

Términos de Referencia

-
- Cargo a cubrir: Consultor o equipo de consultores para desarrollar el Plan Comercial y Estratégico de la TPI de CaCEC
-

1. Objeto:

Elaborar un Plan Comercial que permita la definición de acciones para atraer operaciones de las empresas de nuestra ciudad y del interior de la provincia de Córdoba a la TPI - Terminal Portuaria Interior de CaCEC.

2. Perfil del Consultor:

Los requerimientos que deben cumplir el consultor o equipo de consultores son:

- a) Título Universitario.
- b) Se considerará relevante en los antecedentes:
 - Especialidad o formación de posgrado en Organización de la Producción, Procesos e Infraestructuras Logísticas, Cadenas de suministros, o similares.
 - Antecedentes académicos relacionados a la temática.
- c) Ejercicio profesional por un plazo no menor a 20 años (Excluyente).
- d) Experiencia demostrable en ejecución de proyectos internacionales relacionados al desarrollo de actividades y funciones logísticas con impacto en el comercio exterior, tanto para empresas como para gobiernos u organismos públicos. (Excluyente).
- e) Experiencia demostrable en proyectos para la definición y puesta en marcha de procesos de contratación de servicios logísticos especializados; en proyectos de integración de organismos públicos en las cadenas de abastecimiento con el transporte terrestre y marítimo; en la definición de acciones comerciales para el desarrollo de ofertas de servicios logísticos. (Excluyente).
- f) Diseño de planes logísticos, centros logísticos, estudios de factibilidad y planificación de operaciones portuarias y marítimas.
- g) Experiencia en asesoramiento logístico a empresas de diversa envergadura y sectores relacionados con el comercio internacional.
- h) Participación demostrable en foros, asociaciones y organismos públicos o privados que tengan focos en las actividades logísticas y en la promoción del comercio internacional, con alto grado de relacionamiento con líneas marítimas, operadores logísticos, y agentes de carga en general.
- i) Capacidad de comunicación oral y escrita

3. Actividades a desarrollar por el consultor:

La dedicación es part-time por resultados, con la realización de las siguientes actividades (orientativas):

- a) Relevar políticas de posicionamiento de contenedores vacíos en la TPI, procesos de asignación de los mismos a las cargas, procedimientos de gestión y control, sistemas informáticos intervinientes.
- b) Definir estrategias comerciales con forwarders, despachantes y clientes finales con el objetivo de lograr acuerdos de participación en las cuestiones comerciales, tratamiento de clientes en cada caso, criterios de client-partner aplicables.
- c) Elaborar un Plan de acción comercial, de coordinación general, detallando pautas y esquemas comerciales para establecer la "unidad comercial" de la TPI en conjunto con el operador logístico seleccionado.

4. Productos esperados de la consultoría:

Luego de la contratación el consultor o equipo de consultores presentará:

Producto 1: Relevamiento mediante entrevistas y reuniones de trabajo con líneas marítimas que operan en los puertos de salida/ingreso de las exportaciones/importaciones de Córdoba.

Producto 2: Acuerdos globales con forwarders como aliados estratégicos. Para el desarrollo de esquemas operativos, con la prestación de los servicios que el operador logístico seleccionado llevará a cabo en el área de operación de contenedores (movimientos de ingreso y egreso; mantenimiento, reparación, acondicionamiento y/o upgrade; transporte nacional; registro informático de toda la actividad de la TPI de CaCEC).

Producto 3: Preparación de esquemas operativos para los procesos de la Terminal Portuaria Interior una vez entradas en vigencia nuevas normas y procedimientos a partir de las gestiones que se realicen ante la Dirección General de Aduanas, Ministerio de Transporte y Ministerio de Producción.

Producto 4: Documento con la versión del Plan Comercial y Estratégico de la TPI de CaCEC, que contenga:

- Modelo de desarrollo a partir de la situación existente.
- Definición de acuerdos y normativas públicas a proponer para dar sustento a las operaciones.
- Cronograma de puesta en marcha del Plan Comercial diseñado.

5. Relaciones y Ámbito de Acción:

Actuará en forma independiente bajo la supervisión del Director Ejecutivo de CaCEC.

6. Monto y forma de pago:

El monto total de la contratación es de hasta \$400.000 (pesos cuatrocientos mil) a abonarse contra productos aprobados de acuerdo a lo indicado en el punto 4 precedente.

- Aprobación productos 1 20% (Mes 1)
- Aprobación producto 2 30%. (Mes 2)
- Aprobación producto 3 25%. (Mes 3)
- Aprobación producto 4: 25% (Mes 3)

7. Plazo de contratación:

La duración del contrato será de 3 (tres) meses.

8. Tipo de contrato:

El contrato que se celebrará es de Locación de Obra.

.....