



Francisco Lapuerta.
General Manager Toshiba Spain & Portugal.

Toshiba Global Commerce Solutions acompaña al retail con tecnología, asesoramiento estratégico y una visión integral del punto de venta.

Toshiba Global Commerce Solutions es líder mundial en tecnología para retail y socio estratégico en comercio unificado. Impulsan el futuro del retail con soluciones innovadoras que mejoran la interacción con el cliente, transforman la experiencia de compra y aceleran la transformación digital del comercio. Muestra de su compromiso con la innovación, la eficiencia y el desarrollo sostenible del sector, es que Toshiba Global Commerce Solutions (Spain) ha sido recientemente galardonada con el Premio a la Excelencia en Retail 2026, otorgado por la Asociación Española del Retail.

“Adaptamos nuestras soluciones a cada cliente”

Pregunta. Cada vez se habla más de acompañamiento estratégico al retail.

¿Cómo se traduce en vuestro día a día?

Respuesta. Se traduce en escucha activa y cercanía diaria: entender los retos de cada negocio, anticipar oportunidades y ofrecer las soluciones tecnológicas que mejor se adapten a su modelo para mejorar la experiencia del cliente y optimizar resultados. En Toshiba acompañamos al retailer en todo el camino, con flexibilidad, innovación y apoyo constante, porque somos un proveedor de soluciones de primer nivel. Nuestro objetivo es equipar y capacitar a los comercios para que evolucionen al ritmo de los consumidores y sigan siendo relevantes para sus clientes.

P. ¿Qué áreas cubrís y cómo conseguís dar respuesta a todas sus necesidades?

R. Cubrimos todo el ecosistema del retail integrando hardware, software y servicios: caja tradicional, autopago, movilidad en tienda, reconocimiento de producto o prevención de pérdidas, entre otros. Lo hacemos con experiencia sectorial, asesoramiento estratégico y tecnología avanzada, siempre desde un enfoque personalizado. De esta manera, centralizamos fabricación, comercialización, implantación y soporte como único proveedor, optimizando así la eficiencia operativa, reforzando la seguridad y mejorando la experiencia de compra.

P. ¿Cuáles diríais que son vuestros principales elementos diferenciales?

R. Nuestro principal diferencial es combinar innovación, visión personalizada y un enfoque 360 del negocio.

No solo aportamos tecnología, sino que acompañamos la transformación completa del retailer en todos los segmentos: alimentación, moda, comercio especializado, hostelería, entretenimiento o *petrol*, entre otros.

Adaptamos cada solución al ritmo, objetivos e inversión de cada cliente, evitando propuestas estándar. Además, centralizamos todo lo que el retailer necesita en un servicio integral: desde servicios profesionales para el desarrollo, integración y adaptación a entornos IT del cliente hasta instalación, puesta en marcha, formación, soporte y mantenimiento. Todo ello permite simplificar la digitalización, mejorar la

eficiencia operativa y construir relaciones duraderas basadas en la confianza.

P. ¿Cómo garantizáis que vuestras soluciones se implementan con éxito y generan resultados reales en el negocio del cliente?

R. Garantizamos el éxito con soluciones modulares, flexibles y adaptables a cada retailer, que permiten innovar a su propio ritmo y mejorar sus resultados. Un ejemplo es nuestra plataforma ELERA®, que facilita la adopción de nuevas capacidades en tienda sin necesidad de renovar todo el ecosistema tecnológico. Además, trabajamos con un enfoque proactivo y orientado a resultados: identificamos mejoras, nos anticipamos a posibles errores y ofrecemos respuestas rápidas para garantizar el funcionamiento de los sistemas, minimizando el impacto en el negocio.

Más información
commerce.toshiba.com

