

Pymes



Queda totalmente prohibida su reproducción y distribución total o parcial

Emprendedores

Regateo: defiende el valor de tu negocio

● Los emprendimientos que no cuentan con un diferenciador claro o precios establecidos son más susceptibles a ser víctimas de regateo.

Andrea Salvador Pérez

andrea.salvador@eleconomista.mx

El regateo puede ser una práctica común; sin embargo, para los emprendedores en etapas tempranas o artesanos, representa un riesgo para la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

“Si no tienen claro cuál es el valor que aportas hacia tu clientela y mercados, se hace un círculo vicioso que es difícil de romper”, señala Ignacio Ortiz, socio fundador de Pro Evolution Pymes.

Acceder a una reducción de precios puede resultar perjudicial para los emprendedores, debido a que cuentan con recursos limitados y muchos no tienen procesos estructurados.

En este sentido, una de las principales consecuencias del regateo es la reducción de los márgenes de ganancia y de la utilidad del negocio.

“Los emprendimientos y microempresas no tienen definida una estrategia para conocer bien sus márgenes. No conocen sus números y por ello, no pueden tomar decisiones que mejoren la utilidad”, comenta Ignacio Ortiz.

De hecho, el 28% de las empresas no cuentan con una planificación financiera, de las cuales, el 30% menciona que no sabe cómo hacerlo, de acuerdo con la Asociación de Emprendedores de México (Asem).

¿Cómo evitar el regateo?

Pasar por una situación de regateo puede ser un momento crítico tanto para el emprendedor como para el cliente, ya que al generar fricción o tensión puede alejar las ventas.

Oscar Ramos, docente en el área de mercadotecnia y emprendimiento en la EBC, aconseja trabajar en el discurso y explicarle a los clientes los motivos del porque no se puede bajar el precio, como detallar el proceso y tiempo que se toma hacer producto.

Asimismo, invita a los emprendedores a tener varios métodos de pago para ofrecer alternativas y evitar el regateo.

Combatir

el regateo no depende únicamente de defender un precio, sino de construir una propuesta de valor sólida y conocer con precisión los números del negocio.



El 85% de las empresas no tienen el hábito de revisar el estado de resultados. FOTO: SHUTTERSTOCK.



Comercio electrónico

Campañas acaparan cada vez más consumo: Amazon

• Los mexicanos son cada vez más cuidadosos con su gasto y buscan que su presupuesto rinda más

Judith Santiago
judith.santiago@eleconomista.mx

Los consumidores mexicanos están cambiando sus hábitos de compra en línea y cada vez destinan más tiempo a comparar promociones u ofertas antes de realizar una compra durante grandes eventos comerciales como Hot Sale, Prime Day, Black Friday y El Buen Fin.

Así lo explicó Paula Villaseñor, head of Stores Communications México de Amazon, quien destacó que los consumidores son cada vez más cuidadosos con su gasto y buscan que su presupuesto rinda más.

“La cultura de los eventos de descuento es algo que hemos visto que está evolucionando mucho en México porque ‘todos’ los consumidores buscan maximizar cada peso y que el gasto rinda”, manifestó.

En un recorrido por el Centro de Envío MEX3 de Amazon en Tepotzotlán, Estado de México, previo a Prime Day que se celebrará del 23 al 29 de junio, Paula Villaseñor resaltó que las temporadas de descuentos también impulsan las ventas de miles de pequeñas y medianas empresas.

En el caso de Amazon, más de 27,000 empresas mexicanas de todos tamaños venden actualmente a través de la plataforma.

“Eventos como Prime Day son un momento en el que también la economía mexicana se ve impulsada por todos estos pequeños y no tan pequeños productores y vendedores”, acotó.

El Centro de Envío MEX3 de Ama-

zon es uno de los 13 que opera la plataforma de comercio electrónico en el país y desde donde salen entre cinco y seis de cada 10 paquetes que distribuye a nivel nacional.

Durante el recorrido, Mariana Granados, *tour leader* en Amazon México, explicó que la plataforma de comercio en línea ofrece entregas el mismo día en 14 ciudades del país, al día siguiente en 80 ciudades y en dos días al resto del país.

A diario llegan a MEX3 productos de distintas regiones del país y de otros mercados donde opera Amazon. Desde ahí son almacenados, clasificados, empaquetados y enviados a más de 600 ciudades de México. El complejo tiene una superficie de más de 45,000 metros cuadrados.



FOTO EE: H. SALAZAR

13

CENTROS DE ENVÍO

tiene Amazon en México, uno de ellos es MEX3 ubicado en Tepotzotlán, Estado de México, desde donde salen entre cinco y seis de cada 10 paquetes que la plataforma de comercio electrónico distribuye a nivel nacional.



