
Superando los desafíos tecnológicos en fusiones y adquisiciones (M&A) en la logística

Las empresas han utilizado durante mucho tiempo las fusiones y adquisiciones (M&A) como una estrategia para aumentar la eficiencia operativa y la presencia en el mercado, especialmente dentro de la industria de transporte y logística (T&L). A medida que la tecnología continúa evolucionando, los métodos para la recopilación de datos y la integración de sistemas se han convertido en un área de enfoque para todas las transacciones. Logisyn y Switch buscan proporcionar información valiosa y estrategias prácticas para superar los desafíos tecnológicos que se presentan en un proceso de M&A dentro de este sector.

La tecnología desempeña un papel central en cada etapa de un proceso exitoso de fusiones y adquisiciones (M&A). Estas transacciones a menudo enfrentan desafíos, como incompatibilidades de sistemas, problemas de migración de datos y riesgos de seguridad/confidencialidad. Abordar de manera proactiva los problemas relacionados con la tecnología es esencial para desbloquear todo el potencial de un acuerdo y garantizar que la entidad fusionada opere de manera fluida.



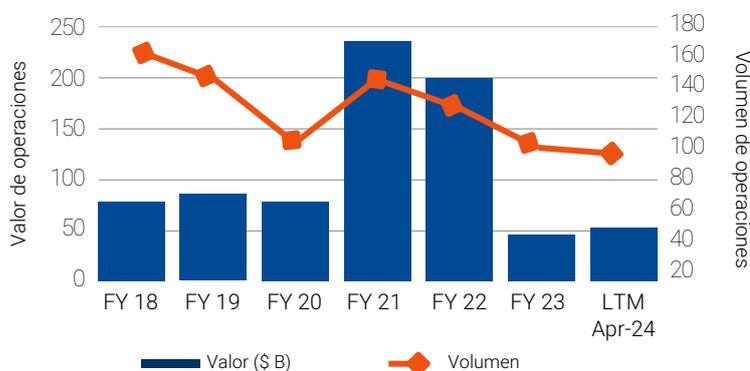
Contexto de las fusiones y adquisiciones (M&A) en la industria de la logística

La industria de Transporte y Logística (T&L) es la piedra angular de nuestra economía, especialmente en un entorno post-pandémico donde las empresas dependen más que nunca de la cadena de suministro global. Si bien la actividad actual de fusiones y adquisiciones se atribuye principalmente a inversores estratégicos, es probable que el flujo de acuerdos aumente a medida que el capital privado se vuelva más activo con la disminución del costo del capital.

Existe un interés continuo en los acuerdos que mejoran la visibilidad de la cadena de suministro. En muchos casos, las inversiones en tecnología han permitido a las empresas lograr eficiencias de costos, especialmente a los operadores cuyos márgenes ya están presionados por el aumento de los costos operativos y las bajas tarifas de flete.

Muchas empresas están avanzando al modernizar sistemas heredados y aprovechar la inteligencia artificial para automatizar tareas manuales y reducir el error humano. Como asesores en fusiones y adquisiciones (M&A), algunos de los desafíos más comunes que ralentizan el proceso de debida diligencia incluyen tecnología obsoleta, incapacidad para integrar datos financieros y operativos, datos incompletos o inexactos, y falta de seguridad de datos.

Valor y Volumen de operaciones de Transporte y Logística (\$B)



Fuente: Análisis de PwC de datos de S&P Capital IQ, Copyright © 2024, S&P Global Market Intelligence (y sus filiales, según proceda), datos hasta el 30 de abril de 2024.

¿Porqué las empresas participan en fusiones y adquisiciones (M&A)?

Las transacciones de fusiones y adquisiciones (M&A) ocurren por una variedad de razones, y cada situación requiere un enfoque único. Algunas de las motivaciones incluyen:



Crear sinergias que aumenten la eficiencia y reduzcan los costos generales, aprovechando las fortalezas de cada entidad.



