EDICIÓN 01 · NOVIEMBRE 2026

CONEXIÓN TECIOT

Cierra 2026 fuerte, llega a 2027 listo

Tecnología práctica para empresas comercializadoras: novedades, consejos y una comunidad que se recomienda entre sí.

- **Tecnología estratégica para empresas en evolución**

01 Radar: Buen Fin, cierre fiscal y fraudes

02 Tip del mes: respaldos 3-2-1

03 Comunidad: cliente del mes

04 Lo más reciente de Microsip

05 El consejo de nuestro CFO

06 Nuestros servicios

07 Pregúntale a Teciot

CARTA DEL DIRECTOR

Gracias por dejarnos ser parte de tu historia

Hoy nace algo que llevábamos tiempo queriendo hacer, y quiero empezarlo con la palabra más importante: **gracias**. Gracias a cada uno de ustedes, que durante tantos años nos han abierto las puertas de su empresa y nos han confiado algo tan valioso como su operación de todos los días. Detrás de cada sistema que instalamos, de cada llamada a deshoras y de cada problema resuelto, hay una relación de confianza que valoramos profundamente.

Esa confianza nos compromete. Por eso todo el equipo Teciot se prepara, se capacita y aprende todos los días: nuevas herramientas, mejores prácticas y formas más ágiles de atenderte. Cuando nos llamas, queremos que del otro lado haya personas que conocen tu negocio y que llegan con la mejor solución, no solo con la más rápida.

De ese deseo de estar más cerca nace **Conexión Teciot**, la revista que a partir de hoy recibirás cada mes. Aquí te compartiremos lo que vale la pena saber para tu empresa, te recomendaremos herramientas que de verdad ayudan y, sobre todo, celebraremos a nuestros clientes, porque sus historias también son las nuestras.

Llegamos en noviembre, el mes en que se juega buena parte del año: temporada de ventas, preparación del cierre y planes para lo que viene. Te deseo de corazón que estas semanas sean de buenas ventas y que cierres 2026 con la satisfacción del deber cumplido. Aquí estaremos, como siempre, para acompañarte.



Ing. Benjamín Meza Rosas
Fundador y Director, Teciot

01 Radar Tec

Tres temas a fondo para cerrar 2026 y las preguntas que vale la pena hacerte

VENTAS · LECTURA DE 3 MINUTOS

Buen Fin del 13 al 17 de noviembre: ¿tu sistema está listo para vender más?

Este año el Buen Fin dura cinco días, del viernes 13 al martes 17 de noviembre. En 2025 las ventas llegaron a 219.2 mil millones de pesos, por encima de la meta, y el comercio electrónico ya representó el 21% del total, con un crecimiento anual de 31%. Tres de cada cuatro pesos se pagaron con tarjeta de débito o crédito.

5 días
de ofertas, del 13 al 17 de noviembre

21%
de las ventas de 2025 fueron en línea

75%
se pagó con tarjeta de débito o crédito

Para un negocio, estos días no se ganan con el descuento más grande, sino con la operación que no falla: precios bien cargados en el punto de venta, inventario real, terminales funcionando y facturas que salen al momento. El peor escenario no es vender poco; es vender lo que no tienes en bodega, cobrar mal una promoción o quedarte sin sistema el viernes a mediodía.

Requisitos para registrarte como comercio participante

RFC y Buzón Tributario activos. El registro es gratuito y cierra el 12 de noviembre.

Opinión de cumplimiento positiva. Si tienes algún pendiente con el SAT, resuélvelo antes.

Al menos una terminal para pagos electrónicos. El sorteo del SAT estará ligado a los pagos electrónicos.

Aunque no participes oficialmente, tus clientes sí van a comprar esos días. Y diciembre viene justo detrás: temporada de pedidos grandes, cierres de inventario y facturas de fin de año.

PREGÚNTATE

¿Tus precios y promociones están cargados en el sistema, o los cajeros los aplican “a mano”?

¿Confías en que el inventario de tu sistema coincide con lo que hay en bodega?

Si se cae el internet o una terminal el viernes 13, ¿qué hace tu equipo?

¿Cuándo fue la última vez que respaldaste tu base de datos antes de una temporada alta?

Un consejo de nuestro equipo: el jueves 12, haz una venta de prueba con cada promoción en cada caja y revisa que el precio, el descuento y la factura salgan correctos. Diez minutos de prueba te ahorran un fin de semana de devoluciones y aclaraciones.

