



ANANA
GOLD

CONSULTING

¿Quiénes Somos?

Anana Gold Consulting, es la primera compañía Colombiana, dedicada a la internacionalización y expansión de marcas y organizaciones, que por medio de su estructura, metodología y amplio portafolio de servicios, permite a las empresas, gestionar su proceso de comercio internacional a través de expertos, vía outsourcing, disminuyendo costos y rentabilizando su operación.

Este modelo de negocio, pone a disposición de nuestros clientes, nuestra experiencia y conocimiento, tanto en origen como en destino, acelera la curva de aprendizaje de las marcas y genera sinergias, reduciendo el Time to Market y permitiendo implementar la estrategia internacional de las organizaciones al menor costo y riesgo posible.

Anana Gold, surge como respuesta a la necesidad de las marcas de expandir sus mercados, con el fin de brindarles la asesoría, estructura, acompañamiento y recursos, que estas requieren para lograrlo.

Consultoría Internacional

Ofrecemos a nuestros clientes, una amplia gama de servicios que van desde la capacitación, definición de estrategia internacional, hasta la gestión y sostenimiento de su operación internacional, logrando en conjunto los resultados de expansión definidos.



Misión

Ideamos, construimos y desarrollamos el medio para que nuestros clientes puedan iniciar sus operaciones en mercados internacionales con sus productos y/o servicios de manera eficiente, sostenible y rentable.



Visión

En el 2020, seremos la firma pionera en Antioquia, en internacionalización de marcas y organizaciones y lograremos poner en mercados internacionales, más de 100 productos o servicios, de diferentes compañías.



SERVICIOS



1

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN

Contenido y entregables:

1. Diagnóstico interno

- Situación actual de la organización
- Dofa exportador
- Fase exportadora
- Requerimientos (adaptación de procesos)

2. Diagnóstico Producto y/o servicio

- Análisis de producto/ servicio
- Portafolio exportable
- Check list herramientas tácticas.
- Identificar si el producto aplica para acuerdos comerciales vigentes
- Requerimientos específicos por tipo de producto (ej.: registros sanitarios, Fitosanitarios, Invima, ICA)
- Cadena de valor

3. Comercial

- Matriz de mercados
- Matriz de competencia
- Esquema comercial
- Lista de precios.
- Listado inicial de Prospects

4. Plan estratégico internacional

- Análisis PESTEL
- Matriz de decisión
- Escenarios de expansión
- Plan de acción

Duración:

6 Semanas

2

GESTIÓN LOGÍSTICA

Contenido y entregables:

1. Documentación

- Factura
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Documentación específica
- Definición de certificaciones aplicables

A. Pagos

- Negociación de divisas y elaboración de declaraciones de cambio y cartas a bancos.
- Legalización de divisas

2. Despachos

- Negociación de tarifas con agentes de carga y aduana
- Negociación con transportadoras y reservas.
- Diligenciar información en el VUCE
- Elaboración de documentos requeridos por terceros
- Despacho y seguimiento a llegada
- Envíos vía Courier

3

ACOMPAÑAMIENTO

Horas de consultoría/accompañamiento al equipo designado por la empresa, durante el proceso de implementación del plan definido.

4

MISIONES COMERCIALES Y FERIAS

Consiste en la elaboración de agendas comerciales y ferias compartidas con otras marcas ó exclusivas, para mercados y clientes objetivos definidos en el plan.

Toda la información suministrada o conocida por las partes para la consecución y ejecución de los objetivos aquí planteados se encuentra sujeta a estricta reserva. Por esta razón las partes se obligan a no difundirla o utilizarla fuera de la empresa ni comunicarla a terceros. La información confidencial aquí mencionada incluye, pero no se limita a secretos industriales y profesionales, información comercial o tecnológica relacionada con cualquiera de las partes o su actividad comercial o de su empresa en general tales como softwares, operaciones, desarrollo de sistemas, análisis, estudios, bases de datos, diseños, dibujos, entre otros durante la vigencia del acompañamiento para fines distintos a los aquí propuestos. La violación de esta obligación durante la vigencia del acompañamiento, por cualquier de las partes, constituye falta grave que da lugar a su terminación.



Maria Clara Rubio G.
Consultora internacional
Celular: 3217607140
E-mail: gerencia@ananagold.co