Iniciativa regulatoria

Sanciones, clave para regular *stablecoins*: Alejandro Murat

● La propuesta considera sancionar conductas como emitir o circular AVE sin autorización; usar, ocultar o desviar indebidamente las reservas de respaldo

Sebastián Estrada

sebastian.estrada@eleconomista.mx

El senador Alejandro Murat destacó que la iniciativa para regular los Activos Virtuales Estables (AVE) del peso mexicano, conocidos como *stablecoins*, contempla sanciones para delitos y actividades indebidas relacionadas con su emisión, administración y circulación, con el objetivo de proteger la integridad del sistema financiero.

“Claramente estamos afectando todo el sistema financiero y lo estamos acompañando también con sanciones para que, cuando suceda (...) haya elementos para poder tomar acciones antes de que ocurra algún acto”, señaló el morenista, durante la *Stablecoin Conference 2026*, organizada por Bitso.

La propuesta considera sancionar conductas como emitir o circular AVE sin autorización; usar, ocultar o desviar indebidamente las reservas de respaldo; proporcionar información falsa o engañosa sobre la convertibilidad de estos instrumentos, así como obstaculizar de manera intencional la supervisión de las autoridades.

Estas sanciones también podrían aplicarse a personas morales, cuando las infracciones o delitos se cometan a través de empresas o en beneficio de sus operaciones.

“Estamos afectando todo el ecosistema financiero. Si ustedes ven la iniciativa, se están reformando casi la totalidad de las leyes y participan todas las autoridades: Banco de México, con autorización y reservas; la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con supervisión operativa, infraestructura tecnológica y ciberseguridad; la Secretaría de Hacienda, para prevención de lavado de

dinero y trazabilidad; y Condusef, para protección al usuario, reclamaciones y publicidad engañosa”, expuso Murat.

Además de multas, la propuesta contempla medidas inmediatas para contener riesgos. Entre ellas, Banco de México podría ordenar la suspensión total o parcial de la emisión, administración o circulación de AVE cuando existan riesgos para la estabilidad monetaria o el sistema de pagos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores también podría suspender temporalmente la comercialización o apertura de nuevas cuentas ante infracciones graves o reiteradas. Asimismo, se faculta a Banco de México para revocar autorizaciones de emisores en caso de incumplimientos relevantes al régimen prudencial.

“El sistema debe saber que hay sanciones y consecuencias. Ese es el gran objetivo, pero también debemos de tener consenso entre todos los actores y hablar con la verdad, porque claramente hay modelos financieros de varios participantes que se ven afectados y habrá actores que no tengan interés en que esto suceda hoy porque les va muy bien”, afirmó Murat.

El senador agregó que existe diálogo informal con Banco de México; estimó que la iniciativa podría avanzar en un periodo de seis a 12 meses, con una implementación gradual.

Perspectiva fintech

Desde el sector *fintech*, Claudia Núñez, directora general de la Asociación FinTech México, señaló que la regulación debe ser proporcional al riesgo de cada empresa y atender problemas concretos como el uso de efectivo, la baja bancarización, el acceso limitado al crédito para pymes y el uso de datos alternativos.

“La receta del éxito que ha tenido FinTech México en términos de regulación es que la asociación nace porque, cuando los emprendedores empezaron a querer entender cuáles eran los límites para operar estas nuevas entidades financieras digitales, la autoridad les dijo: se tienen que poner de acuerdo y quiero poder platicar con una sola voz”, destacó Núñez.

Alejandro Juraidini, director de Relaciones Institucionales de Bitso México, coincidió en que el diálogo entre empresas, gobierno y reguladores ha sido clave en otros países para avanzar en marcos sobre *stablecoins*.

“Hay varios casos de éxito en los que el trabajo conjunto entre gobierno e industria ha permitido avanzar en temas regulatorios. La pregunta es cómo replicar ese modelo en esta discusión y sumar a más senadores, para que no se trate solo de la iniciativa de un legislador, sino de una agenda compartida. Lo ideal sería que el día de mañana tengamos a varios senadores impulsando este tema”, señaló Juraidini.





Las sanciones podrían aplicarse a personas morales, cuando las infracciones o delitos se cometan a través de empresas o en beneficio de sus operaciones. FOTO: SHUTTERSTOCK



Reportan pérdidas por 2,500 mdp en Oaxaca por bloqueos de docentes

JORGE A. PÉREZ ALFONSO
CORRESPONSAL
OAXACA, OAX.

El paro magisterial en la ciudad de Oaxaca ha dejado pérdidas por alrededor de 2 mil 500 millones de pesos, aseguró Francisco Jorge Sánchez, integrante de la mesa directiva de la organización Comerciantes Establecidos de Oaxaca Antequera

Señaló que la actividad económica ha decaído hasta 50 por ciento debido a las movilizaciones y el plantón instalado en el primer cuadro de la capital del estado.

En conferencia de prensa, el también presidente del Comité de Vida Vecinal del Centro Histórico de la Ciudad de Oaxaca dio a conocer que desde el inicio de las recientes protestas de maestros, el pasado 25 de mayo, el gremio ha perdido aproximadamente 100 millones de pesos por día.