FISCAL · LECTURA DE 4 MINUTOS

Cierre fiscal 2026: lo que se revisa en noviembre no se sufre en diciembre

Cada año pasa lo mismo: diciembre llega con vacaciones, aguinaldos, pedidos de temporada y el cierre contable, todo al mismo tiempo. Las empresas que cierran el año sin estrés no tienen un mejor contador; empezaron a revisar en noviembre.

Este cierre tiene un ingrediente extra. El Paquete Económico 2027, que el Congreso discutió en octubre, no trae impuestos nuevos, pero sí reglas más estrictas para el año que viene:

Lo que viene para 2027

Tope a deducciones. Las empresas con ingresos de más de 50 millones de pesos no podrán deducir más del 96.7% de sus ingresos acumulables.

Pérdidas fiscales. Solo podrán amortizarse hasta el 50% de la utilidad de cada año, aunque el plazo para usarlas pasa de 10 a 20 años.

Pagos al extranjero. Solo serán deducibles en el año en que efectivamente se paguen.

Regularización. Se plantea ampliar el programa del SAT para regularizar adeudos con reducción de multas y recargos.

Lo importante para tu cierre es que el SAT cruzará cada vez más información: lo que facturas, lo que te facturan, lo que pagas por banco y lo que declaras. Si una factura de proveedor no tiene su pago ligado, si falta un complemento de pago o si el inventario del sistema no coincide con el físico, esas diferencias se arrastran a 2027. Corregirlas en noviembre es mucho más barato que explicarlas después.

PREGÚNTATE

¿Ya sabes cuándo vas a hacer tu inventario físico de cierre y quién lo va a contar?

¿Tus facturas de compra de 2026 están registradas y conciliadas contra el portal del SAT?

¿Hay complementos de pago pendientes de emitir o de recibir?

¿Tus certificados de sello digital y tu e.firma siguen vigentes hasta después de enero?

¿Tu empresa supera o se acerca a los 50 millones de ingresos anuales?

Un consejo de nuestro equipo: agenda desde hoy tu inventario físico de cierre, en una fecha con poco movimiento, y antes de contar imprime el listado de productos con diferencias del año. Contar con foco es más rápido y más exacto que contarlo todo a ciegas. Y confirma con tu contador cómo te aplican las reglas finales de 2027.

SEGURIDAD · LECTURA DE 3 MINUTOS

“Cambiamos de cuenta bancaria”: el correo que más dinero le cuesta a las empresas

Llega un correo de tu proveedor de siempre, con su logotipo, su firma y hasta la referencia de la última factura. Te avisa que cambiaron de banco y te pide depositar el siguiente pago en una cuenta nueva. Todo se ve normal. Tu equipo paga. Semanas después, el proveedor real llama para preguntar por qué no le has pagado.

A esto se le conoce como fraude por compromiso de correo empresarial, y es de los que más pérdidas genera en el mundo. En temporada alta es todavía más efectivo: hay más pagos, más prisa y menos tiempo para verificar. En México, las reclamaciones por posible fraude en la banca múltiple crecieron 18% entre enero y mayo de 2026, según la CONDUSEF, y más de un tercio de todas las reclamaciones del primer trimestre tuvieron que ver con fraudes.

+18%
reclamaciones por posible fraude en bancos, ene–may 2026

37.4%
de las reclamaciones a la CONDUSEF fueron por fraude

25 mdd
perdió una empresa tras una videollamada falsa con IA

Las variantes se multiplican: el “director” que pide una transferencia urgente y confidencial, el empleado que quiere cambiar la cuenta donde recibe su nómina, el dominio que se parece al tuyo con una letra cambiada. Y ahora, con inteligencia artificial, también llamadas o videollamadas con voces y caras falsas. Una empresa internacional transfirió alrededor de 25 millones de dólares después de una videollamada en la que todos los “compañeros” eran recreaciones digitales.

La defensa no es tecnológica en primer lugar, es de proceso: ningún cambio de cuenta bancaria se acepta solo por correo. Se confirma llamando a un número que ya tenías, nunca al que viene en el mensaje. Y los pagos grandes requieren dos personas que los autoricen.

PREGÚNTATE

Si mañana un proveedor te pide cambiar su cuenta bancaria por correo, ¿qué hace tu equipo de pagos?

¿Las transferencias grandes necesitan la autorización de dos personas?

