

**Bases del Llamado a Aspirantes Interesados para**  
**CONSULTOR ECONOMISTA EN ESTRATEGIA DE INSERCIÓN**  
**ECONÓMICA INTERNACIONAL**

**Programa Apoyo a la Gestión del Comercio Exterior**  
**Préstamo BID 1971/OC-UR**  
**En régimen de contrato de obra**

**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 Fortalecimiento Institucional para la Gestión del Comercio Exterior, el Programa prevé la evaluación, diseño y validación de la Estrategia de Inserción Económica internacional (IEI). Esta actividad tiene como objetivo la realización de estudios destinados al análisis y discusión de los objetivos, políticas y estrategias de inserción económica internacional del país, en estrecha colaboración con el mundo académico, el sector privado y la sociedad civil.

**I. TÍTULO Y OBJETIVOS GENERALES DE LA CONSULTORÍA**

Consultoría en Estrategia de Inserción Económica Internacional (IEI)<sup>1</sup>, para realizar un diagnóstico detallado de las diferentes alternativas de IEI disponibles para Uruguay e identificar objetivos estratégicos en diferentes foros comerciales.

Para cumplir sus obligaciones el Consultor trabajará bajo la supervisión, y en estrecha consulta y coordinación, del Director de la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas, y del Director General para

---

<sup>1</sup> La Inserción Económica Internacional incluye todas las dimensiones económicas de Comercio Internacional, en particular, comercio de bienes agrícolas y no agrícolas (incluyendo, procedimientos aduaneros, normas de origen, barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial), servicios e inversiones, y en general, toda materia incluida en la agenda de negociación internacional (como compras gubernamentales, derechos de propiedad intelectual y política de competencia).

Asuntos Económicos Internacionales, MERCOSUR e Integración del Ministerio de Relaciones Exteriores.

## II. FUNCIONES

Para lograr los objetivos generales antes mencionados, el consultor llevará a cabo las siguientes actividades:

- a. Desarrollo y aplicación de una metodología que defina con precisión qué es una alternativa de IEI y cuáles son las características esenciales que la identifican. En particular, esta metodología deberá contener una tipología de los distintos ámbitos de negociación comercial y para cada uno deberá recorrer los asuntos que están en consideración en sus respectivas agendas.
- b. Análisis de los ámbitos de negociación comercial en los que se construyen las reglas que influyen sobre la IEI. En particular, deberá distinguir: acuerdos comerciales recíprocos (MERCOSUR; acuerdos del MERCOSUR con terceros; bilaterales de Uruguay) y el ámbito multilateral (resultados más plausibles de la actual Ronda de Negociaciones de la OMC y escenarios específicos que el país enfrenta).
- c. Caracterización de cada ámbito de negociación, construyendo una agenda que anide el conjunto mayor de asuntos en negociación de modo de permitir una visión comparativa de los distintos temas en los diferentes ámbitos (bienes, servicios, inversiones, compras gubernamentales, política de competencia, propiedad intelectual, nuevos temas como estándares laborales y medio ambientales, entre otros).
- d. Determinación del estado de las reglas en cada combinación ámbito-asunto.
- e. Elaboración de los Términos de Referencia para la consultoría que evaluará opciones en materia de IEI.
- f. Trabajo en coordinación con el consultor seleccionado para evaluar opciones en materia de IEI.
- g. Identificación de objetivos estratégicos en diferentes foros comerciales, tanto generales como particulares, tanto ofensivos como defensivos.
- h. Presentación de una visión sistémica de la negociación, estableciendo qué se consigue y qué se entrega en cada ámbito y en cada asunto.
- i. Identificación de las implicaciones de las diferentes alternativas de IEI en materia de agendas complementarias de acciones internas, especialmente, en lo relativo a las funciones de promoción de exportaciones y atracción de inversiones.

- j. Conferencias en talleres sobre materias de IEI, como parte de las actividades tendientes a validar la misma.

### **III. DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA Y ENTREGA DE PRODUCTOS**

El estudio tendrá una duración de 90 días, período en el cual el consultor deberá presentar los siguientes productos:

- a. Términos de Referencia para la consultoría sobre evaluación de opciones en materia de IEI, a los 15 días de iniciada la consultoría.
- b. Informe con el diagnóstico detallado de las diferentes alternativas de IEI disponibles para Uruguay, a los 60 días de iniciada la consultoría.
- c. Informe con la identificación de objetivos estratégicos en diferentes foros comerciales y de las implicaciones en materia de agendas complementarias a las negociaciones, al finalizar la consultoría.
- d. Taller sobre IEI del Uruguay.

