

Techedge diseña un portfolio de soluciones para ayudar a las empresas a abordar con éxito la Nueva Normalidad

Para Techedge, se está asistiendo a la muerte del mundo analógico, y las compañías que no sean full-digital no van a poder sobrevivir en el nuevo escenario económico post COVID-19. Los acontecimientos recientes han modificado las prioridades existentes e introducido otras nuevas en las organizaciones

Techedge, compañía especializada en transformación digital, ha diseñado una completa oferta global destinada a ayudar a las empresas a abordar la llamada Nueva Normalidad. A causa de la reciente crisis, las estrategias de las empresas han pasado en solo tres meses de pensar en el crecimiento y los beneficios, a mantener el flujo de caja y asegurar la cuota de mercado.

En palabras de José Manuel Nieto, Partner, Member of the Board and Iberia & Latam Market Unit Managing Director de Techedge Group, “hemos llegado a la llamada Nueva Normalidad, y en la que estamos asistiendo a la muerte del mundo analógico. Es difícil predecir el futuro que se vivirá. La normalidad seguramente tendrá una forma diferente a la anterior. Los hábitos que la crisis ha introducido se convertirán en parte de esta nueva normalidad: trabajo remoto, experiencias digitales o herramientas colaborativas, son sólo algunos ejemplos. Lo que antes se percibía como una innovación desestabilizadora, se ha convertido en una necesidad para llevar a cabo la operativa diaria y seguirá siéndolo en el futuro”.

La “Nueva Normalidad” no será totalmente nueva. Los acontecimientos recientes han intensificado las prioridades existentes e introducido otras nuevas. Las estrategias para optimizar costes o mejorar la productividad ya existían antes, pero ahora su relevancia es mucho mayor, y esos objetivos deben alcanzarse en un escenario global que nunca antes se había experimentado. Además, las empresas que veían en las tecnologías digitales solo una oportunidad adicional para enriquecer sus negocios físicos, ahora se ven obligadas a ponerlas en el centro de su nueva estrategia. La digitalización posibilita nuevos modelos de negocio, permite crear nuevas fuentes de ingresos y es el ingrediente principal para impulsar el proceso de recuperación.

Tres fases estratégicas

La primera de las situaciones en las que las empresas se han visto es la de mantenimiento o supervivencia del negocio, priorizando la reducción y optimización de los costes. La segunda fase es la recuperación, donde se incrementa la eficiencia procesos para adaptarse a las nuevas condiciones comerciales. Y, por último, el avance, aprovechando las nuevas oportunidades de negocio digitales y explotando nuevas fuentes de ingresos.

Transformación digital centrada en las personas

Techedge apuesta por un enfoque centrado en las personas como eje principal de todos los proyectos. Con la ayuda de la tecnología, las personas son el verdadero corazón de la transformación y los

responsables del éxito de una empresa. Al unir personas, tecnologías exponenciales y la metodología propia de Techedge, inspirada en el Design Thinking y apoyada en metodologías ágiles, las compañías pueden conseguir la optimización de sus procesos de negocio, aumentando la eficiencia y permitiendo la transformación digital.

Mejora de la Cadena de Suministro

Otra de las áreas fundamentales para Techedge es la cadena de suministro, que tiene la función de alimentar el proceso de producción, que ha sido siempre un proceso clave para cualquier organización y que se ha vuelto aún más crítica hoy en día. En la era del ecosistema empresarial, las empresas ya no son entidades autónomas, sino que deben considerarse parte de redes más amplias formadas por proveedores, consultores, empleados, clientes y gobiernos. La interacción de todos estos agentes es lo que los hace capaces de reaccionar y recuperarse de la crisis.

Fabricación Inteligente

También los procesos de producción están entre las áreas fundamentales para avanzar en la nueva normalidad. La capacidad de algunas compañías para reorientar su producción y dar paso a la “fábrica inteligente”, capaz de dar respuesta a las necesidades urgentes del mercado, ha llevado a las plantas y las líneas de producción a funcionar en condiciones nunca antes experimentadas: cambios drásticos en la demanda, menor presencia de operadores o políticas de seguridad mejoradas, son solo algunos de los elementos que conducen a una forma diferente de supervisar y gestionar las actividades de producción, ahora también posibles en remoto.

Comercio Electrónico y Conocimiento del Cliente

Y por último, durante el confinamiento, el valor del comercio electrónico y la venta online se ha hecho evidente. El canal digital, nacido para complementar y ampliar las tiendas físicas, se ha convertido rápidamente en la única opción para muchos negocios, y probablemente seguirá siendo el canal preferido en el futuro próximo. Para muchas empresas, no vender online significa no vender en absoluto. Establecer la confianza entre compradores y vendedores es un elemento clave para vender más y mejor.

Con una orientación hacia todas estas áreas las organizaciones se estarán dando los pasos necesarios en el viaje hacia la digitalización y al éxito en el nuevo escenario global.

Acerca de Techedge

La misión de Techedge es ayudar a las organizaciones a acelerar su transformación digital a través de la innovación continua. Techedge desarrolla soluciones y servicios caracterizados por combinar el asesoramiento empresarial, la experiencia tecnológica y la pasión por la innovación. Con presencia internacional, ofrecen a sus clientes la escalabilidad y cobertura geográfica de un proveedor global, el compromiso de un socio local y la competencia de un asesor estratégico de confianza. <http://www.techedgegroup.es>

Datos de contacto:

Begoña Barreda
609981255

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Robótica](#) [Internet](#) [Tecnología Digital](#) [Software](#) [Recursos humanos/empresa](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>