Jorge Sánchez agregó que las autoridades estatales y federales no han activado planes de apoyo para micro, pequeñas y medianas empresas, que son las que más están resintiendo esta situación.

Sostuvo que en gobiernos anteriores se buscaba apoyarlos para que no cerraran sus puertas.

Negocios han cerrado

Según Sánchez, diversos negocios han cerrado, pues tan sólo en el centro histórico de la capital oaxaqueña, donde se ubica el plantón, las rentas superan 50 mil pesos mensuales, e incluso hay establecimientos que no pueden operar pues en las calles donde se ubican se instaló parte del plantón de profesores.

Refirió que los comerciantes comprenden la lucha de los mentores y su necesidad de luchar por sus derechos, pero “desafortunadamente estas movilizaciones están afectando a terceros”, por lo que pidió a la sección 22 de la Coordinadora Nacional de los Derechos de la Educación que analice sus métodos de lucha, y busque opciones que no afecten a la sociedad.

Por su parte, los docentes que integran a esa seccional acudieron nuevamente a protestar sobre la autopista Oaxaca-México, en la caseta ubicada en el tramo Oaxaca-Cuacnopalan; en la Terminal de Abasto y Despacho de Petróleos Mexicanos, así como en el Aeropuerto Internacional de Oaxaca, donde se permitió el paso de los usuarios.



Lanzan 'Impulso Chihuahua 2026'

ESPECIAL

La gobernadora Maru

Campos presentó "Impulso Chihuahua 2026", una nueva estrategia de financiamiento

dirigida a emprendedores y empresas locales que busca fortalecer la actividad productiva mediante créditos de hasta 5 millones de pesos.

El programa contempla recursos superiores a 900 millones de pesos durante este año para respaldar a las micro, pequeñas y medianas empresas del estado, consideradas una pieza fundamental para la generación de empleos y el crecimiento económico.

La mandataria estatal explicó que los créditos contarán con condiciones preferenciales frente a las alternativas comerciales, al ofrecer una tasa fija competitiva, ausencia de comisión por apertura, facilidades de acceso y un periodo de pago de hasta 60 meses.

Destacó que esta estrategia responde al espíritu emprendedor de las y los chihuahuenses, quienes buscan crear oportunidades, hacer crecer sus negocios y fortalecer la economía familiar.



Pymes mexicanas cambian al dólar digital para importar más rápido y pagar menos

La apuesta. Las monedas estables permiten enviar pagos internacionales en minutos y con costos significativamente menores que los canales tradicionales

Operaciones. Empresas utilizan activos digitales para diversificar tesorería, proteger recursos en dólares y agilizar operaciones con proveedores extranjeros

Mario Mendoza

Un pago lento puede detener una importación completa. Cada vez más, las pequeñas y medianas empresas mexicanas están recurriendo a los dólares digitales para acelerar pagos internacionales, reducir costos y evitar retrasos que pueden afectar mercancías, proveedores y operaciones.

Las llamadas monedas estables —activos digitales cuyo valor sigue el precio de una moneda tradicional como el dólar o el peso— están ganando terreno entre negocios que importan productos, pagan proveedores en el extranjero o necesitan administrar recursos en distintas divisas.

La gerente de Operaciones de Bitso Business, Blanca Sañudo, explicó a *Publímétro* que las empresas mexicanas utilizan principalmente esta tecnología para pagos transfronterizos —transferencias entre distintos países— y para diversificar sus tesorerías.

Durante la serie de conferencias del *Stablecoin Conference 2026*, que reúne a los líderes más importantes del sector cripto, la directiva señaló que estos activos permiten realizar operaciones internacionales con mayor velocidad y menores costos frente a mecanis-

mos financieros tradicionales.

Para dimensionar la diferencia, explicó que una transferencia internacional tradicional puede tardar varios días, mientras que una operación con monedas estables puede liquidarse casi de inmediato y con una comisión mínima.

Empresas aceleran pagos al extranjero

Uno de los principales usos empresariales de las monedas estables, identificados por Bitso Business, es el pago a proveedores internacionales y la contratación de servicios profesionales desde cualquier parte del mundo, con menores costos y mayor velocidad.

Blanca Sañudo apuntó que una empresa puede enviar dinero mediante monedas estables y concretar la transferencia en cuestión de minutos, lo que ayuda a liberar mercancías, confirmar operaciones y agilizar procesos comerciales.

“Muchas empresas con actividad transfronteriza están empezando a usar esta tecnología para pagar a proveedores en el extranjero”, sostuvo durante una entrevista sobre la irrupción de las stablecoins en México.

Dólares digitales ganan terreno empresarial

El segundo gran uso de las *stablecoins* está relacionado con la administración de tesorería —gestionar el dinero disponible para pagar, cobrar y mantener vivo el negocio—, una función esencial para las pequeñas empresas porque cualquier falta de efectivo puede frenar compras, ventas o crecimiento.