¿Tu correo empresarial tiene verificación en dos pasos y está protegido contra suplantación de dominio?

¿Tu equipo sabe a quién avisar si recibe un correo sospechoso?

Un consejo de nuestro equipo: acuerden hoy una regla de una línea: “Ningún cambio de cuenta bancaria se acepta por correo; siempre se confirma por teléfono, a un número que ya teníamos”. Escríbanla, compártanla con quien hace pagos y cúmplanla sin excepciones, aunque el correo parezca urgente o venga del director.

02 Tip del mes: la regla 3-2-1

Antes de la temporada alta, asegura tu información

3 copias de tu información

2 medios distintos (disco y nube, por ejemplo)

1 copia fuera de tu oficina

Checklist antes de la temporada alta

- [x] Confirma que el respaldo de tu base de datos del ERP se hace todos los días.
- [x] Prueba restaurar un respaldo: un respaldo que nunca se probó no es un respaldo.
- [x] Revisa que tus certificados de sello digital y e.firma sigan vigentes después de enero.
- [x] Cambia las contraseñas de administrador y da de baja usuarios que ya no trabajan contigo.
- [x] Actualiza Windows y el antivirus de todos los equipos.

03 Comunidad Teciot: cliente del mes

Conócelos, recomiéndalos, hagan negocios



Abarrotes Raúl – Pidefácil Raúl

Distribución para Food Service · Guadalajara, Jal. · Cliente de Teciot desde 2008

Con más de 75 años de experiencia en el Food Service, Abarrotes Raúl abastece desde la Col. Ferrocarril, en Guadalajara, a restaurantes, cocinas y negocios de alimentos y bebidas con un catálogo de más de 2,000 productos, entregados hasta la puerta de su negocio.

+75	+2,000	$0
años en el Food Service	productos en catálogo	costo de entrega a tu negocio

¿Qué ofrecen?

Todo lo que una cocina profesional necesita en un solo proveedor: abarrotes, aceites, desechables, jarcie-ría, repostería y artículos de cuidado personal.

¿Qué los distingue?

Calidad, buen precio y entrega garantizada sin costo adicional. Con Pidefácil, la mercancía llega directo al negocio y el cliente se enfoca en lo suyo: cocinar y atender.

Tecnología detrás de la operación

Detrás de cada pedido trabajan dos piezas que se hablan entre sí: **Microsip**, el ERP que controla inventa-rio, compras, ventas y facturación de sus más de 2,000 productos, y su **tienda en línea**, donde sus clien-tes hacen pedidos a cualquier hora en pidefacilraul.com. Así, lo que se vende en internet se surte con in-ventario real y se factura sin capturas dobles.

> **"Especialistas en Food Service."** — Abarrotes Raúl

Haz tu pedido: pidefacilraul.com · WhatsApp (33) 1349 0669

Recomendar a un contacto

04 Lo más reciente de Microsip

Novedades del ERP que usan miles de pymes, explicadas para tu negocio

EDICIÓN 2026

40 años del ERP de las pymes mexicanas

Microsip cumplió 40 años en 2026. Nació en Torreón en 1986 y hoy acompaña a más de 36,000 empresas en México. En su año 40, presentó en el ERP Summit México las novedades de su versión 2026, con una idea muy clara de su director general, Germán Madero Allegre: las empresas mexicanas no necesitan *"más complejidad: necesitan claridad y control"*.

Te contamos qué hay de nuevo y, sobre todo, qué significa en el día a día de una empresa como la tuya.

NOVEDAD 1

Microsip Go: tu sistema, desde cualquier navegador

Con Microsip Go entras a tu sistema desde cualquier computadora con internet, con los mismos permisos e integraciones de siempre y sin instalar nada. Para una comercializadora esto cambia cosas muy concretas:

- Autorizar una orden de compra desde fuera de la oficina, sin esperar a llegar.
- Que tu contador trabaje desde su despacho o desde casa, sin conexiones complicadas.
- Dar acceso a una sucursal o a un vendedor sin montar infraestructura en cada lugar.

La infraestructura la pone Microsip Server, y con Microsip Care se suman respaldos diarios y soporte las 24 horas.

NOVEDAD 2

Indicadores Clave: tu negocio en una sola pantalla

Es una herramienta gratuita, integrada al sistema, que convierte tus movimientos en gráficas claras: ventas, utilidades, valor del inventario y cuentas por cobrar y por pagar, separando lo vencido de lo que está por vencer. También incluye indicadores del punto de venta.

