

Bases del llamado a Aspirantes Interesados para
CONSULTOR EN EVALUACIÓN DE 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).

I. TÍTULO Y OBJETIVOS GENERALES DE LA CONSULTORÍA

Consultoría en Evaluación de Estrategia de Inserción Económica Internacional (E-IEI)¹ para el análisis de las opciones en materia de inserción económica internacional y su vínculo con los objetivos estratégicos en los 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 Asuntos Económicos Internacionales, MERCOSUR e Integración del Ministerio de Relaciones Exteriores. Así mismo, deberá mantener una estrecha coordinación con el Consultor responsable del “Diagnóstico sobre alternativas de IEI para Uruguay y de la identificación de objetivos estratégicos”, con quién discutirá los informes preliminares.

¹ La Inserción Económica Internacional incluye todas las dimensiones económicas de Comercio Internacional, en particular: Comercio de bienes, incluyendo agricultura, textiles y otros, validación de aduanas, licencia de importación, normas de origen, y reglas y remedios de comercio, servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual, y comercio, políticas de competencia y en general, toda materia incluida en la agenda de negociación internacional.

II. FUNCIONES

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

- a) Proponer una pauta general de evaluación de las opciones de IEI, considerando el mapa de temas de la agenda y los ámbitos de negociación². Esta pauta deberá contener el estado del arte en materia de evaluación de las alternativas de política comercial.
- b) Desarrollar una tipología de los métodos disponibles para evaluar opciones de IEI que combine herramientas micro, meso y macroeconómicas. En el caso de la evaluación de diferentes acuerdos comerciales recíprocos (tanto preferenciales como no discriminatorios), a modo de ejemplo, pueden considerarse los siguientes:
 - i. Identificación de canasta de bienes y servicios con intereses ofensivos y defensivos.
 - ii. Impacto en sectores afectados en precios, producción, consumo y comercio, empleo.
 - iii. Impacto agregado global en la producción, el comercio, el bienestar, el empleo (de acuerdo a niveles de calificación), la pobreza y la distribución del ingreso.
- c) Presentar un menú de propuestas empíricas que permita establecer preferencias respecto al valor de los parámetros de negociación que caracterizan cada una de las combinaciones agenda-ámbito, en función de los distintos criterios de evaluación propuestos en el literal a). Se trata de aportar elementos para orientar las modalidades específicas de liberalización en cada combinación agenda-ámbito. Desarrollar y/o citar al menos tres estudios aplicados al Uruguay como ejemplos de cada uno de los análisis empíricos especificados.
- d) Establecer procedimientos fácilmente accesibles para poder implementar las metodologías identificadas, haciendo uso de los instrumentos predominantemente de libre disponibilidad (para los países en desarrollo) en materia de bases de datos internacionales.
- e) Proponer servicios de datos y de análisis que se entienda sea conveniente contratar a los efectos de complementar la evaluación.
- f) Colaborar con el consultor de las sub-actividades 1111 y 1113 de la actividad 111: "Evaluación, diseño y validación de la IEI en lo que se vincula a los objetivos a promover en los distintos foros comerciales.

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:

² Este será un insumo que será provisto por el Consultor responsable del diagnóstico sobre alternativas de IEI para Uruguay y de la identificación de objetivos estratégicos.

- a) Pauta General de Evaluación de las Opciones de IEI
- b) Primer Informe borrador que contenga la tipología de los métodos disponibles para evaluar opciones de IEI y el menú de propuestas empíricas que permita establecer preferencias respecto al valor de los parámetros de negociación que caracterizan cada una de las combinaciones agenda-ámbito.
- c) Informe Final sobre evaluación y objetivos de la IEI

IV. CALIFICACIONES

El Consultor será un experto en economía con al menos ocho años de experiencia en organizaciones internacionales y/o asesorando a gobiernos nacionales; principalmente en temas de comercio internacional, negociaciones internacionales, políticas de desarrollo y aspectos vinculados a países en desarrollados. El Consultor debería tener un historial probado de la capacidad para diseñar, analizar y desarrollar metodologías para la evaluación de las políticas comerciales y desarrollar asuntos, que incluyen temas nuevos y emergentes, a niveles multilaterales y otros.

El Consultor debe tener una probada experiencia en economía internacional, con una probada especialización en el comercio internacional y debe poseer fluidez en el español oral y escrito, 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 24.000 (veinticuatro mil dólares americanos), los que se pagarán a la entrega en conformidad, de los siguientes productos:

- 30% a la entrega de la Pauta General de Evaluación (30 días).
- 40% a la entrega del Primer Informe borrador (60 días)
- 30% a la entrega del Informe Final (90 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.

VI. ELEGIBILIDAD Y CONFLICTOS 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.

VII. 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 Economía: 8 puntos • Título de Postgrado – Ph.D en Economía: 14 puntos • Título de Postgrado – Maestría en Economía (de duración no menor a dos años) o Candidatura a Ph.D en Economía: 8 puntos 	22
1.2	Otros Estudios Específicos <ul style="list-style-type: none"> • Otros títulos de postgrado en áreas de interés: 3 puntos cada uno • Cursos de especialización en áreas de interés con carga superior a 20 horas: 1 punto cada uno 	8
2	INVESTIGACIÓN, PUBLICACIONES Y DOCENCIA	30
2.1	Investigación y Publicaciones específicas <ul style="list-style-type: none"> • Proyectos de Investigación o Publicaciones en áreas de interés: 2,5 puntos cada uno 	25
2.2	Docencia específica Hasta 5 puntos en función de Grado y experiencia	5
3	OTRA EXPERIENCIA LABORAL ESPECÍFICA	40
2.1	Experiencia laboral-profesional en áreas de interés: <ul style="list-style-type: none"> • Igual a 8 años e inferior a 12 años: hasta 17 puntos • Igual a 12 años e inferior a 15 años: hasta 25 puntos • 15 años o más: hasta 34 puntos 	34
2.2	Experiencia en negociaciones económicas internacionales	6

<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 6 puntos según experiencia y rol desempeñado, valorándose especialmente actividades desarrolladas desde la Administración Pública u Organismos Internacionales 	
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 hasta el 20 de marzo de 2009 inclusive, indicando como asunto del correo: "llamado IEI-1112". 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 identificado 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 o Pasaporte; 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).

Cualquier consulta debe dirigirse por vía electrónica a programacomercio@mef.gub.uy.