



> Octantis/Ikei

Sergio Bandinelli, director general de Octantis, y Luis Villanueva, socio director de Ikei

“La tecnología es hoy un habilitador fundamental para crear diferenciación”

Estrategia Empresarial

Ikei, firma especializada en consultoría de dirección y asesoramiento corporativo, y la consultora tecnológica y de innovación Octantis, perteneciente al Grupo Tecnalia, han dado un paso decisivo en su colaboración y han impulsado una alianza estratégica orientada a acompañar a las organizaciones en sus procesos de transformación hacia propuestas de alto valor añadido, basadas en el conocimiento y la innovación tecnológica. Sergio Bandinelli, director general de Octantis, y Luis Villanueva, socio director de Ikei, exponen los objetivos, la propuesta de valor y la hoja de ruta de esta nueva alianza, bautizada con el nombre de Ibrion.

¿Por qué surge la alianza entre Ikei y Octantis y qué necesidad viene a cubrir?

SB - Surge de una constatación clara: en un entorno de competencia global, la ventaja competitiva sostenible pasa, cada vez más, por la generación de propuestas de alto valor añadido basadas en tecnología, que es hoy un habilitador fundamental para crear diferenciación, pero también un ámbito complejo que, si no se orienta estratégicamente, difícilmente se traduce en resultados empresariales reales.

LV - La clave diferencial es la hibridación de capacidades: las tecnológicas y de innovación, aportadas por Octantis; las de estrategia de negocio y M&A, desde Ikei; y las propias del cliente. Todo ello integrado en un proceso de trabajo compartido, desde fases



LA CLAVE DIFERENCIAL DE NUESTRA ALIANZA ES LA HIBRIDACIÓN DE CAPACIDADES: TECNOLÓGICAS Y DE INNOVACIÓN (OCTANTIS), DE ESTRATEGIA DE NEGOCIO Y M&A (IKEI) Y DEL PROPIO CLIENTE



muy tempranas, que permite convertir el desarrollo tecnológico en verdadero valor empresarial. En ese contexto nace nuestra alianza Ibrion. La transferencia e incorporación de tecnología exige capacidades que muchas organizaciones no tienen internamente, tanto en el plano tecnológico como en el estratégico y organizativo. La alianza permite aportar esas capacidades adicionales y nuevos métodos de trabajo que incrementan las probabilidades de éxito.

¿Qué oportunidades tecnológicas están transformando el negocio industrial?

SB - Asistimos a un conjunto de transformaciones tecnológicas que están redefiniendo profundamente el negocio industrial y abriendo nuevas oportunidades de crecimiento. En el ámbito de la fabricación inteligente destacan la servitización, la fabricación flexible, la robótica autónoma y colaborativa, la teleoperación, los nuevos materiales o los procesos de descarbonización. A ello se suma la transición energética, con vectores como el hidrógeno verde, las redes inteligentes, la electrificación de procesos, la movilidad descarbonizada o los servicios energéticos digitalizados. Otros

ámbitos con un enorme potencial son los relacionados con el entorno urbano y la construcción, - con la industrialización, las infraestructuras sensorizadas o los materiales inteligentes-, la movilidad sostenible, la transformación digital transversal, así como sectores como la salud, la alimentación o la economía circular.

¿En qué se diferencia su alianza de otras propuestas existentes en el mercado?

SB - La aportación diferencial de nuestra alianza reside en cómo se articula la colaboración existente entre los centros tecnológicos y las empresas de consultoría estratégica. En el proyecto no hablamos de un proceso secuencial en el que unos expertos intervienen después de otros. Desde fases muy tempranas del desarrollo tecnológico se integran equipos tecnológicos, de negocio y de la propia empresa cliente, trabajando de forma conjunta.

LV - Esta integración temprana permite dotar al desarrollo tecnológico de orientación estratégica y de negocio desde el inicio, y personalizarlo en función de las capacidades reales de la empresa que lo va a explotar. Es un proceso de hibridación de enfoques y capacida-

des que evita soluciones estándar y maximiza el encaje entre tecnología, mercado y organización.