La gerente de Bitso Business destacó que cada vez más empresas mantienen una parte de sus recursos en pesos y otra en monedas estables vinculadas al dólar para gestionar operaciones internacionales.



“Quiero mi tesorería diversificada. Tengo pesos, pero también quiero tener parte de mi tesorería en dólares”, explicó Sañudo al describir una de las principales motivaciones empresariales para utilizar monedas estables.

Puntualizó que esta práctica se está extendiendo entre compañías vinculadas a importaciones y exportaciones, sobre todo porque muchas necesitan pagar rápido para liberar carga, recibir mercancía o cumplir compromisos con proveedores extranjeros.

También señaló que algunas empresas usan monedas estables cuando reciben pagos de clientes fuera de México y requieren administrar recursos en una divisa vinculada al dólar.

Pequeños negocios encuentran nuevas ventajas

Bitso Business considera que la tecnología de las monedas estables también abre oportunidades para pequeñas empresas que suelen enfrentar mayores obstáculos para acceder a servicios financieros competitivos.

Sañudo señaló que muchos negocios de menor tamaño no reciben las mismas condiciones que grandes corporativos en costos, atención o acceso a soluciones especializadas dentro del sistema financiero tradicional.

Por ello, afirmó que las monedas estables pueden facilitar pagos internacionales, mejorar la trazabilidad —seguimiento puntual de una operación— y reducir tiempos de espera.

La especialista puntualizó que existe “una oportunidad muy grande” para dar mejor acceso a servicios financieros a negocios pequeños, porque esta tecnología les permite recibir pagos más rápido, pagar menos comisiones y saber en dónde está el dinero, cuánto falta para que llegue o si ya lo recibió el proveedor.

Mercado mueve miles de millones

La adopción ya refleja una actividad económica relevante. La Gerente de Operaciones de Bitso Business indicó que México registra entre 50 mil y 100 mil millones de dólares anuales en pagos realizados mediante monedas estables.

Brasil se mantiene como el mercado más grande de América Latina, con aproximadamente 320 mil millones de dólares en

transacciones relacionadas con estos activos digitales.

A nivel global, el volumen operado con monedas estables alcanzó 33 trillones de dólares durante el último año, una cifra que refleja la escala masiva que ya alcanzó este mercado, de acuerdo con Bitso Business.

Lo que deben evaluar las empresas

Antes de adoptar estas herramientas, Bitso Business recomienda que cada empresa identifique qué problema busca resolver.

Algunas buscan acelerar pagos internacionales; otras administrar recursos en distintas monedas o diversificar reservas financieras.

Bitso señaló que también es importante conocer qué tipo de moneda estable se utilizará, quién la emite y bajo qué marco regulatorio opera. Esto permite a usuarios y clientes tener mayor certeza sobre las operaciones que realizan y el nivel de confianza que ofrece este sistema de pagos digitales.

Finalmente, sostuvo que las empresas interesadas pueden comenzar con operaciones pequeñas mientras evalúan si esta tecnología se adapta a sus necesidades.

CONSEJO DE LA ESPECIALISTA

Sañudo recomendó acercarse a esta tecnología con curiosidad, pero también con prudencia. La clave, dijo, es comenzar con operaciones pequeñas, entender cómo funciona cada herramienta y utilizarla únicamente cuando aporte una ventaja real para el manejo del dinero.

“Si yo mandara un Swift —sistema bancario que permite enviar dinero entre países—, se puede demorar hasta cinco días; la verdad ya casi no se tarda cinco días, se tarda como un día. Pero si yo le pago en moneda estable, le puede llegar en dos minutos y en comisiones, 50 centavos”



Blanca Sañudo

Gerente de Operaciones de Bitso Business





Economía. Expertos recomiendan empezar con operaciones pequeñas de monedas estables. / MAGNIFIC



Integración de datos financieros en tiempo real, Banorte y CONTPAQi anuncian alianza

Por: Daniela Rodríguez

- LA COLABORACIÓN ENTRE AMBAS COMPAÑÍAS CONECTA CONTPAQI BANCOS CON LA BANCA EMPRESARIAL DE BANORTE, HABILITANDO UN FLUJO CONTINUO DE INFORMACIÓN QUE REDUCE LOS TIEMPOS DE CONCILIACIÓN, DISMINUYE LA CARGA OPERATIVA ADMINISTRATIVA Y PERMITE A LAS EMPRESAS MANTENER UN CONTROL MÁS PRECISO DE SU FLUJO DE EFECTIVO Y OPERACIÓN FINANCIERA

- LA SOLUCIÓN ESTÁ DISEÑADA PARA UN UNIVERSO DE APROXIMADAMENTE 5.5 MILLONES DE PYMES EN MÉXICO; BANORTE ATIENDE ACTUALMENTE CERCA DE 500 MIL EMPRESAS DE ESTE SEGMENTO, MIENTRAS QUE CONTPAQI REPORTA ALREDEDOR DE 1.5 MILLONES DE ORGANIZACIONES USUARIAS DE SUS PLATAFORMAS

CONTPAQi y Banorte anunciaron una alianza que integra de forma automática la información bancaria de las empresas con los sistemas contables. La colaboración conectará CONTPAQi Bancos con la banca empresarial de Banorte, de manera que los movimientos registrados se transferirán diariamente al sistema contable, lo que eliminará procesos de captura manual y permitirá un seguimiento continuo de ingresos, egresos y flujo de efectivo.

