BROGGINI consulting
milano - madrid

Commercial Due Diligence y Planificación Comercial en el Sector de la Fabricación y Distribución de Azulejos

- **Antecedente:** los fondos **Qualitas Equity Partners** y **Lombard Odier Darier Hentsch PE** habían entrado en un periodo de exclusividad para negociar la compra de un importante productor de azulejos en Castellón (**Azuvi**).

- **Proyecto:** BCS llevó a cabo una Due Diligence de Mercado en España y en los mayores mercados Europeos de exportación (Alemania, Francia, Reino Unido):
  - Realizó entrevistas cara a cara con expertos del sector y clientes de la compañía
  - Investigó el entorno del mercado y el posicionamiento de la empresa en los distintos países
  - Validó los objetivos del plan de negocio
  - Después del cierre, volvió a analizar los temas comerciales más relevantes, identificando áreas de mejora y recomendando acciones a corto plazo

- **Resultado:** El fondo cerró con éxito la transacción, integrando las recomendaciones de BCS en la nueva estrategia comercial de la compañía. Después de la transacción, BCS fue contratada durante cuatro meses para apoyar el desarrollo de una nueva estrategia comercial en los tres mercados de exportación europeos más importantes

QEP