IMAGINA TU LUNES

Antes del primer café ya sabes cuánto vendiste la semana pasada contra la anterior, qué clientes se atrasaron en sus pagos, qué proveedores vencen esta semana y cuánto dinero tienes en inventario. Sin pedirle a nadie que arme un reporte en Excel.

La información se puede ver por día, semana, mes o año, y siempre comparada contra el periodo anterior, para que las tendencias salten a la vista.

Sucursales y centros de distribución

La versión 2026 trae mejoras pensadas para comercios que mueven mercancía entre bodegas, sucursales y puntos de venta.

Tu tienda en línea, conectada

Con Sync-E, Microsip se integra con Shopify y Mercado Libre, para que lo que vendes en internet se refleje en tu sistema.

¿SABÍAS QUE...?

- Microsip tiene 14 módulos que se integran entre sí: contabilidad, bancos, nómina, inventarios, compras, ventas y punto de venta, entre otros.
- Trabaja con más de 300 Partners certificados en todo el país; Teciot es uno de ellos desde 2008.
- La versión 2026 no se queda quieta: recibe entregas periódicas a lo largo del año con decenas de funciones nuevas.

¿Te dio curiosidad alguna de estas funciones? Platícanos; con gusto te la mostramos y resolvemos tus dudas.

05 El consejo de nuestro CFO

Finanzas claras para empresas que quieren crecer



Esteban de Alba

CFO, Teciot · Fundador de EDA Consultoría

"Hablo claro. Si no lo entiendes, no sirve."

+8 años asesorando pymes | ITESO · Adm. Financiera | Tec de Monterrey · Dirección Financiera

> **"Vender es importante. Cobrar es lo que mantiene viva a tu empresa."**

Tu presupuesto 2027 se hace en noviembre, no en enero

Casi todas las empresas arrancan enero con una meta de ventas, pero muy pocas con un presupuesto. La diferencia importa. Una meta te dice cuánto quieres vender. Un presupuesto te dice cuánto vas a cobrar, cuándo, cuánto te va a costar lograrlo y si al final te va a quedar dinero.

Hacerlo ahora, con los números de 2026 frescos y antes de que diciembre se coma tu tiempo, te deja empezar el año decidiendo. Si lo dejas para "cuando se calme el arranque", lo normal es que en marzo descubras que el margen se fue en descuentos, gastos que nadie autorizó y aumentos de proveedores que no trasladaste a tus precios. Para entonces ya perdiste un trimestre.

UN EJEMPLO

Piensa en una comercializadora que en diciembre tiene su mejor mes: vende **$2 millones con 60 días de crédito**. En enero tiene que pagarles a los proveedores, la nómina y los impuestos, pero ese dinero llega hasta febrero, y eso si los clientes pagan a tiempo. **En papel ganó y en el banco no tiene con qué pagar.**

Así es como empresas rentables terminan con créditos caros o retrasando pagos. El presupuesto te avisa antes de que pase. Te muestra en qué meses vas a estar apretado, cuánto crédito puedes darles a tus clientes sin ahogarte y qué margen necesitas para que crecer en ventas también signifique crecer en utilidad.

PARA LLEVAR A LA PRÁCTICA

1. **Proyecta por separado lo que vas a facturar y lo que vas a cobrar, mes por mes.** Usa los días que tus clientes realmente tardan en pagarte, no los que dicen sus condiciones de crédito.
2. **Define tu margen mínimo antes de negociar 2027.** Si tus proveedores actualizan listas en enero, ajusta tus precios desde enero, no en abril.
3. **Compara cada mes lo real contra lo presupuestado.** Con 30 minutos al mes basta. Si tu ERP tiene tableros de ventas, cobranza e inventario, úsalos. Un presupuesto que nadie revisa no sirve para nada.

Contacta a Esteban

WhatsApp (33) 1892 5703 | **Correo** esteban@edealba.com.mx | **Instagram** @consultoriaconesteban

Web edealba.com.mx

06

Nuestros servicios

Todo lo que tu operación necesita, con un solo aliado

ERP y consultoría Microsip

Implementación, capacitación y actualización de versiones como Microsip Partner desde 2008.

Punto de venta

Cajas, sucursales e inventario conectados en tiempo real.

