

- ③ **Antecedente: Nmás1** estaba liderando un proceso de “build-up” en los mercados de Billing y Mailing Directo
  - Deseaba evaluar la posición competitiva y el desarrollo de la nueva empresa creada, **Émfasis**, así como explorar potenciales candidatos para adquisiciones futuras
  
- ③ **Proyecto:** BCS llevó a cabo una extensa Due Diligence en ambos mercados
  - Realizó entrevistas cara a cara a los principales agentes
  - Investigó el entorno de ambos mercados y el posicionamiento de la nueva empresa
  - Definió vías sinérgicas para una mayor integración de las dos actividades
  - Examinó las principales tendencias de los mercados europeos más desarrollados, Francia e Italia, a través de un ejercicio de benchmark
  - Identificó a los principales competidores y empresas objetivo
  
- ③ **Resultado:** El cliente procedió con la ejecución de su plan, y en los meses siguientes adquirió una de las empresas objetivo señaladas en el estudio



**émfasis**  
Billing & Marketing Services

**Nmás1**

**Private Equity**