

Fusiones y adquisiciones (M&A) con Zscaler

Cómo Zscaler puede facilitar la evolución de su estrategia de integración de fusiones y adquisiciones, equilibrando la velocidad, el coste y el riesgo del programa con la experiencia del usuario y los objetivos de transformación.

Las transacciones de las fusiones y adquisiciones se vuelven cada vez más complejas a medida que el valor del acuerdo está invariablemente vinculado a objetivos transformacionales orientados a la evolución organizativa¹ En los últimos años, casi la mitad de todos los acuerdos de fusiones y adquisiciones fueron de naturaleza transformacional.² En un entorno tan exigente, el valor de un acuerdo está determinado por factores que van mucho más allá de las oportunidades de reducción de costes y plazos como, por ejemplo, la transformación integral de la empresa a través de la modernización de la tecnología fundamental. Además, a pesar de la creciente complejidad de las operaciones, los adquirentes en serie (organizaciones que aprovechan una estrategia de crecimiento programática basada en fusiones y adquisiciones) superan de forma constante a sus homólogos (un 2,3 % más de rentabilidad total para el accionista al año).³

Para mantener su ventaja competitiva a través de múltiples adquisiciones matizadas cada año, sin verse limitado por ineficiencias de integración, sobrecostes y hitos incumplidos, debe convertir la modernización tecnológica en la piedra angular de su estrategia de integración. Especialmente si desea alcanzar la “trinidad imposible” (bajos costes de programa, ejecución oportuna y riesgo cibernético minimizado) mientras impulsa la transformación y una mejor experiencia del usuario, no puede confiar solo en manuales que se centran principalmente en la optimización de procesos. Un objetivo tan ambicioso exige dejar de lado el manual metafórico y reimaginar fundamentalmente la columna vertebral de la infraestructura tecnológica. Además, ninguna estrategia de transformación moderna está completa sin ver el estado futuro deseado de la organización a través de una lente teñida por la IA. Hoy en día, el 72% de los CIO tienen una solución GenAI en fase piloto o de producción, y el 75% considera que las tecnologías de IA mejorarán el proceso de integración posterior a la fusión.⁴

Aquí es donde entra en juego la integración de fusiones y adquisiciones de Zscaler. Con una trayectoria de ayudar a cientos de clientes en todos los sectores principales a acelerar, reducir riesgos y simplificar sus

programas de integración y transformación impulsados por fusiones y adquisiciones, nuestra solución de integración para fusiones y adquisiciones con respaldo de IA puede acercarle, tanto como sea realista, a optimizar los tres indicadores clave de un programa de integración de fusiones y adquisiciones, coste, duración y riesgo, a la vez que mejora de forma significativa la experiencia del usuario.

Estos cuatro indicadores se combinan para impulsar las principales prioridades de cualquier responsable de programas de la Oficina de Integración (IMO) o patrocinador ejecutivo.

1 Captura de valor a partir de la reducción de los costes de integración

En los programas tradicionales de integración posterior a la fusión (PMI), la reducción de costes suele tener implicaciones negativas en los plazos del programa y en la gestión de riesgos. Un principio rector típico de los programas tradicionales es priorizar las iniciativas de optimización de costes y tiempo por sobre los proyectos de transformación desde cero. Por otro lado, aprovechar la solución en la nube de Zscaler elimina instantáneamente o reduce significativamente múltiples partidas de costes del programa, como los costes de configuración de nueva infraestructura de conectividad y seguridad y los costes de soporte de TSA.

Además de crear espacio en el presupuesto del programa para iniciativas de transformación, la arquitectura zero trust de Zscaler proporciona una plataforma de lanzamiento natural para la migración a capacidades de próxima generación en toda la empresa. Careem, la primera empresa tecnológica de mil millones de dólares de Oriente Medio y cliente de Zscaler, logró un ahorro considerable de recursos (una reducción de costes de aproximadamente el 55%), que reinvertió en iniciativas de transformación. El uso de una arquitectura modernizada habilitada por Zscaler también permitió a Careem gestionar las complejidades geopolíticas y de cumplimiento, simplificando las transacciones de fusiones y adquisiciones.

