



- ③ **Antecedentes:** un **Fondo de Private Equity español** mostró interés en invertir en un proveedor de componentes de IT, que contaba entre sus clientes a algunas de las mayores compañías españolas
- ③ **Proyecto:** BCS llevó a cabo una Due Diligence Comercial de dos semanas
  - Desarrolló un rápido entendimiento de los principales factores claves del mercado
  - Entrevistó en dos ocasiones a su equipo gestor
  - Identificó y entrevistó a un experto de la industria reconocido a nivel internacional
  - Realizó varias entrevistas telefónicas con los grandes clientes de la compañía
  - Evaluó la compañía a través de un análisis DAFO
  - Analizó el Plan de Negocio y formuló una opinión independiente acerca de la posibilidad de alcanzar el mismo
- ③ **Resultado:** basándose en las conclusiones de este proyecto, el Fondo revisó su valoración y finalmente decidió no invertir