esta consultoría son las siguientes:

- Coordinar las actividades del área de Inteligencia Comercial para el logro de los objetivos propuestos.
- Supervisar los Sectores de Servicios de Información y de Prospectiva de Inversiones. En una primera etapa, también supervisará las actividades del Sector de Prospectiva de Mercados.
- Realizar prospectiva de mercados e investigación, tanto para fomentar las exportaciones como para captar inversión extranjera.

- Seleccionar fuentes de información y establecer mecanismos para el tratamiento de la misma, a efectos de generar información con valor agregado para los fines del Instituto.
- Analizar la información referente a comercio exterior, situación de tratados de libre comercio, normativa vigente, cambios y/o excepciones, y toda lo que pueda de alguna forma afectar el desempeño exportador y/o de captación de inversiones en nuestro país.
- Participar, junto a los Gerentes de las áreas de Exportaciones, Inversiones e Imagen y Comunicación, en la definición de los productos a elaborar por el área de Inteligencia Comercial, que habrán de convertirse en insumos necesarios para el cumplimiento de los objetivos del Instituto.
- Preparar recomendaciones para mejorar el desempeño del área de Inteligencia Comercial y del Instituto.
- Preparar Informes de Gestión del área de Inteligencia Comercial y apoyar a la Dirección en el proceso de difusión de las investigaciones realizadas por el Instituto.

REQUERIMIENTOS

FORMACIÓN

- Profesional egresado universitario en el área de Economía, con formación en Comercio Exterior, Inversiones o Negocios Internacionales.
- Se valorarán especialmente estudios de post-grado, relacionados con las áreas de interés (Comercio Exterior de Bienes y Servicios, Inversiones o Negocios Internacionales).
- Excelente dominio del idioma inglés (manejo fluido oral y escrito).
- Buen dominio de herramientas informáticas

EXPERIENCIA

- Deberá acreditar experiencia en áreas de investigación económica, comercio exterior, negocios internacionales o inversiones. Se valorará ampliamente la experiencia en la elaboración de informes, reportes, publicaciones, etc.
- Deberá tener un buen conocimiento de las fuentes de información a nivel nacional e internacional, de bases de datos académicas, de los organismos internacionales vinculados al comercio y a la inversión, de organismos de investigación, de empresas de consultoría en comercio exterior e inversiones, etc.

- Se valorará ampliamente la experiencia de trabajo específica con el sector privado, el manejo de software especializado, base de datos y herramientas de prospectiva.

OTROS

- Hasta 45 años cumplidos al momento de cierre del llamado.

DURACIÓN Y REMUNERACIÓN DE LA CONSULTORIA

La consultoría será de tiempo completo y tendrá una duración de un año, con opción de renovación por un año más. El consultor percibirá una remuneración de \$ 57.000 más IVA, por mes.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterios Pasa/No-pasa (requisitos indispensables para la posición):

- Profesional egresado universitario en Economía
- Conocimiento de idioma inglés
- Hasta 45 años cumplidos

	<i>Factores y metodología de asignación de puntaje</i>	<i>Puntaje máximo</i>
1	FORMACION	40
1.1	Títulos - Título de Grado en Economía: 10 puntos Con especialización en Comercio Exterior, Inversiones o Negocios Internacionales: 12 puntos - Título de Postgrado en Economía y/o Negocios Internacionales(Maestría/Doctorado, duración superior a los dos años): 10 puntos Con especialización en Comercio Exterior, Inversiones o Negocios Internacionales: 12 puntos	24
1.2	Otros estudios - Otros títulos de postgrado (de duración superior a los 6 meses): 2 puntos cada uno - Cursos o seminarios en que se acredite sólo asistencia, con carga superior a 30 horas: 1 punto cada uno	6
1.3	Idioma Inglés - First Certificate o equivalente: 7 puntos - Superior: 10 puntos	10
2	EXPERIENCIA	50
2.1	Experiencia laboral-profesional: - Igual a 1 año e inferior a 3 años en áreas de interés: 15 puntos - Igual a 3 años o inferior a 5 años en áreas de interés: 30 puntos - 5 años o más en áreas de interés: 40 puntos - Igual a 1 año e inferior a 3 años en áreas de economía o negocios internacionales (no de interés): 7 puntos	40

	<ul style="list-style-type: none"> - Igual a 3 años o inferior a 5 años en áreas de economía o negocios internacionales (no de interés): 15 puntos - 5 años o más en áreas de economía o negocios internacionales (no de interés): 20 puntos 	
2.2	Actividad académica: <ul style="list-style-type: none"> - Proyectos de Investigación/Publicaciones (en área de interés): 2 puntos cada uno - Proyectos de Investigación/Publicaciones (no áreas de interés): 1 puntos - Docencia en áreas de interés: 3 puntos 	10
3	ENTREVISTA PERSONAL <i>Podrán pasar a la entrevista los mejores puntuados que hayan superado los 50 puntos sobre 90 puntos.</i>	10
	TOTAL	100

FORMA Y PLAZO DE PRESENTACIÓN

Los interesados deberán enviar su CV, en el formato que se detalla más adelante, a la casilla de correo programacomercio@mef.gub.uy, indicando como asunto del correo: "llamado CIC-431", hasta el 7 de agosto de 2009. 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.

La presentación del CV deberá hacerse 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 (institución, año en que se obtuvo).
- 4) Otros títulos obtenidos (institución, año en que se obtuvo y carga horaria).
- 5) Detalle de cursos realizados que hayan sido aprobados (institución, año en que se obtuvo y carga horaria).
- 6) Detalle de cursos o seminarios realizados en que se acredite solo asistencia.
- 7) Certificados del nivel de inglés alcanzado
- 8) Antecedentes laborales (indicando institución, cargo/posición ocupado y período de desempeño).
- 9) Proyectos de investigación y publicaciones.
- 10) Otros antecedentes (docencia).