Integración vertical/horizontal y aumento de la cuota de mercado (por ejemplo, expandiendo la huella geográfica o las ofertas de servicios).



Enfrentar la jubilación sin un plan de sucesión sólido.



Disputas o agotamiento entre los propietarios sobre la estrategia o la gestión.



Eventos de la vida (por ejemplo, problemas de salud o familiares) para obtener liquidez y permitir más tiempo personal.



Requerimientos de capital aumentados para actualizar la tecnología de la información (T.I.).

Diligencia debida tecnológica en fusiones y adquisiciones (M&A)

La tecnología se cruza con el proceso de fusiones y adquisiciones (M&A) en varios puntos y puede crear obstáculos que desvíen una transacción que, de otro modo, sería exitosa. Para el vendedor, la diligencia debida (DD) a menudo representa el mayor esfuerzo y generalmente es la etapa que causa más fatiga en el acuerdo. Para el comprador, es imperativo entender la propuesta de valor de la empresa objetivo, incluyendo la infraestructura, las finanzas, la clientela, las posibles sinergias y otros aspectos relevantes.

1 - Identificar deficiencias temprano

Los obstáculos tecnológicos deben abordarse lo antes posible, dado el tiempo prolongado que requieren los cambios y su potencial para interrumpir el proceso. La lista de solicitudes de la diligencia debida (DD) del comprador puede ser exhaustiva, y contar con los sistemas adecuados puede marcar la diferencia entre que cualquiera de las partes se retire o que se logre un cierre exitoso.



2 - Migración de sistemas

Las empresas que han crecido mediante adquisiciones frecuentemente cuentan con un conjunto de sistemas heredados en lugar de un sistema operativo uniforme. Los que adquieren esperarán informes consistentes y datos detallados para todos los segmentos de reporte, y los vendedores que tengan dificultades para compilar y agregar datos operativos enfrentarán problemas para proporcionar la información necesaria de manera oportuna.



3 - Capacidades de reporte

Los vendedores deben poner a prueba sus capacidades de reporte, entendiendo que los indicadores clave de rendimiento (KPIs) financieros y operativos que rigen su gestión pueden no coincidir con los del comprador. Si bien hay tiempo para compilar informes antes de que un comprador esté completamente involucrado, un vendedor se rezagará en la diligencia debida (DD) si no puede generar informes al ritmo al que llegan las nuevas solicitudes.



4 - Involucrar a expertos

Las empresas deben considerar la posibilidad de contratar a un consultor si identifican brechas en sus procesos, como un experto en Sistemas de Gestión de Transporte (TMS) para datos operativos o un proveedor de Calidad de Ganancias (QoE) para cualquier problema financiero. Una vez que comience el proceso de venta, es fundamental activar a las personas adecuadas de inmediato.



5 - Diligencia debida tecnológica

Los compradores deben evaluar minuciosamente la infraestructura de TI, los sistemas y los procesos de la empresa objetivo para identificar posibles riesgos y garantizar la compatibilidad con el panorama tecnológico de la empresa adquirente. Esto es especialmente importante para la planificación de la integración.



6 - Planificación temprana de la integración

Los compradores que planifican con anticipación tienen más éxito después de la transacción. Deben anticipar los posibles desafíos y riesgos relacionados con la integración/compatibilidad de sistemas, la migración de datos, el cumplimiento y la alineación de los equipos de ambas empresas al crear un plan de integración bien estructurado.



Conceptos en práctica

Situación La Empresa Z contaba con varios sistemas operativos y un libro mayor que no podía integrar datos.

Impacto Esto ralentizó significativamente los procesos de preparación de materiales y la diligencia debida. Las solicitudes simples de datos por parte de los compradores se volvieron muy complejas, y la información se volvió obsoleta más rápido de lo que se podían completar las nuevas solicitudes. Por ejemplo, para cuando el vendedor estaba listo para compartir los datos del segundo trimestre, el comprador ya necesitaba los del tercer trimestre.

