

# “Las organizaciones deben saber vivir en la incertidumbre y poder anticiparse a cualquier problema”

Quantion nació en 2015 con una misión muy clara: actuar de vínculo entre el negocio y la tecnología para resolver los desafíos clave de la innovación.

Todas las compañías que quieren acelerar sus proyectos de innovación y transformación se enfrentan a 3 retos: el desbordamiento tecnológico, entender el “para qué” y “el cómo” antes de llevar a cabo un proyecto y la falta de talento. Para responder a estas y otras preguntas, hoy conversamos con Marc Griful, responsable de desarrollo de negocio de Quantion.

**En un mundo en el que todo va tan rápido, ¿acelerar es clave?**

Hasta no hace mucho, todo el mundo decía que el pez grande se comía al pequeño. Con la llegada de nuevos actores tecnológicos, la aparición de startups que han conllevado una disrupción en muchos sectores y la velocidad a la que evoluciona la tecnología, implica que las empresas estén constantemente preparadas para el cambio.

El hecho más claro (y reciente) que lo confirma es la pandemia provocada por la COVID-19 y, sin ir más lejos, la huelga de transporte de nuestro país o el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania. Las organizaciones deben saber vivir en la incertidumbre y poder anticiparse a cualquier problema. Ahí es donde la innovación juega un papel clave como aliado para que las empresas estén más preparadas, sean más competitivas y resilientes.

A todo esto, se le suma el nuevo perfil de consumidor que se ha ido gestando los últimos 5-10 años: una persona que quiere acceder a la información de forma rápida, fácil y totalmente personalizada. Estos factores exigen a las empresas ser muy ágiles a la hora de dar respuesta a estas expectativas que tiene el mercado y para ello necesitan acelerar sus proyectos de innovación y transformación. ¡Ahora podríamos



decir que los peces rápidos se comen a los lentos!

**Pero supongo que mejor hacerlo con un piloto experimentado como Quantion al lado, ¿verdad?**

Efectivamente. Desde que salimos al mercado en 2015 hemos visto grandes desastres en nuestro país de empresas que se han lanzado a hacer proyectos con tecnologías que no entendían o no eran suficientemente maduras, simplemente porque su competencia lo estaba haciendo. También nos hemos encontrado con organizaciones que han querido hacer proyectos de gran envergadura con startups sin haberlas analizado correctamente.

En Quantion contamos con un equipo que mezcla una dilatada experiencia y ADN digital. Esto nos permite orientar todos nuestros proyectos a la cuenta de resultados de nuestro cliente y hacerlo con soluciones y tecnologías innovadoras.

Vemos la relación con nuestros clientes como una relación de part-

nership, porque nuestro objetivo es convertirnos en su consejero, ayudándole a alcanzar sus objetivos estratégicos y agregando valor constantemente.

**¿Qué servicios ofrecéis y para qué tipo de clientes?**

En Quantion disponemos de un modelo de servicio basado en una ‘Digital Factory’. Con este modelo nos encargamos de identificar, prototipar, lanzar y escalar una nueva generación de modelos de negocio, experiencias, productos y servicios diferenciales con un alto componente tecnológico.

Los clientes que más solicitan nuestros servicios son principalmente medianas y grandes empresas de múltiples sectores, entre los que destacan el sector Banca y Seguros, Pharma, transporte aéreo y Retail. El ser transversal nos aporta una visión global, clave para reutilizar experiencias innovadoras que las empresas agradecen en su orientación y estrategia digital.

El común denominador entre los clientes que reclaman nuestros servicios es que encuentran en Quantion un “hub” con las capacidades necesarias para acelerar sus proyectos de innovación y de transformación digital.

**Hemos hablado del qué y el para quién, pero ¿cómo lo hacéis? ¿Cómo ayudáis a las empresas?**

Para las compañías que quieren acelerar el desarrollo de sus proyectos contamos con Squads (equipos muy especializados) en tecnologías Web, Mobile, Data/Analytics, Inteligencia Artificial y en modernización de infraestructuras. También contamos con un ‘Squad studio’ para acercar a nuestros clientes nuevas oportunidades con tecnologías emergentes (metaverso, Web 3, Digital Twin y Blockchain, entre otras).

Además, para las empresas centradas en hacer proyectos de innovación abierta, contamos con un servicio de scouting, un radar, que nos permite detectar y analizar

“Los nuevos consumidores exigen a las empresas ser muy ágiles a la hora de dar respuesta a las expectativas que tiene el mercado y para ello necesitan acelerar sus proyectos de innovación y transformación”

startups, tecnologías emergentes, soluciones y plataformas más punteras a nivel global. En este sentido, ofrecemos un servicio agnóstico para recomendar a nuestros clientes aquello que realmente necesitan y que da respuesta a su reto de negocio o tecnológico.

Un aspecto diferencial de Quantion en este servicio es que creamos un repositorio específico con toda la información que identificamos y evaluamos. Lo ponemos al servicio de nuestro cliente y tiene un valor incalculable, pues es una base de conocimiento, de comparativas, casos de uso, ejemplos e incluso juicios de valor por nuestra parte. Permite a muchas empresas estar al día y a otras ser proactivas con sus negocios. El saber es poder.

**Sin duda, otro factor crítico que viven las empresas actualmente es la falta de talento. ¿Cómo las estáis ayudando en este sentido?**

La gestión del talento es fundamental para sobrevivir. Para nosotros tienen tres grandes ejes en los que has de basar tu estrategia: Buscar, Hacer Crecer y Retener el Talento. Es tan importante encontrar el talento como después hacerlo crecer en base a oportunidades y retos. Si a todo ello no eres capaz de retenerlo con políticas de reconocimiento tangibles y motivadoras, lo vuelves a perder.

Nuestro servicio se basa en acompañar a las empresas en los 3 frentes: selección de personal, realización de proyectos innovadores y gestión del cambio.