

- ③ **Antecedente: Un Grupo Industrial Nacional**, como parte de su estrategia de diversificación, planteó la necesidad de incorporar una línea de negocio para el desarrollo y comercialización de dispositivos de automatización bancaria

- ③ **Proyecto:** BCS llevó a cabo un análisis del mercado de dispositivos de automatización bancaria a nivel europeo y nacional, identificando potenciales oportunidades de inversión
 - Realizó un análisis del mercado de terminales de automatización bancaria (número de sucursales, nivel tecnológico, barreras de entrada, competencia,...)
 - Realizó un benchmark a nivel internacional del mercado de recicladores bancarios existentes
 - Valoró el mercado de recicladores bancarios y quioscos de automatización bancaria en España
 - Identificó potenciales empresas objetivo de cara a presentar una propuesta de *joint venture* / adquisición
 - Estableció el contacto entre las diferentes empresas facilitando el desarrollo de una relación frente a la potencial transacción
 - Asesoró al cliente en la realización de un planteamiento de cara a la operación
 - Realizó el Plan de Negocio en base a los planes de colaboración entre las dos empresas y a las sinergias industriales y comerciales resultantes

- ③ **Resultado:** El cliente, con la ayuda de BCS, actualmente está en conversaciones avanzadas para la adquisición de un fabricante identificado en el estudio de BCS