Resultado Como solución alternativa, el equipo de operaciones de Logisyn analizó las finanzas a partir de datos masivos proporcionados por el vendedor para compilar información clave y responder a las solicitudes de los compradores.

Puntos Claves Las empresas deberían abordar este tipo de problemas antes de salir al mercado; sin embargo, los vendedores pueden no tener el tiempo y/o capital para hacerlo. Si bien este tipo de desafíos no son ideales, trabajar con un equipo de expertos puede aliviar algunas de estas presiones para que el vendedor pueda centrarse en la gestión de su negocio. Contar con un asesor en fusiones y adquisiciones que sea un experto en la industria es crucial para llevar a cabo un proceso fluido.

Desafíos comunes y estrategias efectivas para migraciones de sistemas

La migración de sistemas y tecnología durante las fusiones y adquisiciones (M&A) es una tarea significativa, a menudo llena de posibles obstáculos. Las empresas deben adoptar las mejores prácticas para gestionar esta fase crítica y evitar errores costosos.

Problema 	Solución 
Integrar diferentes sistemas (por ejemplo, SAP vs. Oracle) puede ser altamente complejo.	Utilizar middleware o soluciones personalizadas para conectar sistemas incompatibles.
La fusión de datos de diferentes fuentes puede provocar pérdida de datos o inconsistencias.	Implementar herramientas de mapeo y validación de datos para garantizar una transferencia precisa y segura.
Las migraciones pueden causar un tiempo de inactividad significativo y interrupción operativa.	Utilizar un enfoque de migración por fases para minimizar riesgos y asegurar la continuidad de las operaciones.
Integrar sistemas puede aumentar el riesgo de ciberataques.	Implementar y monitorear protocolos de seguridad robustos a lo largo del proceso de migración.
Alinear a los equipos de TI con procesos y enfoques variados.	Establecer canales de comunicación claros y alineación en el liderazgo.

Evaluación de la madurez tecnológica

Evaluar la madurez tecnológica de una empresa que no es del sector tecnológico implica comprender sus capacidades actuales y su preparación para los avances tecnológicos. Esta evaluación es esencial, ya que ayuda a identificar brechas y oportunidades de mejora que pueden impulsar la eficiencia operativa y la ventaja competitiva.

Evaluar la tecnología y rastrear el progreso

1

Establecer métricas cuantificables y medibles centradas en la eficiencia operativa, la satisfacción del cliente y la innovación.

Auditorías tecnológicas

2

Examinar la infraestructura tecnológica existente, incluidos hardware, software, redes, gestión de datos, políticas de TI y gobernanza, para identificar debilidades.

Automatización e integración de procesos

3

Evaluar la automatización en los procesos empresariales y las capacidades de integración utilizando sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP).

Innovación y adaptabilidad

4

Las organizaciones deben considerar su historial en la adopción de cambios tecnológicos y en fomentar una cultura que apoye la mejora continua.

Comparables de la Industria

5

Benchmarking de prácticas tecnológicas, capacidades y gastos, puede ayudar a las organizaciones a identificar áreas de oportunidad.

Roadmap Tecnológico

El roadmap tecnológico garantiza la alineación entre las iniciativas tecnológicas y la estrategia empresarial general de la organización. Sin una guía clara, las empresas corren el riesgo de invertir en soluciones tecnológicas que no apoyan sus objetivos estratégicos, lo que lleva a un desperdicio de recursos y oportunidades perdidas. Una guía bien estructurada también ayuda a las organizaciones a identificar riesgos potenciales desde el inicio del proceso de adopción y a desarrollar planes de contingencia. Al compartirla con todas las partes interesadas, las organizaciones pueden fomentar un ambiente colaborativo donde diferentes equipos comprendan cómo las iniciativas tecnológicas contribuyen a los objetivos empresariales más amplios.

1

Definir objetivos estratégicos

para asegurar que los objetivos sean comprendidos y estén alineados.

2

Evaluar el panorama tecnológico

para examinar la infraestructura existente e identificar brechas.

