

- ③ **Antecedente:** Un **fondo de Private Equity** inició un periodo de exclusividad para negociar la compra de una empresa líder en el mercado español del catering
- ③ **Proyecto:** BCS completó una extensa Due Diligence sobre la compañía y el mercado donde esta opera
 - Investigó la estructura del mercado de catering en España: tamaño, segmentación, principales jugadores y factores clave de éxito
 - Examinó el posicionamiento competitivo actual de la empresa
 - Evaluó el plan de negocio de la compañía desde el punto de vista de su factibilidad, identificando tanto oportunidades como amenazas adicionales
 - Exploró oportunidades de crecimiento añadidas, tanto en España como en el extranjero
 - Identificó y evaluó distintas opciones potenciales de desinversión
- ③ **Resultado:** El fondo desistió en su propósito de invertir y decidió no continuar con las negociaciones

