

- ③ **Antecedentes:** una multinacional española, líder en la fabricación de piezas para motores navales, quería establecer un acuerdo de representación con una empresa de servicio técnico en Brasil

- ③ **Proyecto:** BCS llevó a cabo una búsqueda y selección entre numerosos agentes que operaban en el mercado y organizó una agenda de reuniones entre el cliente y los candidatos más atractivos
 - Definió las características y el perfil “ideal” del agente junto a la compañía
 - Completó una búsqueda extensiva entre más de 50 compañías que ofrecían asistencia técnica de motores navales en Brasil
 - Identificó un número más limitado de empresas potencialmente interesantes y profundizó sus perfiles a través de contactos telefónicos directos y de un cuestionario de competencias técnicas detallado
 - Realizó reuniones “cara-a-cara” con las empresas para definir una “short-list”
 - Organizó una agenda de reuniones en Brasil entre el cliente y 6 compañías seleccionadas
 - Apoyó al cliente en la selección final y definición de la relación comercial
 - Llevó a cabo un seguimiento constante de las negociaciones para el cierre del acuerdo, apoyando al cliente en diversas tareas complementarias
 - ▶ Elaboró una “carta de intenciones”
 - ▶ Coordinó el desarrollo de una *Due Diligence* fiscal y laboral, valorando la situación financiera del *partner* en Brasil
 - ▶ Participó en la elaboración del contrato firmado entre el cliente y el *partner* seleccionado
 - ▶ Asesoró y aportó recursos para el desarrollo operativo de la colaboración acordada en sus primeros meses de actividad

- ③ **Resultado:** en menos de 4 meses y después de un solo viaje a Brasil, el cliente había encontrado el agente ideal con el cual establecer un acuerdo de representación a largo plazo. En los 4 meses siguientes se elaboró y firmó el contrato