Pólizas de soporte

Soporte remoto y en sitio con horas garantizadas y grupo de WhatsApp.

Infraestructura

Instalación de equipos, redes, servidores y respaldos.

Desarrollo a medida

Reportes, formatos e integraciones hechas para tu forma de trabajar.

NUEVO

Servicio técnico en sitio

Nuestra nueva área con técnico y unidad propia para atenderte más rápido.

07

Pregúntale a Teciot

Cada mes respondemos una pregunta real de nuestros clientes

LA PREGUNTA

“Nuestro servidor ya tiene varios años. ¿Compramos uno nuevo o nos vamos a la nube?”

— Eduardo Gómez, Juguetega

Es de las preguntas que más nos hacen, y la respuesta honesta es: depende de cómo trabaja tu empresa, no de lo que esté de moda. Las dos opciones funcionan bien con Microsip; lo que cambia es quién se hace cargo de qué y cuánto dependes de tu internet.

Servidor en tu oficina

A favor: el sistema responde rápido dentro de la oficina y sigue funcionando aunque se caiga el internet. Pagas el equipo una vez y es tuyo.

En contra: tú eres responsable de respaldos, no-break, enfriamiento y reemplazo del equipo cada cierto número de años. Si falla un fin de semana, el problema es tuyo.

Servidor en la nube

A favor: entras desde cualquier lugar, el proveedor se encarga del equipo y de los respaldos, y conectar una nueva sucursal es mucho más sencillo.

En contra: es un pago mensual permanente y, si se cae tu internet, se detiene la operación. Necesitas un buen enlace y, de preferencia, uno de respaldo.

Cuatro preguntas para decidir

1. ¿Cuántas ubicaciones tienes? Si tienes sucursales, vendedores en ruta o un contador externo, la nube suele ganar.

2. ¿Qué tan confiable es tu internet? Si se cae seguido y no tienes un segundo proveedor, un servidor local te da más tranquilidad.

3. ¿Quién cuida hoy tu servidor? Si la respuesta es “nadie” o “el que sabe de computadoras”, la nube te quita un riesgo de encima.

4. ¿Cuánto te cuesta un día sin sistema? Esa cifra, más que el precio del equipo, es la que debe guiar tu decisión.

Nuestra recomendación: para muchas empresas comercializadoras de una sola ubicación, la mejor respuesta es un punto medio: servidor en la oficina para la velocidad del día a día, con respaldo automático en la nube para dormir tranquilos. Y si estás creciendo a varias sucursales, vale la pena evaluar soluciones como Microsip Go antes de comprar hardware. Lo platicamos contigo sin compromiso.

¿Tienes una pregunta? Mándanosla

Escríbenos por WhatsApp al (33) 3502 2170 o a soporte@teciot.mx. La pregunta elegida aparecerá en la próxima edición, y te responderemos personalmente aunque no salga publicada.

Enviar mi pregunta

EN LA PRÓXIMA EDICIÓN · DICIEMBRE 2026

Registro electrónico de jornada laboral: lo que tu empresa debe tener listo antes del 1 de enero

Inventario de cierre sin dolor: cómo contar, ajustar y aprovechar para detectar el dinero dormido en tu bodega

Vacaciones sin sustos: qué dejar listo en tus sistemas antes de que tu equipo se vaya

ADELANTO · CLIENTE DEL MES DE DICIEMBRE

Juguetega

"Todos los juguetes del mundo." La mejor opción para regalos y juguetería esta Navidad: Lego, Hasbro, Mattel, Spin Master, Playmobil, Funko Pop y muchas marcas más, con envíos a toda la República.

www.juguetega.com

SÍGUENOS EN REDES

Sigue a Teciot y no te pierdas nada entre una edición y otra

Tips, novedades y lo que pasa en Teciot.

Instagram @teciot_MX

Facebook teciotMX



Tecnología estratégica para empresas en evolución.

TECIOT
SOLUCIONES DE SOFTWARE

40 microsip Partner desde 2008

WhatsApp (33) 3502 2170

ventas@teciot.mx

www.teciot.mx

Litoral 2574-D, Bosques de la Victoria, Guadalajara

Facebook: teciotMX · Instagram: @teciot_MX

¿Quieres que tu empresa sea el cliente del mes? Escríbenos. · Recibes esta revista por ser parte de la comunidad Teciot. Si prefieres no recibirla, envía BAJA al WhatsApp (33) 3502 2170.