



Desarrollo de Negocio Internacional. Digital. Conectado.

Firma digital de business development internacional especializada en intermediación comercial, entrada a mercados y conexión de oportunidades entre empresas, con foco en los sectores de agricultura y construcción a escala global.

I

INTELIGENCIA
DE MERCADO

II

ENTRADA
A MERCADOS

III

SOURCING
DE
OPERACIONES

IV

INTERMEDIACIÓN
COMERCIAL

INDEX

Tabla de contenidos

Un recorrido completo por nuestra firma: identidad, capacidades, sectores, alcance global, modelo operativo y vías de colaboración.

<i>01</i>	Posicionamiento Quiénes somos y qué resolvemos	PG · 03
<i>02</i>	Capacidades centrales Las cuatro líneas de valor	PG · 04
<i>03</i>	Verticales sectoriales Fertilizer Desk & Construction Desk	PG · 05
<i>04</i>	Green & Sports Infrastructure Infraestructura verde y deportiva de alto valor	PG · 06
<i>05</i>	Alcance geográfico Global reach, local execution	PG · 07
<i>06</i>	Modelo de relación Cómo se trabaja con IMC	PG · 08
<i>07</i>	Metodología Nuestro proceso en cuatro fases	PG · 09
<i>08</i>	Por qué IMC Partners Diferenciales competitivos	PG · 10
<i>09</i>	Contacto Iniciemos una conversación	PG · 11

— QUIÉNES SOMOS

Una firma digital de business development internacional.

IMC Partners es una firma digital de desarrollo de negocio internacional especializada en intermediación comercial, entrada a mercados y conexión de oportunidades entre empresas a escala global. Operamos como puente entre fabricantes, distribuidores, promotores y compradores en los sectores donde el conocimiento del terreno marca la diferencia.

No vendemos servicios aislados de consultoría, marketing o intermediación. Vendemos **desarrollo de negocio**: la capacidad de transformar una intención comercial en una operación real, ejecutada en el mercado correcto, con el partner correcto y bajo la estructura adecuada.

Nuestra arquitectura combina **análisis de mercado, estrategia de entrada, identificación de oportunidades y estructuración de acuerdos**. Tres conceptos —intermediación, marketing y consultoría— son nuestras herramientas; el producto es la operación cerrada.



— LO QUE HACEMOS

Cuatro capacidades, un mismo objetivo.

Convertir una intención de negocio en una operación cerrada. Cada engagement combina, en distinta proporción, las cuatro líneas de valor que articulan nuestra práctica.



MARKET INTELLIGENCE

Estudios de mercado y análisis competitivo aplicados a la decisión: tamaño de oportunidad, dinámica de precios, mapeo de actores, barreras regulatorias y ventanas de entrada. Inteligencia accionable, no informes de archivo.

SIZING

COMPETITIVE MAP

PRICING



MARKET ENTRY

Estrategia y plan de entrada a mercados: posicionamiento, canal idóneo, partner local óptimo y secuenciación operativa. Llevamos a la empresa de la decisión a la presencia comercial efectiva en el país objetivo.

GO-TO-MARKET

CHANNEL

LOCAL PARTNER



DEAL SOURCING

Identificación activa de oportunidades reales: proyectos en curso, compradores con presupuesto verificado, tenders, RFQ y demandas no anunciadas. Acceso a deal-flow cualificado en agricultura y construcción.

RFQ

TENDERS

OFF-MARKET



COMMERCIAL INTERMEDIATION

Estructuración y cierre de acuerdos: negociación, contratos marco, condiciones comerciales, logística internacional y compliance. Acompañamos hasta la firma, y más allá si la operación lo requiere.

NCNDA

CONTRACTS

CLOSING

A. Inteligencia accionable

B. Acceso a partners verificados

C. Cierre asistido extremo a extremo

— VERTICALES SECTORIALES

Tres sectores. Conocimiento profundo.

Concentramos nuestra práctica en tres verticales donde la diferencia entre una operación que cierra y una que se cae está, casi siempre, en el partner correcto y en el momento correcto.



VERTICAL 01

Fertilizer Desk

Línea dedicada al comercio internacional de fertilizantes y agroinsumos. Conectamos fabricantes y traders con importadores y distribuidores en mercados emergentes y consolidados.

- ◆ Urea, NPK, DAP, MAP, sulfatos y mezclas físicas
- ◆ Fabricantes ↔ importadores ↔ distribuidores
- ◆ Estructuración FOB, CIF y CFR
- ◆ Logística marítima y due-diligence comercial
- ◆ Proof of Funds, Proof of Product, contratos marco



VERTICAL 02

Construction Desk

Línea dedicada al desarrollo inmobiliario, obra nueva y rehabilitación. Conectamos promotores y propietarios con constructoras, contratistas e inversores especializados.