3

Identificar iniciativas tecnológicas

basadas en el impacto potencial y los recursos necesarios para su implementación.

4

Desarrollar un plan de implementación

que esboce la ejecución (es decir, cronogramas, asignación de recursos, etc.).

5

Comunicar a los Stakeholders

y monitorear regularmente el progreso, actualizando para reflejar cambios.

Ayudando a las Empresas a Superar Desafíos Tecnológicos Durante el Proceso de M&A

Superar los desafíos tecnológicos en los procesos de M&A en logística requiere un enfoque proactivo y estratégico. A medida que la industria evoluciona, entender las complejidades de la integración tecnológica es vital para lograr resultados exitosos en M&A. Al aprovechar la experiencia de firmas de asesoría especializadas como Logisyn y de socios tecnológicos como Switch, las empresas pueden navegar estos desafíos para garantizar una transición fluida.

El objetivo de **Logisyn** es mantener el proceso de M&A lo más fluido y sencillo posible: nosotros gestionamos el proceso mientras usted gestiona su negocio. Con nuestro equipo experimentado de expertos en logística y finanzas, así como nuestras capacidades tecnológicas, cerramos la brecha para nuestros clientes como la “máquina invisible” para aumentar la certeza del cierre.

Como una firma de asesoría en M&A a nivel global que se especializa en el sector de logística, Logisyn ayuda a empresas de todos los tamaños en esta industria a encontrar la estrategia adecuada para su propiedad y equipos:

- Asesoría en el lado comprador para empresas que buscan crecer mediante adquisiciones, asesoría en el lado vendedor para emprendedores que desean salir y capitalizar los negocios que han construido, y servicios de valoración empresarial para gerentes que buscan comprender mejor el valor de su negocio.
- Nuestro equipo comprende el mercado, los diferentes sistemas tecnológicos y las soluciones para procesar datos de manera efectiva, incluso cuando los sistemas pueden no comunicarse de manera eficiente.
- Nuestros expertos ayudan a delinear su infraestructura actual para posibles compradores, mientras analizan y procesan la información proporcionada durante los procesos de preparación y diligencia debida, con el fin de crear expectativas claras y realistas para ambas partes.
- La tecnología de Sala de Datos Virtual (VDR) de vanguardia y el proceso seguro de NDA protegen la información sensible de su empresa durante todo el proceso de transacción, con ciberseguridad mejorada para evitar riesgos de violaciones de datos.

Switch como una empresa de servicios de software y consultoría con más de 15 años de experiencia, Switch es fundamental para ayudar a las empresas de logística a navegar por el complejo panorama tecnológico de las fusiones y adquisiciones (M&A). Nuestra suite integral de servicios, que incluye desarrollo end-to-end, contratación de personal de TI, equipos dedicados y estudios especializados que operan como centros de excelencia, garantiza un apoyo experto continuo y proporciona una base segura para que las organizaciones mejoren su capacidad de desarrollo y aborden eficazmente los desafíos tecnológicos. Al aprovechar nuestra experiencia en desarrollo de software, Switch puede ayudar a las empresas de logística a:

- Fusionar sin problemas las infraestructuras y aplicaciones de TI de diferentes organizaciones.
- Desarrollar o mejorar soluciones de software para optimizar los flujos de trabajo y reducir costos.
- Combinar datos de múltiples fuentes en una vista unificada para garantizar la consistencia y precisión.
- Abordar la seguridad de los datos y el cumplimiento mediante la implementación de medidas de seguridad sólidas.
- Aprovechar soluciones basadas en la nube para escalabilidad, flexibilidad y eficiencia en costos.
- Ofrecer orientación experta y herramientas especializadas para planificar y ejecutar migraciones.
- Identificar y mitigar riesgos potenciales, como filtraciones de datos o fallos en el sistema.



<https://logisyn.com/>
[Contactanos](#)



<https://switchsoftware.io/>
[Contactanos](#)