



- ③ **Scenario:** **Atecsa**, società spagnola per l'ispezione tecnica di veicoli appartenente al fondo **Nmás1**, stava riformulando la sua strategia basandosi sull'apertura di nuovi centri
- ③ **Progetto:** BCS sviluppò un modello analitico dettagliato per determinare l'evoluzione della domanda di ispezioni tecniche nella regione servita dal cliente
 - Stimò l'evoluzione della domanda per provincia e tipo di veicolo, prendendo in considerazione variabili economiche e tendenze sociali
 - Sviluppò un modello dinamico per determinare il mercato potenziale dei centri di ispezione, allo scopo di stimare la distribuzione geografica delle ispezioni e definire le ubicazioni migliori per nuovi centri
- ③ **Risultati:** **Atecsa** incorporò i risultati dello studio di BCS nella sua strategia
 - La decisione sull'ubicazione dei nuovi centri fu basata sull'output del modello
 - Le stime di mercato furono integrate nel Business Plan del cliente e servirono come base di negoziazione con autorità locali ed organismi regolatori

Nmás1

Private Equity

