

- ③ **Antecedente:** una división de un grupo industrial español había identificado Brasil como un potencial mercado objetivo cara a sus planes de expansión internacional
- ③ **Proyecto Fase 1:** BCS, en colaboración con Broggin Brasil, llevó a cabo un estudio de mercado para verificar el potencial del mercado brasileño para los productos del cliente
 - Identificó y analizó los datos macroeconómicos más relevantes para el negocio
 - Entrevistó a potenciales clientes y distribuidores
 - Evaluó los posibles canales de distribución
 - Investigó los niveles de precio de la competencia local e internacional
 - Asesoró en el estudio de costes de implantación (transporte, aduanas...) necesarios para poder comercializar los productos de Italia
- ③ **Proyecto Fase 2:** Después haber verificado el potencial y tomada la decisión de entrar en el mercado, BCS apoyó al cliente en la fase de lanzamiento e implantación
 - Asesorando la forma de entrada óptima, después de un estudio de necesidades legales, fiscales y laborales
 - Definiendo el perfil ideal del candidato a liderar el proyecto en Brasil
 - Buscando y seleccionando tres candidatos
 - Contratando al candidato seleccionado por el cliente por un periodo inicial de 6 meses
 - Poniendo a disposición infraestructuras y servicios de apoyo (*business center*) necesarios para lanzar la actividad comercial de forma inmediata
 - Supervisando la actividad a nivel local y proporcionando un *reporting* regular
 - Actuando como experto sectorial en las primeras reuniones con potenciales clientes locales
- ③ **Resultado:** A los pocos meses de haber identificado a Brasil como mercado objetivo, el cliente ya está operando comercialmente en el país a través de una estructura propia

