

Estudio de caso

Documento: Estudio de caso de las actividades de Karavel Consulting

Fecha: Enero 2008

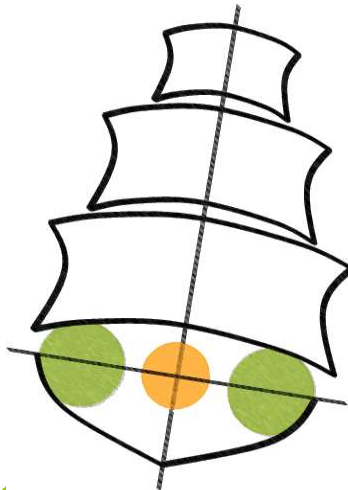
Autor: Jon Eric Vicario

Email: ericvicario@karavelconsulting.com

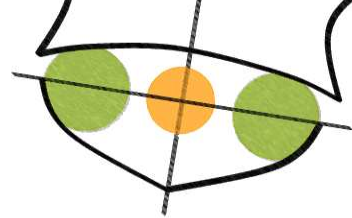
Dirección:

Flat 401, Spectra Amanecer Building,
#30 Harris Road, Benson Town,
Bangalore-560 046

Teléfono: (0091) 8042048028



KARAVEL
CONSULTING
India Based International Consultants



Objeto:

El objeto de este documento es exponer algunas misiones representativas de las actividades realizadas por el equipo de **Karavel Consulting Pvt.Ltd.**

Los casos expuestos son un ejemplo de actividades-tipo desarrolladas hasta la fecha y no deben entenderse como una lista exhaustiva y/o restrictiva de nuestras actividades y sectores de competencia.

Información General:

Karavel Consulting Pvt.Ltd. es una consultora con base en india creada por expertos internacionales con el objetivo de habilitar el acceso a los recursos y oportunidades presentes en este país a PYMES y asociaciones francesas y españolas.

Nuestro objetivo es ofrecer a nuestros clientes servicios a medida para asegurar el éxito de sus operaciones en India.

Actividades desarrolladas

En aras del principio de confidencialidad con nuestros clientes, sectores y nombres han sido omitidos.

1) Estudio de Mercado : Nuevas oportunidades

Cliente: Empresa franco-India

Objetivo: Definir las potencialidades de la empresa sobre una nueva gama de productos

Método:

- Análisis DAFO de la empresa en cuestión
- Análisis « benchmarking » de los actores del nuevo sector
- Desarrollo de una guía de mejores prácticas del nuevo sector
- Recomendaciones y estrategia a seguir

2) Subcontratación de Producción

Cliente: PYME española sin experiencia previa en Asia

Objetivo: Internacionalización de la producción

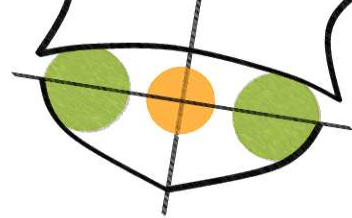
Método:

- Análisis del sector e identificación de los actores principales
- Visita y selección de socios potenciales
- Organización de la visita del cliente, acompañamiento y ayuda durante la negociación
- Representación local de los intereses del cliente

Karavel Consulting Pvt. Ltd.

Registered Office: Flat 401, Spectra Amanecer Building, #30 Harris Road, Benson Town,
Bangalore-560 046

www.karavelconsulting.com



3) Estudio de mercado : Distribución

Cliente: PYME española

Objetivo: Definir las potencialidades de distribución de la empresa en el mercado Indio

Método:

- Análisis del sector e identificación de las redes de distribución
- Definición del proyecto: gama, cliente-objetivo, puntos de venta...
- Definición de las condiciones legales
- Recomendaciones y estrategia

4) Búsqueda de productos

Cliente: Pequeñas y medianas empresas

Objetivo: Búsqueda de productos específicos para la exportación

Método:

- Estado de la cuestión e identificación de los actores principales
- Búsqueda de productos
- Visita y selección de socios potenciales
- Representación local de los intereses del cliente

5) Auditorias internas

Cliente: Empresa francesa con presencia en India desde hace años

Objetivo: Desarrollo de una matriz de precios con la función de controlar el coste de producción en India de cada producto.

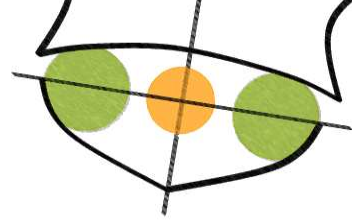
Método:

- Aplicación del « método ABC »
- Definición del impacto financiero de cada departamento de la empresa
- Definición del impacto financiero de cada actividad desarrollada por la empresa
- Compilación de resultados y puesta en marcha de un « método de pricing »

Karavel Consulting Pvt. Ltd.

Registered Office: Flat 401, Spectra Amanecer Building, #30 Harris Road, Benson Town,
Bangalore-560 046

www.karavelconsulting.com



6) Estudio de Implantación

Cliente: Empresa francesa con proveedores en India

Objetivo: Definir las opciones jurídicas para la implantación de una delegación de la empresa

Método:

- Definición de sus intereses a corto, medio y largo plazo en India
- Estudio y presentación personalizada de las oportunidades de implantación posibles según la legislación india
- Estudio comparativo de las ventajas e inconvenientes de cada opción según las obligaciones y exigencias de la empresa cliente
- Establecimiento de dos presupuestos de implantación primer año de actividades en función de las opciones (entidades) jurídicas más apropiadas

7) Subcontratación de actividades

Cliente: Plataforma de competencias internacional con base en Francia-China

Objetivo: Facilitar el acceso a recursos locales en el ámbito IT

Método:

- Definición de sus intereses
- Investigación y estudio y selección de posibles socios
- Plan de actividades y presupuesto
- Dirección del proyecto

8) Validaciones Comerciales

Cliente: Plataforma Francesa de comercio internacional

Objetivo: Preparar, comprobar y ejecutar todos los pasos comerciales necesarios para proyectos de import/export

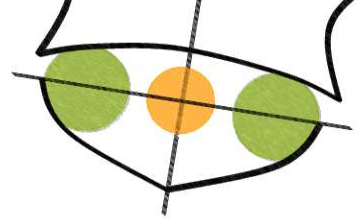
Método:

- Preparación de la documentación
- Representación en India de los intereses del Cliente
- Referenciación de la contraparte India
- Recogida y envío de muestras
- Coordinación del proyecto y negociación comercial
- Informe final de validación

Karavel Consulting Pvt. Ltd.

Registered Office: Flat 401, Spectra Amanecer Building, #30 Harris Road, Benson Town,
Bangalore-560 046

www.karavelconsulting.com



9) Proyectos puntuales : necesidades de funcionamiento

Cliente: Compañías con diversas problemáticas

Objetivo: Solucionar problemas legales, financieros y contables

Ejemplos:

- Contratos internacionales
- Aumento de capital
- Sistemas de comisiones
- Soluciones contables



Karavel Consulting Pvt. Ltd.

Registered Office: Flat 401, Spectra Amanecer Building, #30 Harris Road, Benson Town,
Bangalore-560 046

www.karavelconsulting.com