

Catalunya

elEconomista

Revista mensual

7 de diciembre de 2015 | Nº 12

Las promesas de cada partido a Catalunya en las elecciones generales del 20-D | P6

Los súper de entrega urgente, aliados contra los imprevistos gastronómicos navideños | P 20



“LA CRISIS DE LAS FARMACIAS SE REPETIRÁ EN 2016 SI SE PRORROGAN LOS PRESUPUESTOS”

Los representantes del sector farmacéutico recuerdan que la inyección de fondos del FLA extraordinario permitirá que la Generalitat pague sus atrasos | P12



QUANTION, UNA 'STARTUP' ÚTIL PARA EMPRESAS TRADICIONALES

La compañía, nacida a principios de 2015, ofrece servicios de consultoría e implementación de tecnología desarrollada por empresas de nueva creación para aquellas que ya están consolidadas. A su favor juega que la transformación digital cada vez es más rápida y requiere de mucho dinamismo

JORDI SABATER DOMÈNECH Y JOSÉ MARIA PINA SANCHEZ-MARISCAL

Barcelona se ha convertido en uno de los polos generadores de nuevas empresas. Los proyectos, las aceleradoras e incubadoras, los eventos y los foros han constituido un poderoso ecosistema, que pretende ser uno de los motores en esta nueva economía. Sin embargo, existe una manifiesta desconexión entre estas nuevas empresas y la tecnología por ellas generadas y las empresas “tradicionales”

En este contexto, Jordi Griful, con una larga trayectoria profesional como consultor, y vinculado a esta dinámica emprendedora como *business angel* detectó la oportunidad de acompañar empresas en su transformación digital y entendió

que este paso debería hacerse de forma diferente a cómo trabajaban las empresas de consultoría.

La certeza de que la transformación digital debe ser rápida y dinámica, y que la empresa tradicional necesita entender el nuevo escenario y pide soluciones aplicables al mismo, le llevó, junto a los promotores de 101 startups, a constituir Quantion a principios de 2015. La concepción del negocio de la empresa, que actúa como consultoría especializada se articula alrededor de tres conceptos: estrategia, tecnología e innovación.

Quantion, plantea esta transformación digital, como una progresiva integración de un amplio abanico de servicios. No en vano, entre sus promotores figura un fondo de inversión y colabora estrechamente con BeMobile, la incubadora de proyectos del mismo grupo.

El riesgo de no transformarse, según Griful, es muy alto. No solo hay el riesgo de quedarse obsoleto, sino de quedarse fuera del negocio. Y, como añade, no por el hecho de que el negocio vaya bien hay que olvidar la digitalización. La digitalización debe ser “del negocio” y no solamente de “las herramientas” que utiliza el negocio. Su enfoque ha sido bien aceptado, en la medida que en menos de un año el equipo de Quantion ha crecido hasta las 50 personas.

Quantion, como consultora, implementa tecnologías desarrolladas por startups y huye del modelo de consultoría tradicional que también adolece, como comenta Griful, de una cierta falta de dinamismo. Estas grandes consultoras suelen esconder sus consejos.

El mundo digital nos muestra que la estrategia debe estar principalmente orientada hacia un cliente que nos llega por múltiples canales. Esta nueva visión suele afectar al propio modelo de negocio. Así, el entorno digital transforma la misma estructura de la empresa. Griful incide especialmente en este primer concepto. Hay muchas grandes empresas que siguen considerando que el mundo digital solo consiste en tener una tienda *online*, pero no evalúan las consecuencias operativas de las mismas. Es importante hacerles ver que un cambio de estas características afecta a toda la estructura de la compañía.