**Lo que no te mata te fortalece: las nuevas tecnologías no son una amenaza**

* La llegada de las nuevas tecnologías hace que las empresas tiemblen porque piensan que eso significa aceptar el futuro y olvidar el pasado que las hizo exitosas.

**Ciudad de México, 9 de marzo de 2020** - Hace veinte años nadie hubiera pensado que algo tan pequeño como un teléfono inteligente cambiaría la forma en que las empresas hacen negocios y se comunican con sus consumidores. La tecnología ha vuelto un factor importante que puede llevar a una empresa al éxito o a la quiebra.

La creencia errónea es que el constante desarrollo tecnológico es un depredador que amenaza a las industrias con desaparecerlas. En realidad, la modernidad obliga a las empresas a encontrar esquemas en los que puedan integrar la tecnología actual que se considera obsoleta.

En un siempre competitivo mundo de medios y a pesar del dominio de Internet, todavía existe la imprenta, la radio y la televisión como impulsores relevantes del mercado. En cuanto al consumo de contenidos audiovisuales ocurre lo mismo: incluso con el auge de las plataformas de streaming, el cable, el satélite y la televisión abierta siguen siendo fuertes y populares.

Cuando dos o más tecnologías de una misma industria coexisten en paralelo, se crean nuevos ecosistemas de mercado en los que ninguna de ellas destruye o absorbe a la otra, sino que dan lugar a nuevos modelos estratégicos de negocio y a la integración de nuevas capacidades operativas. Esto lo podemos ver con la integración de productos antes exclusivos de la televisión a los contenidos por internet..

Otro ejemplo son las aplicaciones de pedido y entrega de alimentos que no extinguieron a los servicios de entrega a domicilio de los restaurantes. Los restaurantes incluyeron en su sitio web o apps la opción de pedir comida con sus teléfonos celulares y hay empresas que incluso utilizan ambos servicios, el suyo o el de una app.

De hecho, la industria de restaurantes es la que más se ha beneficiado de la evolución tecnológica. Cajas registradoras, terminales de pago, transferencias de dinero a través de teléfonos inteligentes u otros dispositivos móviles y puntos de venta (POS) son algunos de los recursos tecnológicos que coexisten en armonía en un restaurante.

Gerardo Soto, Director de Ventas de Givex, proveedor de soluciones basadas en la nube, tarjetas de regalo y puntos de venta, afirma que "el desarrollo de la tecnología está cambiando constantemente la forma de trabajar de las empresas. Lo que hemos visto es que las empresas se están adaptando gradualmente al uso de la nube integrándola como un complemento de vanguardia a sus operaciones y otras herramientas tecnológicas".

Es cierto que el mercado está cambiando rápidamente, pero las nuevas tecnologías no son una sentencia de muerte para las actuales o pasadas, sino la oportunidad ideal para que las empresas diagnostiquen sus necesidades y saquen el máximo provecho de ellas. Al final lo que no te mata te hace más fuerte.

**· · ·**

**SOBRE GIVEX**

*Givex es una solución global de administración de operaciones basada en la nube diseñada para agilizar la eficiencia del negocio y generar datos valiosos y procesables de los clientes. Desde su fundación en 1999, Givex ha proporcionado inteligencia operacional a través de una amplia variedad de industrias, desde restaurantes y comercios minoristas hasta el sector de la hospitalidad y los servicios, ofreciendo un conjunto completamente integrado de productos personalizables, incluyendo tarjetas de regalo, lealtad, puntos de venta (POS), pedidos de mesa y análisis. La solución de venta de entradas de Givex Uptix™ transforma las entradas tradicionales para deportes o eventos en una plataforma interactiva móvil, proporcionando a los gerentes de eventos nuevos conocimientos sobre su base de clientes y la capacidad de elevar la experiencia de los fanáticos. Con más de 16 mil millones de transacciones realizadas en más de 55 países, Givex está a la vanguardia de cómo las marcas competirán por los clientes ahora y en el futuro. Para más información sobre Givex, por favor visite http://www.givex.com/*