



■ DOCUMENTO TÉCNICO

# Fusiones y adquisiciones de próxima generación con Zscaler

Cómo Zscaler puede ayudar a que su estrategia de integración de fusiones y adquisiciones evolucione, equilibrando la velocidad, el costo y el riesgo del programa con la experiencia del usuario y los objetivos de transformación.

Las transacciones de fusiones y adquisiciones se vuelven cada vez más complejas a medida que el valor del acuerdo se vincula invariablemente a objetivos de transformación orientados a la evolución organizativa.<sup>1</sup> En los últimos años, casi la mitad de todos los acuerdos de fusiones y adquisiciones fueron de naturaleza transformativa.<sup>2</sup> 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 costos y plazos: factores como la transformación holística de la empresa a través de la modernización de la tecnología de base. Además, a pesar de la creciente complejidad de los acuerdos, los adquirientes seriales (organizaciones que utilizan un modelo de crecimiento basado en fusiones y adquisiciones programáticas) superan continuamente a sus pares (un TSR del 2.3 % superior anualmente).<sup>3</sup>

Para mantener su ventaja competitiva a través de múltiples adquisiciones matizadas cada año, libre de inefficiencias de integración, sobrecostos e hitos no alcanzados, debe hacer de la modernización tecnológica la piedra angular de su estrategia de integración. Especialmente si desea alcanzar la “trinidad imposible” (bajos costos de programa, ejecución oportuna y mínimo ciberriesgo) 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 visión influenciada por la IA. Hoy en día, el 72 % de los CIO tienen una solución de 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.<sup>4</sup>

Aquí es donde la integración de fusiones y adquisiciones de Zscaler entra en acción.<sup>5</sup> Con un historial de haber ayudado a cientos de clientes de todas las principales industrias a acelerar, reducir riesgos y simplificar sus operaciones programas

de integración y transformación impulsados por las fusiones y adquisiciones, nuestra solución de integración de fusiones y adquisiciones respaldada por la IA puede acercarlo de la manera más realista posible a la optimización de las tres métricas clave de un programa de integración de fusiones y adquisiciones (costo, duración y riesgo) al tiempo que mejora sustancialmente la experiencia del usuario.

Estas cuatro métricas se combinan para impulsar las principales prioridades de cualquier gestor de programa o patrocinador ejecutivo de la oficina de gestión de integraciones (IMO).

## 1 Captura de valor a partir de costos de integración reducidos

Con los programas tradicionales de integración post-fusión (PMI), la reducción de costos tiende a tener implicaciones negativas en los cronogramas del programa y la gestión de riesgos. Un principio guía típico de los programas tradicionales es priorizar las iniciativas de optimización de costos y tiempo por sobre los proyectos de transformación desde cero. Por otro lado, aprovechar la solución de Zscaler distribuida en la nube elimina instantáneamente o reduce significativamente múltiples partidas de costos del programa, como los costos de configuración de nueva infraestructura de conectividad y seguridad y los costos 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. (~55 % reducción de costos), que reinvertió en iniciativas de transformación. El uso de una arquitectura modernizada habilitada para Zscaler también le permitió a Careem gestionar las complejidades geopolíticas y de cumplimiento, simplificando las transacciones de fusiones y adquisiciones.

**2**

## Rápida rentabilización a partir de plazos de integración acelerados

Un beneficio clave de aprovechar Zscaler para la integración es la relativa facilidad y velocidad con que las dos entidades fusionadas pueden establecer su interconectividad. Este 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 rentabilización a través de la búsqueda de flujos de ingresos sinérgicos por parte de la organización combinada.

