



validar seguridad, soporte y trazabilidad. Cada modelo responde a necesidades distintas. Elegir el adecuado depende del tamaño de la empresa, la urgencia del proyecto, los recursos disponibles y el objetivo estratégico detrás de integrar productos digitales.

### Consideraciones técnicas y estratégicas

Antes de integrar productos digitales a una plataforma, es importante evaluar varios factores que van más allá de la decisión operativa. Aunque el modelo no requiere logística física, sí implica procesos técnicos, validaciones y decisiones estratégicas clave: Seguridad y control. Cada código o transacción representa un valor real. Es fundamental contar con mecanismos de validación, control de duplicidad, y protección ante fraudes. Si se usa una API de un tercero, debe ofrecer logs de auditoría y niveles de respuesta confiables.

Trazabilidad y conciliación. El sistema debe registrar en tiempo real quién solicitó, canjeó o recibió un producto. Esto permite resolver dudas, evitar pérdidas y generar reportes claros tanto para el equipo interno como para posibles aliados comerciales. Experiencia de usuario. La entrega de productos debe ser inmediata, clara y con comunicación efectiva (ej. Notificación, correo, sección en perfil). Una experiencia poco clara puede generar confusión o desconfianza, especialmente en productos de uso sensible como recargas o boletos. Mantenimiento y escalabilidad. Si la

solución se desarrolla internamente, debe contemplar actualizaciones, nuevas integraciones o ajustes al catálogo. Si se trabaja con un tercero, es clave validar la estabilidad de la API, SLA de soporte y la disponibilidad del catálogo a futuro. Alineación con los objetivos del negocio. No se trata sólo de agregar productos, sino de definir para qué se integran: ¿generar ingresos? ¿Aumentar retención? ¿Diferenciar la propuesta de valor? Tener esto claro desde el inicio permite medir el impacto real y ajustar la estrategia sobre la marcha.

### ¿Por qué te beneficia integrar productos digitales?

Integrar productos digitales sin inventario ya no es una estrategia exclusiva de grandes plataformas. Hoy, cualquier app o sitio con una base de usuarios puede ofrecer valor adicional sin depender de la logística tradicional, ni de inversiones complejas.

Ya sea como una fuente adicional de ingresos, una forma de incentivar el comportamiento del usuario, o simplemente como un diferencial competitivo, la venta de productos digitales es una herramienta flexible, escalable y alineada con las expectativas de los consumidores digitales actuales. La clave está en elegir el modelo correcto, cuidar la experiencia del usuario y alinear la integración con los objetivos reales del negocio. En un entorno donde cada punto de contacto cuenta, habilitar este tipo de productos puede ser el siguiente paso para fortalecer la propuesta de valor de tu plataforma.

# Silver Viper aumenta financiamiento privado por interés en su proyecto en México

Recopilado por Amalia Beltrán

Silver Viper Minerals Corp., empresa dedicada a la exploración de oro y plata con sede en Canadá, anunció la ampliación de su colocación privada no intermediada hasta los \$3.6 millones de dólares canadienses. Esta decisión responde al alto interés de potenciales inversionistas, lo que refleja la creciente confianza del mercado en los activos mineros de la empresa, especialmente en el proyecto La Virginia, ubicado en Sonora, México.

Cada una de las 12 millones de unidades será ofrecida a un precio de \$0.30 CAD por unidad, con cada unidad compuesta por una acción ordinaria y una opción para adquirir otra acción adicional.

La colocación privada, anunciada originalmente el 18 de junio de 2025, mantendrá sus términos iniciales. Se prevé que cierre en varias etapas, comenzando con la primera el 10 de julio de 2025. El cierre está condicionado a la aprobación de la TSX Venture Exchange y otros requisitos regulatorios típicos.

Es importante destacar que estos valores no están registrados bajo la legislación estadounidense y no pueden ser vendidos u ofrecidos en EE. UU. sin cumplir con las exenciones correspondientes.

La capacidad de Silver Viper para incrementar su financiamiento en medio de un entorno financiero competitivo habla del interés sostenido por proyectos bien posicionados geológicamente. Los fondos recaudados permitirán a la empresa: ampliar sus campañas de perforación en La Virginia, continuar estudios geoquímicos y estructurales,

elaborar un nuevo informe NI 43-101 con mejores recursos inferidos, y cubrir gastos operativos y técnicos claves. Estos avances posicionarán a la compañía para futuras asociaciones estratégicas o fusiones con actores mayores del sector.

Ubicado en un distrito minero prolífico del norte de México, La Virginia ha mostrado resultados alentadores en campañas anteriores. El proyecto se beneficia de infraestructura accesible, un historial de producción minera y potencial geológico comprobado para metales preciosos. La inversión en este tipo de proyectos no sólo impulsa el desarrollo económico local, sino que también genera empleos, derrama fiscal y transferencia tecnológica, todo dentro del marco de una minería responsable. La demanda global de oro y plata se mantiene firme, impulsada por incertidumbre macroeconómica, inversión en activos refugio y aumento del uso de metales en tecnología y transición energética. Estas condiciones hacen que proyectos como La Virginia se vuelvan estratégicamente atractivos, tanto para financiamiento actual como para desarrollo a mediano plazo. El aumento de la colocación privada por parte de Silver Viper confirma que la confianza del mercado en los proyectos mineros bien ejecutados sigue vigente. Este financiamiento será clave para fortalecer su presencia en México y avanzar hacia una posible fase de desarrollo minero en los próximos años. Con recursos en mano y un entorno de precios favorable, la empresa está en una excelente posición para consolidar su futuro en el sector de metales preciosos.