2 Creación rápida de valor a partir de plazos de integración acelerados

Una ventaja clave de Zscaler para la integración es la relativa facilidad y velocidad con que las dos entidades fusionadas pueden establecer conectividad interorganizativa. Éste suele ser el primer gran obstáculo en cualquier programa de integración. Obliga a los equipos de programa a posponer durante meses el inicio de las iniciativas de consolidación operativa (para organizaciones más grandes). Acelerar la conectividad inicial, a su vez, acelera la consolidación operativa y permite una rápida creación de valor a través de la búsqueda de flujos de ingresos sinérgicos por parte de la organización combinada.

Ninguna cantidad de optimización de procesos que se encuentra en los manuales tradicionales de PMI acelerará los plazos de integración en más de 50%, como lo hace Zscaler. Amplifon, un cliente de Zscaler, vio cómo las integraciones impulsadas por adquisiciones se aceleraban gracias a 90%. En concreto, el proceso de conectividad entre organizaciones se redujo de meses a apenas tres días.⁶ Esta velocidad permite a los clientes de Zscaler desbloquear rápidamente nuevas oportunidades de crecimiento después de la fusión aprovechando las fortalezas y capacidades combinadas de las entidades fusionadas.

3 Protección de marca y reputación mediante la mitigación avanzada de riesgos

Las organizaciones corren un mayor riesgo de sufrir infracciones y vulnerabilidades cuando se encuentran en medio de fusiones y adquisiciones, un hecho especialmente significativo para los adquirentes en serie. Zscaler puede ayudar a mantener y mejorar el valor de la marca durante y después del proceso de integración, garantizando la confianza de las partes interesadas y la lealtad del cliente.

Esto es posible gracias a Zscaler AI Fabric, un servicio en la nube que impulsa la gestión de riesgos, además de otras capacidades de nueva generación para fusiones y adquisiciones en la plataforma de Zscaler. Las capacidades clave incluyen informes de riesgos generados por IA, puntuaciones de riesgo organizativo que respaldan la debida diligencia de los objetivos, asignación del riesgo a la exposición financiera, predicción de brechas e incluso una aplicación Copilot.

Lo que distingue las capacidades de IA de Zscaler de sus pares es el conjunto de datos que impulsa esta competencia de IA. Es el conjunto de datos más completo del sector, respaldado por datos de más de 400 000 millones de transacciones diarias que pasan por la nube de Zscaler.

Un buen ejemplo de mejora de la postura de seguridad para proteger a las organizaciones durante fusiones y adquisiciones es Sandvik AB,⁷ una empresa multinacional de ingeniería con unos ingresos de 127 000 millones de coronas suecas (SEK). Sandvik protege decenas de marcas subsidiarias adquiridas a través de múltiples adquisiciones al centralizar su infraestructura de seguridad a través de Zscaler. A pesar de contar con 20 000 empleados trabajando desde cualquier lugar del mundo, Sandvik minimizó su superficie de ataque y continuó impulsando su crecimiento mediante transacciones de fusiones y adquisiciones.

4 Mejora de la experiencia del usuario

Zscaler alivia algunos de los retos más persistentes a los que se enfrentan los empleados durante las transacciones de fusiones y adquisiciones, reduciendo significativamente la rotación de personal durante dichas transacciones. Un artículo de 2024 de EY sobre cómo la cultura puede influir en los resultados de las fusiones y adquisiciones muestra que el 47 % de los empleados de la organización adquirida tiende a marcharse en el plazo de un año tras la adquisición, y hasta un 75 % en el transcurso de tres años.

Zscaler establece conectividad entre organizaciones en días, en lugar de semanas o meses, y proporciona información precisa de quién necesita acceso a qué capacidades en ambas organizaciones. Esto elimina uno de los mayores inhibidores de la experiencia del usuario durante los programas PMI.