No existe una optimización de procesos suficiente de los manuales tradicionales de PMI que pueda acelerar los plazos de integración en más de un 50 %, como lo hace Zscaler. Amplifon, un cliente de Zscaler, vio cómo las integraciones impulsadas por adquisiciones se aceleraban hasta un 90 %; en concreto, el proceso de conectividad entre organizaciones se redujo de meses a apenas tres días.<sup>6</sup> 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 violaciones y vulnerabilidades cuando se encuentran en medio de transacciones de fusiones y adquisiciones, un hecho especialmente significativo para los adquirentes seriales. 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 se habilita a través de Zscaler AI Fabric, un servicio en la nube que potencia la gestión de riesgos además de otras capacidades de

fusiones y adquisiciones de próxima generación en la plataforma de Zscaler. Las capacidades clave incluyen informes de riesgo generados por IA, puntuaciones de riesgo organizativo que respaldan la debida diligencia, mapeo de exposición financiera a riesgos, predicción de violaciones e incluso una aplicación Copilot.

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

Un buen ejemplo de mejora de la postura de seguridad para proteger a las organizaciones durante fusiones y adquisiciones es Sandvik AB,<sup>7</sup> una empresa multinacional de ingeniería con 127 mil millones de coronas suecas en ingresos. 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 tener 20,000 empleados trabajando desde cualquier parte del mundo, Sandvik minimizó su superficie de ataque y continuó impulsando su crecimiento a través de las transacciones de fusiones y adquisiciones.

**4**

## Experiencia de usuario mejorada

Zscaler alivia algunos de los desafíos más persistentes que enfrentan los empleados durante las transacciones de fusiones y adquisiciones, reduciendo significativamente la rotación de empleados durante las transacciones. Un artículo de EY de 2024 sobre cómo la cultura puede impactar los resultados de las fusiones y adquisiciones muestran que el 47 % de los empleados de la organización adquirida tienden a irse dentro del año siguiente a la adquisición, y hasta el 75 % en tres años.

Zscaler establece conectividad entre organizaciones en días, en lugar de semanas o meses, y proporciona una imagen 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 de PMI.

Las ventajas adicionales incluyen un acceso empresarial y tiempos de resolución de problemas drásticamente mejorados. Con una fuerza de trabajo 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 de PMI. Guaranteed Rate, el segundo prestamista hipotecario minorista más grande de los EE. UU., informó una mejora de 2 a 3 veces en la experiencia del usuario después de migrar a la plataforma de Zscaler.<sup>8</sup>

## Experimente la próxima generación de fusiones y adquisiciones

Zscaler puede proporcionar información y herramientas prácticas para que los líderes empresariales y profesionales de fusiones

y adquisiciones puedan navegar con éxito las complejidades de la integración post-fusión. La plataforma Zscaler respaldada por la IA mejora significativamente las cuatro métricas esenciales de PMI que impactan directamente en el valor del acuerdo, lo que convierte a Zscaler en una inversión estratégica clave para modernizar el estado futuro impulsado por las fusiones y adquisiciones de su organización. Un claro ejemplo es el Grupo MOL, una petroquímica internacional de \$20,000 millones que aprovecha Zscaler para una rápida expansión a través de la integración impulsada por adquisiciones.<sup>9</sup>

Comuníquese con el equipo de fusiones, adquisiciones y desinversiones de Zscaler para aprender cómo puede crear valor sustentable y lograr el éxito a largo plazo en sus transacciones de fusiones y adquisiciones.

## Bibliografía

1. KPMG, [Navigating Complex M&A: How to win in the age of the complex deal](#), 2022.
2. PwC, [Transact to Transform: PwC's 2023 M&A Integration Survey](#), abril de 2023.
3. McKinsey, [How programmatic M&A fosters long-term resilience](#), 13 de diciembre de 2023.
4. EY, [2024 CIO Sentiment Survey](#), mayo de 2024.
5. [Fusiones y adquisiciones de Zscaler: Página de inicio](#)
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:

<https://www.zscaler.com/mx/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, resilientes y seguros. Zscaler Zero Trust Exchange protege a miles de clientes de ciberataques y pérdida de datos al conectar de manera segura usuarios, dispositivos y aplicaciones en cualquier ubicación. Distribuido en más de 150 centros de datos en todo el mundo, Zero Trust Exchange basado en SASE es la plataforma de seguridad en la nube en línea más grande del mundo. Obtenga más información en [zscaler.com/mx](http://zscaler.com/mx) o síganos en Twitter @zscaler.