El anuncio se realizó durante la décima edición de PROFIT, encuentro organizado por CONTPAQi, que reunió a empresarios, emprendedores, contadores y actores del ecosistema de negocios. Se realizó una conferencia, René Torres Fragoso, Cofundador y Presidente del Consejo; Marlene García, Directora General de CONTPAQi; Jorge Alberto Centeno, Director General Adjunto de Banca PyME; y Ana Laura Medina, Directora Ejecutiva de Banca PyME en Banorte.

La iniciativa anunciada busca responder a la necesidad entre las pequeñas y medianas empresas de contar con información financiera actualizada para administrar recursos, controlar el flujo de efectivo y tomar decisiones con mayor oportunidad. Los directivos coincidieron en que la digitalización de procesos financieros se ha convertido en un elemento que define la competitividad de las organizaciones.





René Torres contextualizó la alianza como parte de la evolución que han experimentado las compañías mexicanas en el uso de tecnología para administrar sus operaciones. El líder directivo, explicó que la economía digital exige acceso inmediato a los datos para responder con mayor rapidez a las condiciones del mercado.

Desde su perspectiva, uno de los principales retos de las PyMEs continúa siendo la administración del flujo de efectivo, particularmente durante sus primeros años de operación, cuando la disponibilidad de recursos determina gran parte de las decisiones del negocio.

“ Por primera vez en México podemos integrar la información que se realiza en la banca para que esas transacciones se vean reflejadas en su sistema y puedan tener información fidedigna y dinámica. Esto significa una mejor toma de decisiones, un mayor control del flujo de efectivo y certidumbre en el cumplimiento fiscal”: René Torres Frago, Cofundador y Presidente del Consejo de CONTPAQi



Con la integración, las tareas administrativas que más tiempo consumen, podrán realizarse de forma automatizada, reducir tiempos operativos y permitir que se concentren esfuerzos en actividades relacionadas con el desarrollo del negocio.

Igualmente, CONTPAQi vinculó el proyecto con la creciente importancia que han adquirido el uso de los datos. De esta manera, el valor de la digitalización radicó en generar información que pueda ser utilizada para análisis, planeación y automatización de procesos. La disponibilidad de datos actualizados, permitirá construir una visión más precisa de la situación financiera de las empresas y abrirá la puerta al uso de herramientas de análisis avanzado e inteligencia artificial.

“ La información digital hoy es procesable por una computadora y, con herramientas de inteligencia artificial, se pueden generar recomendaciones. Todo esto ayuda a las PyMES a tomar mejores decisiones y a impulsar su crecimiento”: René Torres.



RENÉ TORRES

Por su parte, Marlene García explicó que la integración fue resultado de más de dos años de trabajo conjunto entre los equipos de ambas organizaciones. Durante ese periodo, las compañías desarrollaron mecanismos de coordinación tecnológica, procesos de validación y esquemas de colaboración para conectar entornos que operaban de manera independiente.

La Directora General de CONTPAQi indicó que el proyecto implicó replantear procesos internos, superar desafíos técnicos y construir nuevos modelos de trabajo entre especialistas en software empresarial y servicios financieros. El objetivo consistió en responder a necesidades identificadas entre clientes que buscaban simplificar tareas administrativas y reducir la fragmentación de la información financiera.

“Estamos innovando y haciendo cosas nuevas en México. Tuvimos que romper paradigmas y enfrentar distintos retos para hacer realidad esta colaboración”, comentó la ejecutiva.



MARLENE GARCÍA



Respecto al alcance de la iniciativa, la solución fue diseñada para atender al universo de aproximadamente 5.5 millones de PyMEs que operan en México, sin limitarse a clientes actuales de ambas organizaciones. Banorte informó que actualmente atiende a cerca de 500 mil empresas de este segmento, mientras que CONTPAQi reportó una base aproximada de 1.5 millones de organizaciones usuarias de sus plataformas.

Desde Banorte, Jorge Alberto Centeno destacó que la colaboración forma parte de una visión orientada a ampliar el valor que la institución ofrece al segmento empresarial. La banca digital ha evolucionado más allá de la ejecución de transacciones y ha presentado una demanda creciente por servicios capaces de aportar contexto, visibilidad y herramientas para la gestión de las organizaciones.



