

Post-Adquisición: De la Due Diligence Técnica a resultados tangibles

Traducimos hallazgos técnicos en impacto de negocio desde el primer trimestre

La due diligence es solo el punto de partida. El valor llega con la ejecución. En Codurance, convertimos hallazgos técnicos de ese proceso en decisiones estratégicas y resultados tangibles. No solo identificamos riesgos y oportunidades: **los transformamos en acciones reales desde los primeros 90 días.**

Aceleramos el *time-to-market*, optimizamos operaciones y preparamos tu tecnología para escalar con el negocio. Porque el diagnóstico te abre la puerta pero es la ejecución la que te da el resultado.

¿Cómo lo hacemos?

- Priorizamos las iniciativas de modernización con base en impacto y esfuerzo.
- Diseñamos una hoja de ruta tecnológica alineada con los objetivos estratégicos del negocio.
- Acompañamos la ejecución con equipos expertos en ingeniería y estrategia de producto.
- Medimos el valor generado en términos tangibles: eficiencia operativa, velocidad de entrega, escalabilidad y preparación para el exit.

En resumen, **transformamos la due diligence en una palanca de crecimiento.**

Nuestro enfoque post-deal: claridad, acción y retorno

Nuestro enfoque post-adquisición está diseñado para **acelerar resultados concretos desde el primer trimestre**, combinando estrategia, ejecución y medición continua del impacto.

1

Priorización estratégica basada en datos

Identificamos las iniciativas que realmente moverán la aguja, evaluando impacto potencial, urgencia, esfuerzo requerido y retorno esperado. Utilizamos modelos como **RICE (Reach, Impact, Confidence, Effort)** y **Cost of Delay** para asegurar que las decisiones se tomen con base en datos, no intuiciones.

Áreas de impacto clave:

- Reducción del time-to-market
- Mejora de la escalabilidad técnica
- Incremento de la eficiencia operativa
- Cumplimiento normativo (compliance)

2

Quick Wins con alto impacto

Diseñamos acciones tácticas de corto plazo para generar tracción desde el inicio. Estas intervenciones rápidas permiten demostrar resultados tangibles.

Ejemplos de quick wins:

- Optimización de pipelines CI/CD
- Migración rápida de servicios críticos a infraestructuras más robustas
- Primeras automatizaciones que liberan tiempo de ingeniería

3

Alineación de stakeholders desde el inicio

Una ejecución efectiva requiere un liderazgo alineado. Involucramos desde el principio a stakeholders clave – de negocio, operaciones e inversión – para asegurar una visión compartida sobre prioridades y resultados esperados.

Resultados de esta alineación:

- Roadmap co-creado y validado por todos los frentes
- Riesgos traducidos al lenguaje del negocio
- Gobernanza efectiva desde el primer sprint

4

Roadmap técnico con hipótesis de valor

Cada acción en el plan responde a una hipótesis validable y a un resultado medible. Construimos roadmaps orientados a métricas claras, que permitan demostrar el valor generado y ajustar el rumbo si es necesario.

Métricas habituales que usamos:

- Deployment Frequency (frecuencia de despliegue)
- Lead Time (tiempo desde commit hasta producción)
- Change Failure Rate (fallos tras despliegue)
- Tiempo medio de recuperación (MTTR)
- Coste evitado (por eficiencia o mitigación de riesgos)

5

Escalabilidad y sostenibilidad

Combinamos quick wins con cambios estructurales que habilitan una evolución tecnológica sólida y continua. Trabajamos para reducir la deuda técnica, eliminar cuellos de botella sistémicos y construir capacidades que permitan escalar sin fricciones.

Objetivo final:

Que el negocio esté preparado para crecer de forma sostenible, con una base tecnológica moderna, flexible y resiliente.

¿Qué obtienes?

- Hoja de ruta técnica priorizada, alineada con objetivos de negocio y basada en modelos de priorización (RICE, Cost of Delay).
- Ejecución del plan de escalabilidad y sostenibilidad, orientado a reducir deuda técnica y soportar el crecimiento.
- Quick wins ejecutados con impacto inmediato (ej. pipelines, migraciones, automatizaciones).
- Informe ejecutivo de alineación estratégica, conectando hallazgos técnicos con visión de negocio.
- Modelo operativo recomendado, incluyendo cambios en procesos, equipos y governance técnica.
- Dashboard de métricas clave (Deployment Frequency, Lead Time, Change Failure Rate, etc.).

En Codurance no solo señalamos los desafíos, sino que creamos la ruta hacia resultados reales y ayudamos a ejecutarla.

¿Quieres transformar tu Due Diligence en ventaja competitiva? Hablemos.

Sobre servicios y soluciones:
José Enrique Rodríguez Huerta
jrhuerta@codurance.com

Marketing y medios:
Helena Abellán
helena.abellan@codurance.com

codurance

hello@codurance.com
www.codurance.com

Codurance es una consultora de software global que ayuda a las empresas a desarrollar una capacidad técnica superior y duradera que sostiene el crecimiento y la innovación.

Creamos software bien elaborado, confiable, seguro y fácil de modificar que minimiza el desperdicio y reduce los costes y los tiempos de entrega.

Para más información visita: www.codurance.com/es