### **IV. CALIFICACIONES**

El Consultor será un experto en economía internacional con al menos ocho años de experiencia en funciones o actividades cuyo principal contenido haya tenido relación directa con el comercio exterior, las inversiones, la política comercial y/o la integración económica internacional, en particular, en países en desarrollo. Un historial probado de la capacidad para diseñar, dirigir y preparar documentación analítica en comercio y desarrollar asuntos, que incluyen temas nuevos y emergentes.

El Consultor debe poseer postgrado en economía, con una probada especialización en el comercio internacional. Debe poseer fluidez en el español oral y escrito, y requiere también buen dominio del inglés.

### **V. MONTO DEL CONTRATO Y MODALIDADES DE PAGO**

El valor total del contrato, incluyendo todos los impuestos correspondientes, asciende a USD 30.000 (treinta mil dólares americanos), los que se pagarán a la entrega en conformidad, de los siguientes productos:

- 30% a la entrega de los Términos de Referencia para la consultoría sobre evaluación de opciones en materia de IEI (15 días);
- 40% a la entrega del informe con el diagnóstico detallado de las diferentes alternativas de IEI disponibles para Uruguay (60 días);

- 30% a la entrega del informe final con la identificación de objetivos estratégicos en diferentes foros comerciales, y luego de realizado el Taller (90 días).

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

## **VI. LUGAR DE TRABAJO**

Montevideo, Uruguay, durante al menos buena parte de la duración de la consultoría.

## **VII. 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 Términos de Referencia;
  - 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.

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

<i>Factores y metodología de asignación de puntajes</i>		<i>Puntaje máximo</i>
<b>1</b>	<b>FORMACION</b>	<b>30</b>
1.1	<b>Títulos de Grado y Postgrado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de Grado en Economía: 8 puntos</li> <li>• Título de Postgrado – Ph.D en Economía: 14 puntos</li> <li>• Título de Postgrado – Maestría en Economía (de duración no menor a dos años) o Candidatura a Ph.D en Economía: 8 puntos</li> </ul>	22
1.2	<b>Otros Estudios Específicos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Otros títulos de postgrado en áreas de interés: 3 puntos cada uno</li> <li>• Cursos de especialización en áreas de interés con carga superior a 20 horas: 1 punto cada uno</li> </ul>	8
<b>2</b>	<b>INVESTIGACIÓN, PUBLICACIONES Y DOCENCIA</b>	<b>34</b>
2.1	<b>Investigación y Publicaciones específicas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyectos de Investigación o Publicaciones en áreas de interés: 3 puntos cada uno</li> </ul>	24
2.2	<b>Docencia específica</b> Hasta 10 puntos en función de Grado y experiencia	10
<b>3</b>	<b>OTRA EXPERIENCIA LABORAL ESPECÍFICA</b>	<b>36</b>
2.1	<b>Experiencia laboral-profesional en áreas de interés:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Igual a 8 años e inferior a 12 años: hasta 12 puntos</li> <li>• Igual a 12 años e inferior a 15 años: hasta 18 puntos</li> <li>• 15 años o más: hasta 24 puntos</li> </ul>	24
2.2	<b>Experiencia en negociaciones económicas internacionales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasta 12 puntos según experiencia y rol desempeñado, valorándose especialmente actividades desarrolladas desde la Administración Pública u Organismos Internacionales</li> </ul>	12
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

### 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](mailto:programacomercio@mef.gub.uy) hasta el 19 de septiembre de 2008 inclusive, indicando como asunto del correo: "llamado IEI-1111-1113". 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 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 posgrado (institución, año en que se obtuvo).
- 4) Títulos de grado (institución, año en que se obtuvo).
- 5) Otros títulos obtenidos (institución, año en que se obtuvo y carga horaria).
- 6) Detalle de cursos realizados que hayan sido aprobados (institución, año en que se obtuvo y carga horaria).
- 7) Proyectos de investigación y publicaciones.
- 8) Docencia (curso, institución y responsabilidad en el curso)
- 9) Experiencia laboral-profesional (indicando institución, cargo/posición ocupado y período de desempeño).
- 10) Experiencia en negociaciones económicas internacionales (indicando, ámbito de la negociación, función en la negociación, período o fecha de la negociación).