“ Nuestra banca electrónica no puede solamente debe hacer transacciones, tiene que generar valor y queremos que esta colaboración permita a las empresas contar con información oportuna y confiable para tomar mejores decisiones”:
Jorge Alberto Centeno.

En materia financiera, Banorte consideró que una mayor visibilidad de la operación de las empresas también puede facilitar el acceso a distintos servicios financieros.

Ana Laura Medina, explicó que la activación se realiza una sola vez y sin costo adicional para los usuarios. A partir de ese momento, los movimientos registrados en las cuentas seleccionadas por el cliente se sincronizan automáticamente con la plataforma de CONTPAQi, manteniendo el control sobre la información compartida y las cuentas integradas.

La directiva agregó que las empresas participantes también podrán acceder a condiciones preferenciales en determinados productos financieros de la institución. Tanto como CONTPAQi reafirmaron que esta integración constituye la primera etapa de una colaboración de largo plazo, con la expectativa de incorporar nuevas capacidades orientadas a la automatización de procesos, la digitalización empresarial y el aprovechamiento de datos para la toma de decisiones.



QUÉ ESPACIOS VISITAR EN



Según su interés industrial

La agenda 2026 de EXPO PACK México integrará sesiones técnicas, sostenibilidad, networking y transformación digital para ayudar a profesionales a identificar actividades alineadas con sus retos operativos y objetivos de negocio.

Silvia Gamba Sánchez



¿Cómo recorrer EXPO PACK sin perderse lo importante?

EXPO PACK México 2026 reúne maquinaria, materiales, proveedores, tecnología y soluciones para la industria del empaque y procesamiento. Pero además del piso de exhibición, el evento ofrece espacios clave de aprendizaje, networking y desarrollo profesional.

Para aprovechar mejor su visita, identifique las actividades principales y organice su recorrido según sus objetivos: descubrir innovación, conocer tendencias, conectar con otros profesionales o encontrar soluciones para hacer crecer su empresa.

Innovation Stage

Educación gratuita en el piso de exhibición

Sesiones técnicas de 30 minutos, presentadas por empresas expositoras, con innovación, aplicaciones reales y mejores prácticas.

Fechas: 2, 3, 4 y 5 de junio
Lugar: Hall de entrada principal A
Horario: 12:00 p.m. a 5:30 p.m.
Último día: 12:00 p.m. a 4:30 p.m.

Red de Jóvenes Profesionales de PMMI

Networking para la nueva generación del empaque

Desayuno enfocado en conectar a jóvenes profesionales, intercambiar ideas, experiencias y abrir oportunidades de desarrollo.

Fecha: Martes 2 de junio
Lugar: Sala de eventos A1+A2
Horario: 9:30 a.m. a 11:00 a.m.

PPWLN América Latina

Mujeres líderes en envasado y procesamiento

Desayuno y conferencia para conectar con líderes de la industria, compartir trayectorias e impulsar el liderazgo y la mentoría.

Fecha: Miércoles 3 de junio
Lugar: Sala de eventos A1+A2
Horario: 9:30 a.m. a 11:00 a.m.

Vision 2030 México

Experiencia exclusiva para líderes del sector

Un espacio para conocer procesos operativos de alto nivel, mejores prácticas de productividad y aplicaciones reales de tecnologías digitales en planta.

Fecha: Jueves 4 de junio
Lugar: Sala de eventos A1+A2
Horario: 9:00 a.m. a 11:00 a.m.

EXPO PACK Verde

Sostenibilidad aplicada al empaque

Soluciones enfocadas en materiales reciclables o biodegradables, reducción de empaques, eficiencia de recursos y tecnologías para disminuir la huella de carbono.

PyME

Impulso para pequeñas y medianas empresas

Iniciativas con opciones de financiamiento, descuentos especiales y apoyo adicional para pequeñas y medianas empresas.



Descargue la guía oficial

Planee su visita y recorra EXPO PACK México 2026 con mayor claridad.

www.mundoexpopack.com





Magazine MXG



presenta en FESPA 2026 las nuevas impresoras gran formato HP DesignJet Z6 y Z9+

HP anunció en FESPA las nuevas HP DesignJet Z6 y Z9+ PostScript Printer Series Plus Edition, un paso clave en la evolución de su portafolio de impresión de gran formato para gráficos.

Diseñadas para pequeñas y medianas empresas —como estudios fotográficos, comercios, centros de copiado, instituciones educativas y despachos de arquitectura—, estas impresoras combinan alta calidad de imagen y flujos de trabajo simplificados en una plataforma unificada. El lanzamiento refuerza el impulso de HP en impresión de gran formato, junto con la innovación continua en automatización mediante **HP PrintOS Production Hub** y la creciente adopción de la **HP Latex FS70 W**.