¿Qué tipo de organizaciones pueden beneficiarse especialmente de esta alianza?

LV - Cualquier empresa con vocación de desarrollo en mercados globalizados y con la ambición necesaria para afrontar una transformación hacia propuestas de alto valor basadas en tecnología puede beneficiarse. No hablamos de un perfil único, sino de organizaciones que entienden la innovación tecnológica como un eje estratégico de crecimiento, diversificación o reposicionamiento competitivo. La alianza contempla un proceso integrado y flexible, capaz de adaptarse a distintas realidades de partida y de cubrir un amplio espectro de necesidades a lo largo de ese recorrido.

¿Cuáles son los principales ámbitos de actuación de Ibrion?

SB - En su versión más ambiciosa, nuestra alianza acompaña a empresas que buscan desarrollar nuevas líneas de negocio fundamentadas en tecnología, dentro de una estrategia de crecimiento y diversificación. El alcance concreto depende de la situación y necesidades de cada empresa. De forma habitual, los ámbitos de actuación incluyen la identificación de oportunidades de negocio, el desarrollo tecnológico orientado al mercado, la definición de la estrategia de lanzamiento y del modelo de negocio, así como la adecuación corporativa necesaria -societaria, financiera o de gobierno- para impulsar la nueva iniciativa. No obstante, el enfoque es modular. No es imprescindible abordar todo el proceso de una sola vez: puede

VISIÓN COMPARTIDA

La alianza entre Octantis e Ikei nace de una visión compartida que combina negocio, tecnología y cultura empresarial, según subrayan los principales directivos de ambas compañías con sede en el País Vasco, Sergio Bandinelli y Luis Villanueva. A través de Ibrion, ambas empresas colaboran con sus clientes en un proceso integrado, que abarca desde el desarrollo tecnológico, la definición de la estrategia y modelo de negocio de las nuevas oportunidades generadas, hasta su implantación operativa y la búsqueda de las soluciones corporativas más adecuadas. “En una economía global caracterizada por una competitividad basada en costes o en la aportación de alto valor añadido con la tecnología como eje, las empresas deben optar por alguna de dichas vías. Europa en su conjunto y, en ese marco, Euskadi, son espacios en los que, la competitividad basada en costes no es la opción más adecuada”, afirman. El camino del desarrollo tecnológico y de la generación de valor a partir de este es por el que apuestan las empresas Ikei y Octantis a partir de su alianza estratégica.

plantearse de manera parcial, escalonada y distribuida en el tiempo, adaptándose al ritmo y prioridades de cada organización.

¿Cómo identifican oportunidades en los clientes y cómo aterrizan en mercado?

LV - El proceso suele arrancar con una fase inicial de entre seis y ocho semanas, en la que trabajamos conjuntamente con el equipo del cliente para identificar una cartera de oportunidades de alto valor. En esta fase se valida tanto su viabilidad técnica como su potencial de mercado, y se priorizan aquellas con mayor capacidad de escalado. Se trata de un ejercicio que incluye sesiones con expertos tecnólogos con experiencia en distintos dominios de aplicación, tanto del Grupo Tecnalia como de otros entornos. Estas visiones externas son clave para enriquecer el análisis y pensar más allá de los negocios actuales. A partir de ahí, el foco está en acotar riesgos y seleccionar las oportunidades que mejor encajan con la estrategia de la empresa. Para ello se hibridan equipos de Ikei y Octantis y del propio cliente, trabajando en paralelo en dos grandes ejes.

SB - En el ámbito tecnológico, se define una hoja de ruta que puede incluir pilotos, prototipos, ingeniería de producto y criterios clave como sostenibilidad o ciberseguridad, además de un plan de escalado e industrialización y la identificación de socios estratégicos. En el ámbito de negocio, se contrasta la necesidad real del mercado mediante fuentes primarias, se analiza la competencia y se define la estrategia ‘go to market’, incluyendo alianzas comerciales, modelo de negocio y, en su caso, de desarrollo corporativo.