[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en CDMX el 31/05/2022

# [Un negocio siempre conectado, la apuesta Always On de Axity](http://www.notasdeprensa.es)

## Axity ayuda a las empresas a mantener sus operaciones siempre conectadas a través de Always On, estrategia comprobada que por su flexibilidad permite adaptarse rápidamente a los cambios y de esta manera evitar pérdidas por falta de agilidad en la implementación tecnológica

De cara al 2023, la mayoría de las empresas continuarán su esfuerzo de reinvención para la construcción de nuevos negocios digitales que les permitan mantenerse económicamente viables. 9 de cada 10 empresas piensan que el modelo de negocio debe cambiar o ha cambiado a causa de la pandemia, y 2 de cada 10 PyMEs que venden en línea actualmente, comenzaron en este modelo a causa de la cuarentena, así lo señaló la Asociación Mexicana de Venta Online. Por su parte, la consultora McKenzie detalló de acuerdo con un análisis, que el 61% de las empresas en México señalaron la necesidad de construir modelos digitales; mientras que el 21% enfatizó la urgencia de integrar las tecnologías en su modelo de negocio actual. Ante este panorama, Axity, empresa líder especializada en la implementación de soluciones tecnológicas de punta a punta que ayudan a las organizaciones en su proceso de Transformación Digital, destacó que ante la urgencia por parte de las organizaciones en México por transformar sus negocios a digital, es importante contar con una estrategia “Always On”. Para Axity, esto se traduce en consolidar a través de una consultoría hecha a la medida, el proceso que deberá llevar una organización para estar siempre conectada, en un entorno donde la convergencia digital ha cobrado más sentido, y donde la nube juega un papel fundamental. “Hoy en día sin importar el tipo de industria, es fundamental desarrollar y armar una estructura pensada para los clientes. Por ejemplo, una escuela debe estar preparada para que los alumnos puedan verificar el status de sus materias, pero para que al mismo tiempo puedan soportar el periodo de inscripciones y la alta demanda que esto representa, la nube permite esa flexibilidad para escalar, conforme el negocio lo va necesitando”, señaló Pablo Gómez, CEO de Axity a nivel global. Además añadió: “Empresas de retail entienden un poco mejor de esto, porque siempre deben tener sus sitios funcionando porque representan ventas, pero al mismo tiempo deben estar preparados para temporalidades como el Buen Fin o Hot Sale que son de gran demanda, y una interrupción puede significar pérdidas para la empresa. Para el CEO de Axity, las arquitecturas/soluciones basadas en la nube facilitan la transformación, la agilidad operativa, la convergencia tecnológica, la flexibilidad, el costo total de propiedad (TCO) y la reducción de la complejidad operativa aportando eficiencia al cliente, impactando tanto en su go to market como en el negocio mismo. “Aprovechamos las ventajas de una operación en la nube para dar un servicio de mayor valor, reduciendo la inversión inicial del cliente y con ello mejorar el retorno en la inversión de cualquier proyecto manteniendo la operación 100% disponible ante cualquier eventualidad incluida por ejemplo, la reciente crisis de cadenas de suministros para que nuestros clientes puedan lograr sus objetivos de negocio con éxito”, añadió. La estrategia “Always On” de Axity ofrece soluciones empresariales que permiten mantener la operación del negocio 100% disponible ante el nuevo normal: Cybersecurity, Cloud Computing, Collaboration, Connectivity y Business Operation Center.

**Datos de contacto:**

Carlos Soto

5532322068

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/un-negocio-siempre-conectado-la-apuesta-always](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Telecomunicaciones Recursos humanos Innovación Tecnológica

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)