Construidas sobre una plataforma con más de 40,000 unidades instaladas en todo el mundo, las nuevas DesignJet integran las fortalezas de

modelos anteriores para ampliar el acceso a resultados de calidad fotográfica profesional en diversos sectores.

“Las empresas de impresión actuales necesitan hacer más con menos: tiempos de entrega más rápidos, aplicaciones más versátiles y calidad consistente”, comentó Daniel Martínez, SVP y Presidente de la División de Impresión Gran Formato de HP. “Las HP DesignJet Z6 y Z9+ Plus Edition están diseñadas para brindar la precisión, calidad y productividad que los negocios requieren para crecer de manera rentable”.

Calidad, velocidad y productividad

Las HP DesignJet Z6 y Z9+ Plus Edition están orientadas a aplicaciones que van desde fotografía profesional y gráficos para punto de venta hasta carteles e impresiones técnicas.



Gracias a la tecnología **HP Pixel Control** y las tintas **HP Vivid Photo Inks**, producen detalles nítidos, gradientes suaves y resultados resistentes al agua y al paso del tiempo. Su tecnología de doble gota permite obtener alta calidad sin necesidad de tintas claras, manteniendo la productividad en distintos tipos de medios.

La **HP DesignJet Z9+ Plus Edition**, enfocada en aplicaciones críticas en color como fotografía profesional y gráficos de alta gama, incorpora un espectrofotómetro integrado para una calibración consistente y el opcional **HP Gloss Enhancer**, que mejora la uniformidad del brillo.

Los nuevos modos de impresión incrementan la producción hasta en un 90%, mientras que el soporte para doble rollo, el cambio automático de rollos y un cortador vertical integrado reducen la intervención manual y el tiempo de postproducción.

Además, las impresoras se integran con **HP Click App y Driver**, facilitando la preparación de archivos y reduciendo reimpresiones. Por su parte, **HP Wolf Pro Security** contribuye a proteger dispositivos, datos y flujos de trabajo.

Nuevas herramientas de flujo de trabajo impulsadas por IA

HP PrintOS Production Hub —el único software de gran formato que integra gestión de pedidos, preparación de trabajos y control remoto en un flujo conectado— continúa evolucionando con nuevas capacidades orientadas a reducir fricciones en cada etapa de producción:

Aprobación de pedidos (Order Approval).— Permite a los clientes revisar, solicitar cambios y aprobar trabajos directamente desde la plataforma, acelerando tiempos y reduciendo errores.

API de pedidos (Orders API).— Facilita la integración con CRM, ERP, MIS y sistemas contables para disminuir la captura manual y mejorar la trazabilidad.

AI Upscale Image.— Herramienta basada en

inteligencia artificial que mejora imágenes de baja resolución durante la preparación de archivos, ayudando a evitar reimpresiones y correcciones manuales.

HP Latex FS70 W gana terreno en EMEA

HP continúa observando una fuerte adopción de la HP Latex FS70 W, presentada en octubre de 2025 y exhibida comercialmente por primera vez en EMEA durante FESPA 2026.

Se trata de la impresora Latex más productiva de HP, al combinar alta calidad, productividad y tinta blanca para ampliar el abanico de aplicaciones.

La empresa **Newlab**, laboratorio fotográfico profesional y compañía de producción creativa, incorporó la HP Latex FS70 W para responder a la creciente demanda de aplicaciones premium.

“La calidad nos impresionó de inmediato, pero lo que más destacó fue el aumento en productividad”, señaló Giuliano Goffi, propietario de Newlab. “La HP Latex FS70 W redujo significativamente nuestros tiempos de producción y abrió nuevas posibilidades creativas con tinta blanca en una gama mucho más amplia de aplicaciones”.

HP muestra su portafolio completo en FESPA

HP participó en FESPA, en el Pabellón 2, Stand 30, con demostraciones de sus soluciones de gran formato, incluyendo las nuevas **HP DesignJet Z6 y Z9+ Plus Edition**, así como su portafolio Latex: **HP Latex FS70 W, HP Latex R530, HP Latex 730W y 830W, HP Latex 630W y HP Latex R2000** con manejo automatizado de medios.

La compañía también presentó **HP PrintOS Production Hub** con demostraciones de integración de flujo de trabajo de extremo a extremo.

Los asistentes pudieron conocer de primera mano cómo HP ayuda a los proveedores de servicios de impresión (PSP) a ampliar aplicaciones, optimizar operaciones y crear entornos de impresión más sostenibles.



ASUS expande su portafolio empresarial con la ExpertBook Ultra en México

- EL FABRICANTE BUSCA DUPLICAR SU CRECIMIENTO EN EL SEGMENTO COMERCIAL MEDIANTE UNA ESTRATEGIA ORIENTADA A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN INTEGRADOS EN SU PROGRAMA DE SOCIOS.
- EL NUEVO DISPOSITIVO DESTACA POR INTEGRAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL LOCAL CON UN PROCESAMIENTO DE 50 TOPS, UN PESO DE 990 GRAMOS Y PRUEBAS DE DURABILIDAD CERTIFICADAS.