- ◆ Obra nueva residencial y mixta
- ◆ Rehabilitación integral y reposicionamiento
- ◆ Promotores ↔ constructoras ↔ contratistas
- ◆ Proyectos internacionales y transfronterizos
- ◆ Estructuración de joint ventures y co-promociones

FOB

CIF · CFR · DAP

JV

JOINT VENTURES

PoF

PROOF OF FUNDS

DD

DUE DILIGENCE

CARACTERÍSTICA	FERTILIZER DESK	CONSTRUCTION DESK
Operación tipo	Importación batch / spot	Promoción · obra · JV
Volumen referencial	5K – 50K toneladas	5M – 50M EUR
Plazo de cierre	30 – 90 días	6 – 24 meses
Instrumento clave	Term-sheet · LOI · NCNDA	Contrato marco · JV agreement

— VERTICAL 03

Infraestructura verde y deportiva de alto rendimiento.

Una expansión natural de nuestras dos primeras verticales: aprovecha el conocimiento agronómico (fertilizantes, césped técnico) y constructivo (obra civil, drenajes, urbanización) para abordar proyectos de gran escala. No paisajismo: **infraestructura verde de alto valor**, conectando promotores, fondos, constructoras especializadas y operadores deportivos.

 <p>SUBSEGMENTO 01 Golf Development</p>	 <p>SUBSEGMENTO 02 Football & Sports</p>	 <p>SUBSEGMENTO 03 Landscape & Urban</p>
<p>Diseño, masterplanning y construcción de campos y resorts integrados.</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Diseño y masterplanning ◆ Campos 9 / 18 hoyos ◆ Resorts integrados ◆ Irrigación avanzada ◆ JV con promotores <p>TICKET · 5M - 40M €</p>	<p>Infraestructura deportiva profesional, centros de entrenamiento y academias.</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Campos FIFA-ready ◆ Centros de entrenamiento ◆ Complejos deportivos privados ◆ Academias profesionales ◆ Estadios y graderíos <p>TICKET · 2M - 20M €</p>	<p>Paisajismo estratégico de gran escala para promociones y entornos premium.</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Jardines corporativos ◆ Urbanizaciones premium ◆ Parques privados ◆ Zonas verdes inmobiliarias ◆ Drenaje y césped técnico <p>TICKET · 1M - 15M €</p>

<p>Promotores REAL ESTATE · HOSPITALITY</p>	<p>Fondos RE · SPORTS · RESORTS</p>	<p>Constructoras ESPECIALIZADAS</p>	<p>Operadores DEPORTIVOS · HOSPITALITY</p>
--	--	--	---

<p>A. Conexión con fertilizantes & construcción</p>	<p>B. Tickets de 1M a 40M €</p>	<p>C. JV con promotores & fondos</p>
--	--	---

ALCANCE GEOGRÁFICO

Global reach. Local execution.

No vendemos por país: vendemos acceso. Cada operación se adapta al mercado local, apoyada en una red de partners ejecutivos en las cinco regiones donde concentramos actividad.

REGIONES DE ACTIVIDAD

- **Europa** EU · UK
- **África** Norte · Subsahariana
- **LATAM** México · Cono Sur
- **Oriente Medio** Golfo · Levante
- **Asia** Sudeste · Sur Asia

MODELO OPERATIVO

Cada deal se ejecuta en el terreno con un partner local seleccionado por sector y geografía. IMC Partners coordina, estructura y supervisa; el partner local ejecuta.

CAPILARIDAD REAL

Una red verificada de operadores, fabricantes, importadores, promotores y constructoras activamente involucrados en el flujo de operaciones, no un directorio inerte.

ADAPTACIÓN REGULATORIA

Cada mercado tiene sus reglas. Identificamos partners y vehículos legales que minimizan fricción regulatoria y aceleran el time-to-deal.

5

REGIONES OPERATIVAS

∞

PARTNERS LOCALES ACTIVOS

3

VERTICALES SECTORIALES

48h

TIEMPO MEDIO DE RESPUESTA

I

FABRICANTES

Productores con capacidad exportadora.

II

IMPORTADORES

Operadores con licencia y red propia.

III

DISTRIBUIDORES

Capilaridad regional consolidada.

IV

PROMOTORES

Desarrollos en curso y suelo activo.

V

CONSTRUCTORAS

Capacidad de ejecución internacional.

— MODELO DE RELACIÓN

Tres formas de colaborar con IMC.

Modelos compatibles entre sí. La mayoría de relaciones combinan retainer y success fee para alinear incentivos y asegurar continuidad operativa.

