

- ③ **Antecedente:** **Atecsa**, operador de Inspecciones Técnicas de Vehículos controlado por **Nmás1**, buscaba emplazamientos óptimos para la apertura de nuevas estaciones de inspección
- ③ **Proyecto:** BCS desarrolló un detallado modelo analítico con el fin de determinar la evolución de la demanda de inspecciones en la región geográfica cubierta por el cliente:
  - Estimó la evolución de la demanda por provincia y tipo de vehículo, tomando en consideración distintas variables económicas y tendencias sociales
  - Desarrolló un modelo dinámico para determinar el potencial de mercado de cada estación (actual o futura), simular la distribución geográfica de las inspecciones y determinar los emplazamientos óptimos de las nuevas estaciones
- ③ **Resultado:** **Atecsa** incorporó los hallazgos de BCS en su estrategia de negocio
  - La decisión sobre nuevas estaciones se basó en los resultados del modelo
  - Las estimaciones de mercado se integraron en el plan de negocio del cliente y servirán como herramienta de negociación con las autoridades locales y reguladores de mercado

Nmás1

Private Equity

Circu itv