Por: Ricardo Vera

ASUS México llevó presentó su computadora portátil ExpertBook Ultra, calificada por la compañía como la insignia de su portafolio de soluciones de cómputo empresarial. El lanzamiento contó con la participación de directivos de la marca, quienes detallaron la estrategia de negocio y las especificaciones técnicas del equipo. La oferta comercial está diseñada para atender las necesidades del canal de distribución en los segmentos de pequeñas y medianas empresas, corporativos, sector salud, gobierno e instituciones educativas, con disponibilidad inmediata en el mercado nacional.



Innovación técnica y capacidades de Inteligencia Artificial

El dispositivo integra un chasis metálico fabricado con una aleación de magnesio y aluminio, lo que reduce su peso total a 990 gramos, complementado con un recubrimiento de nanocerámica que le otorga una resistencia ante rayones de nivel 9H. En el apartado de visualización, incorpora un panel tandem OLED táctil con resolución 3K y un nivel de brillo de hasta 1400 nits, protegido por cristales Corning Gorilla Glass Mate y Victus para mitigar reflejos y soportar la presión en el display.

Respecto al rendimiento, el equipo está equipado con procesadores Intel Core Ultra de última generación, configurables hasta la serie Ultra X9, 64 gigabytes de memoria RAM y dos terabytes de almacenamiento en estado sólido. Esta arquitectura incluye una unidad de procesamiento neuronal que aporta 50 TOPS para la ejecución de funciones de Inteligencia Artificial de forma local, prescindiendo de una conexión a internet. Adicionalmente, cuenta con una batería que ofrece una autonomía de hasta 26 horas de uso continuo y un sistema de carga rápida que recupera la mitad de la capacidad en pocos minutos.

Estrategia comercial y habilitación para el canal de distribución

Roberto Álvarez, Director de Ventas B2B y Canales en ASUS México, puntualizó que la comercialización de la línea comercial se realiza en su totalidad a través de sus socios mayoristas, esquema que incluye a empresas comerciales como CompuSoluciones, CT Internacional, Exel del Norte, Grupo CVA e Ingram Micro. El fabricante administra un programa de socios denominado ASUS Gold Partners que actualmente integra a 40 empresas especializadas en diferentes verticales, con la meta de alcanzar los 50 socios al cierre de este año. Los canales adscritos disponen de incentivos económicos, fondos de mercadotecnia y programas de capacitación continua orientados a facilitar la adopción tecnológica en los usuarios finales.



ROBERTO ÁLVAREZ



La firma tecnológica implementó una planeación de inventarios desde finales del año pasado con el propósito de mitigar la escasez global de componentes e incrementos de precios en la industria. Esta previsión busca asegurar el abasto necesario para soportar el plan de crecimiento de la marca, el cual proyecta duplicar el volumen de ventas en comparación con el periodo anterior, además de robustecer su participación en licitaciones gubernamentales y proyectos corporativos de gran escala que demanden configuraciones personalizadas y soporte técnico especializado.

La introducción de este modelo de alta gama representa un movimiento estratégico para consolidar el posicionamiento de la marca en el mercado corporativo mexicano. Al combinar ingeniería de alta resistencia con capacidades de procesamiento cognitivo local, el fabricante provee a sus socios comerciales de una herramienta competitiva para abrir nuevas oportunidades de negocio en cuentas ejecutivas y sectores que demandan continuidad operativa, respaldada por una estructura de canal en proceso de expansión.



Reconocimiento al ecosistema de socios de negocio

Durante el encuentro, la firma tecnológica celebró la entrega de los ASUS Excellence Awards 2026, una iniciativa enfocada en galardonar el desempeño comercial, el nivel de crecimiento y el desarrollo de proyectos estratégicos por parte de sus principales asociados en el mercado mexicano. Los distribuidores y mayoristas distinguidos en esta edición fueron:

- **Compuexpress Soluciones:** Galardonado por Mayores ventas ExpertBook.
- **CompuSoluciones:** Galardonado por Mayores ventas Gobierno.
- **CT Internacional:** Galardonado por Mayor crecimiento Breadth.
- **Distribuidora de Impresos:** Galardonado por Mayores ventas en Gobierno en 2025.
- **Exel del Norte:** Galardonado por Mayor crecimiento 2025.
- **Gectech de México:** Galardonado por Mejor desempeño One ASUS.
- **iEducando México:** Galardonado por Mayor crecimiento sector Educación.
- **Ingram Micro México:** Galardonado por Mayores ventas PyME.
- **IQU Technologies:** Galardonado por Mayores ventas en Educación.
- **PC Online:** Galardonado por Mayor crecimiento en ventas volumen.
- **Tec Pluss:** Galardonado por Partner revelación Gobierno.