<p>01</p> <p>CONSULTING / ADVISORY FEE</p> <p>Fee fijo por proyecto cerrado: estudios de mercado, planes de entrada, due-diligence comercial, valoración de oportunidades. Entregable definido y plazo cerrado.</p> <p>PROJECT-BASED</p>	<p>02</p> <p>DIGITAL RETAINER</p> <p>Acceso continuo a oportunidades, representación comercial digital y soporte estratégico activo. La modalidad recomendada para empresas con vocación de crecimiento sostenido.</p> <p>RECURRING</p>	<p>03</p> <p>SUCCESS FEE</p> <p>Comisión sobre operaciones efectivamente cerradas: fertilizantes vendidos, proyectos de construcción ejecutados, joint ventures formalizadas. Pago sólo por resultado.</p> <p>PERFORMANCE</p>
---	--	--

MODELO	COMPROMISO	OUTPUT PRINCIPAL	INDICADOR
Consulting Fee	Proyecto único	Estudio · Plan · DD	Calidad del entregable
Digital Retainer	Mensual · Trimestral	Acceso continuo a deal-flow	Operaciones generadas
Success Fee	Por operación	Cierre de la operación	% sobre valor del deal

<p>COMPROMISO 01 · TRANSPARENCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> Tarifas explícitas en propuesta firmada. Sin facturación oculta ni costes sorpresa. Acceso al estado de cada deal en curso. 	<p>COMPROMISO 02 · ALINEACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> Retainer ajustado al volumen real de actividad. Success fee solo sobre operaciones cerradas. Sin permanencias largas ni letra pequeña. 	<p>COMPROMISO 03 · EJECUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> NCNDA firmado antes de revelar contraparte. Due-diligence en cada partner propuesto. Acompañamiento hasta firma y post-firma.
---	---	---

— C Ó M O T R A B A J A M O S

Un proceso en cuatro fases.

Una metodología clara, replicable y medible. Cada fase tiene entregable, plazo y decisión go / no-go antes de avanzar a la siguiente.

01

ANÁLISIS DE MERCADO 2 - 4 SEMANAS

Diagnóstico del sector, mapeo competitivo, identificación de demanda real y dimensionado de la oportunidad. Output: market brief accionable con tres a cinco hipótesis priorizadas.

OUTPUT Market Brief · Hipótesis priorizadas · Decisión Go/No-Go

02

IDENTIFICACIÓN DE PARTNERS 3 - 6 SEMANAS

Selección y validación del partner local óptimo: fabricante, distribuidor, promotor o constructora. Verificación reputacional, capacidad operativa y encaje estratégico.

OUTPUT Shortlist validada · Due-diligence · Carta de intenciones

03

ESTRUCTURACIÓN DEL ACUERDO 4 - 8 SEMANAS

Diseño de la operación: condiciones comerciales, esquema legal, logística, financiación si aplica y compliance. Negociación asistida hasta el cierre.

OUTPUT Term-sheet · NCNDA · Contrato firmado

04

SOPORTE DE EJECUCIÓN CONTINUO

Acompañamiento durante la implementación: seguimiento operativo, resolución de incidencias, expansión a operaciones recurrentes. La relación no termina con la firma.

OUTPUT Operación en curso · Reporting · Pipeline ampliado

DIFERENCIALES

Por qué IMC Partners.

Seis razones que articulan nuestra propuesta de valor frente a una consultora generalista o un broker tradicional.



MODELO 100% DIGITAL

Estructura ágil sin sobrecoste de oficinas físicas; rapidez de respuesta y eficiencia operativa que se traducen en mejores condiciones para el cliente.



ESPECIALIZACIÓN VERTICAL

Foco real en agricultura, construcción e infraestructura verde-deportiva: los tres sectores donde la diferencia entre cerrar y no cerrar depende del conocimiento sectorial granular.



COBERTURA MULTI-REGIÓN

Cinco regiones operativas con red local activa: una sola interlocución para operar simultáneamente en mercados que tradicionalmente requerirían múltiples consultoras.



RESULTADOS, NO INFORMES

El éxito se mide por operaciones cerradas, no por entregables archivados. Modelo de éxito alineado con el cliente vía retainer + success fee.



ALCANCE INTEGRAL

De la inteligencia de mercado al cierre de la operación, sin fragmentar el proceso entre múltiples proveedores. Un único interlocutor responsable.



TRANSPARENCIA Y COMPLIANCE

Operaciones estructuradas bajo estándares internacionales: NCNDA, due-diligence reputacional y trazabilidad completa de cada paso.

CRITERIO	IMC PARTNERS	CONSULTORA GENERALISTA	BROKER TRADICIONAL
Foco sectorial	Especializado	Genérico	Variable
Modelo de fee	Retainer + success	Hourly + fijo	Solo success
Output entregado	Operación cerrada	Informe / plan	Lead suelto
Cobertura	Multi-región	Limitada	Variable

— CONTACTO

Iniciemos una conversación.

¿Una operación en curso, una entrada a mercado, una oportunidad por validar? Cuéntenos su caso y le respondemos en menos de 48 horas con un primer enfoque.

RAZÓN SOCIAL

IMC Partners LLC

EIN · 32-0827849

DIRECCIÓN

407 Lincoln RD STE 708

Miami Beach · FL 33139 · USA

EMAIL

imc.partners@gmx.com

Respuesta < 48h en días laborables

COBERTURA

Worldwide

Europa · África · LATAM · Oriente Medio
· Asia



DESARROLLO DE NEGOCIO INTERNACIONAL

5 REGIONES	3 VERTICALES	4 CAPACIDADES	∞ PARTNERS
---------------	-----------------	------------------	---------------

— DIGITAL · CONECTADO · GLOBAL —