Las ventajas adicionales incluyen un acceso empresarial y tiempos de resolución de problemas drásticamente mejorados. Con una fuerza laboral global y altos ejecutivos que necesitan acceso a información crítica y soporte oportuno para la resolución de problemas mientras están en movimiento, estas capacidades brindan un apoyo crucial para las iniciativas de gestión de cambios del programa PMI. Guaranteed Rate, el segundo mayor prestamista hipotecario minorista de Estados Unidos, informó de una mejora de 2 a 3 veces en la experiencia del usuario tras migrar a la plataforma de Zscaler.⁸

Experimente la próxima generación de fusiones y adquisiciones

Zscaler puede ofrecer información procesable y herramientas para que los líderes empresariales y los profesionales de fusiones y adquisiciones naveguen con éxito por las complejidades de la integración posterior a la fusión. La plataforma de Zscaler, respaldada por IA, mejora de forma significativa los cuatro indicadores esenciales de la integración posterior a la fusión que afectan directamente al valor del acuerdo, lo que convierte a Zscaler en una inversión estratégica clave para modernizar el estado futuro de su organización impulsado por fusiones y adquisiciones. Un ejemplo de ello es MOL Group, una empresa petroquímica internacional con un valor de 20 000 millones de dólares que aprovecha Zscaler para expandirse rápidamente mediante una integración impulsada por adquisiciones.

Póngase en contacto con el equipo de fusiones, adquisiciones y desinversiones de Zscaler para descubrir cómo puede crear valor sostenible y lograr el éxito a largo plazo en sus iniciativas de fusiones y adquisiciones.

Bibliografía

1. KPMG, *Navegando por fusiones y adquisiciones complejas: cómo ganar en la era de los acuerdos complejos*, 2022.
2. PwC, *Transaccionar para transformar: encuesta de PwC sobre integración de fusiones y adquisiciones*, abril de 2023.
3. McKinsey, *Cómo las fusiones y adquisiciones programáticas fomentan la resiliencia a largo plazo*, 13 de diciembre de 2023.
4. EY, *Encuesta de sentimiento de CIO 2024*, mayo de 2024.
5. [Página principal de fusiones y adquisiciones de Zscaler](#)
6. [Integraciones de fusiones y adquisiciones de Zscaler: caso práctico de Amplifon](#)
7. [Integraciones de fusiones y adquisiciones de Zscaler: caso práctico de Sandvik AB](#)
8. [Integraciones de fusiones y adquisiciones de Zscaler: caso práctico de Guaranteed Rate](#)
9. [Integraciones de fusiones y adquisiciones de Zscaler: caso práctico de MOL Group](#)

Más información en:

<https://www.zscaler.com/es/products-and-solutions/mergers-acquisitions-and-divestitures>



Acerca de Zscaler

Zscaler (NASDAQ: ZS) acelera la transformación digital para que los clientes puedan ser más ágiles, eficientes, resistentes y seguros. Zscaler Zero Trust Exchange protege a miles de clientes de los ciberataques y la pérdida de datos mediante la conexión segura de usuarios, dispositivos y aplicaciones en cualquier lugar. Distribuida en más de 150 centros de datos en todo el mundo, Zero Trust Exchange basada en SASE es la mayor plataforma de seguridad en la nube en línea del mundo. Obtenga más información en [zscaler.com/es](https://www.zscaler.com/es) o siganos en Twitter [@zscaler](https://twitter.com/zscaler).

© 2024 Zscaler, Inc. Todos los derechos reservados. Zscaler™, Zero Trust Exchange™, Zscaler Internet Access™, ZIA™, Zscaler Private Access™, ZPA™, Zscaler Digital Experience y ZDX™ y otras marcas comerciales mencionadas en [zscaler.com/es/legal/trademarks](https://www.zscaler.com/es/legal/trademarks) son (i) marcas comerciales o marcas de servicio registradas o (ii) marcas comerciales o marcas de servicio de Zscaler, Inc. en los Estados Unidos y/o en otros países. Cualquier otra marca registrada es propiedad de sus respectivos dueños.