

# HELIX 360 — Grupo Xcaret

## Dossier de Inteligencia Estratégica | Rol: Intel

Fecha: 7 de julio de 2026 | Idioma: Español | Vertical: Entretenimiento / Hospitality / Turismo Sostenible | Región: LATAM (Riviera Maya, México)

### Reporte de Capacidad MCP (Fase 0)

Fuente de Datos	Estado	Hallazgo
Salesforce (SFDC)	✓ Conectado	4 cuentas, 5 opps (3 activas en Qualification, 2 Closed Lost), 20 contactos, 0 casos
Wiki MCP (Utopia)	✓ Conectado	Vertical Hospitality/Entretenimiento disponible
Cloudflare Docs	✓ Conectado	Documentación técnica disponible
Radar MCP	✗ No disponible	Sin recon DNS/dominio automatizado
Lighthouse MCP	✗ No disponible	Sin datos de uso de producto en tiempo real

Nivel de Confianza General: ● Alto — 20 contactos mapeados (incluyendo CTO), 3 oportunidades activas en Q3-Q4 2026, historial de engagement desde 2017. Revenue de \$216.7M confirmado. Nunca han sido cliente (0 Closed Won, 0 Cases).



### PERFIL DE INTELIGENCIA

#### Snapshot de la Cuenta

Campo	Valor
Nombre Comercial	Grupo Xcaret
Razón Social	Grupo Xcaret, S.A.P.I. de C.V.
HQ	Puerto Morelos, Quintana Roo, México
Industria	Hospitality / Leisure, Travel & Tourism / Entretenimiento
Revenue SFDC	\$216,694,486 USD
Empleados Estimados	10,000–15,000+

Campo	Valor
Fundador	Miguel Quintana Pali
Modelo	Turismo sostenible — parques temáticos + hoteles all-inclusive + tours
Status Cloudflare	● Prospect activo — 3 opps en Qualification, 0 Closed Won
Historial CF	2 intentos fallidos (2017, 2019-2022) + 3 opps nuevas en 2026
Partner Actual	Alta Sistemas (canal — API Shield opp)

## Entidades en SFDC (4 cuentas)

Entidad	ID	Industria	Website	Revenue
Grupo Xcaret, S.A.P.I. De C.V.	0015c00002Ocu0HAAR	Hospitality	xcaret.com	\$216.7M
Grupo Xcaret, S.A.P.I. De C.V.	0015c00002YF8uZAAT	Leisure, Travel & Tourism	—	\$216.7M
Grupo Xcaret, S.A.P.I. de C.V.	001Nv00000EPqS9IAL	—	grupoxcaret.com	\$216.7M
Experiencias Xcaret Hoteles, S.A.P.I. De C.V.	0011N000019VFbCQAW	Hospitality	hotelxcaret.com	\$1.3M

Nota Intel: Las 3 cuentas "Grupo Xcaret" son probablemente duplicados con revenue idéntico (\$216.7M). Los contactos técnicos están en la cuenta de Hoteles; los contactos operativos en la cuenta del Grupo. Las 3 opps activas están en la cuenta 0015c00002YF8uZAAT.

## Perfil Corporativo — Grupo Xcaret

### Sobre Grupo Xcaret

Campo	Valor
Nombre Completo	Grupo Xcaret, S.A.P.I. de C.V.
Fundación	1990 (36 años)
Fundador	Arq. Miguel Quintana Pali
HQ	Puerto Morelos, Quintana Roo, México
Revenue	\$216.7M USD (SFDC) / estimado \$500M+ considerando turismo global

Campo	Valor
Empleados	10,000–15,000+ (uno de los mayores empleadores de Quintana Roo)
Modelo de Negocio	Turismo recreativo sostenible — parques + hoteles + tours + espectáculos
Visitantes Anuales	5M+ estimados entre todos los parques y hoteles
Certificaciones	EarthCheck, Rainforest Alliance, Great Place to Work

## Portafolio de Marcas y Propiedades

### Parques Temáticos

Parque	Ubicación	Experiencia	Visitantes Est./Año
Xcaret	Playa del Carmen	Cultura maya + naturaleza + show nocturno "Xcaret México Espectacular"	1.5M+
Xel-Há	Tulum	Parque acuático natural all-inclusive	800K+
Xplor	Playa del Carmen	Aventura (tirolésas, anfibios, ríos subterráneos)	600K+
Xplor Fuego	Playa del Carmen	Versión nocturna de Xplor	200K+
Xenses	Playa del Carmen	Experiencias sensoriales	300K+
Xoximilco	Cancún	Fiesta mexicana en trajineras	200K+
Xenotes	Puerto Morelos	Cenotes + actividades acuáticas	150K+
Xavage	Cancún	Actividades extremas	150K+

### Hoteles All-Inclusive

Hotel	Ubicación	Habitaciones Est.	Segmento
Hotel Xcaret México	Playa del Carmen	900+	All-Fun Inclusive (5 estrellas)
Hotel Xcaret Arte	Playa del Carmen	900+	Adults-only, arte y cultura
La Casa de la Playa	Playa del Carmen	63	Ultra-luxury boutique

## Tours y Experiencias

Marca	Tipo
Xcaret Expeditions	Tours a Chichén Itzá, Tulum, cenotes, snorkeling
Xichén	Excursión a Chichén Itzá
Xenotes Oasis Maya	Tours de cenotes privados

## Dominios Conocidos

Dominio	Función	Criticidad
xcaret.com	Portal principal — venta de boletos de parques + booking	● Crítico
hotelxcaret.com	Reservaciones de hoteles all-inclusive	● Crítico
grupoxcaret.com	Portal corporativo	● Alto
xelha.com	Parque Xel-Há — venta de boletos	● Alto
xplor.travel	Parque Xplor — venta de boletos	● Alto
xenses.com	Parque Xenses	● Medio
xoximilco.com	Parque Xoximilco	● Medio
xenotes.com	Tours de cenotes	● Medio
xavage.com	Parque Xavage	● Medio
lacasadelaplaya.com	Hotel ultra-luxury boutique	● Medio

Señal Intel: Grupo Xcaret opera un mínimo de 10+ dominios principales, cada uno con motor de venta de boletos o booking independiente. Esta fragmentación digital es el argumento #1 para Cloudflare Enterprise multi-site — misma protección en xcaret.com que en xavage.com.



## Historial de Oportunidades — La Película Completa

#	Oportunidad	Stage	Tipo	ACV	Close Date	Created	Partner	Cuenta
1	Experiencias Xcaret-CDN DDOS	✘ Closed Lost	New	—	Jul 2019	Sep 2017	—	Hoteles

#	Oportunidad	Stage	Tipo	ACV	Close Date	Created	Partner	Cuenta	
2	Xcaret - CDN/WAF/DDoS	✖ Closed Lost	New	\$66,264	Mar 2022	Sep 2019	—	Hoteles	
3	**App Sec \	Grupo Xcaret - Q3 2026**	● Qualification	New	—	Sep 2026	May 2026	—	Grupo
4	**API Shield \	Grupo Xcaret - Q4 2026 - Alta Sistemas**	● Qualification	New	—	Ago 2026	May 2026	Alta Sistemas	Grupo
5	Experiencias Xcaret Web S.A.P.I. de C.V.	● Qualification	New	—	Sep 2026	Jun 2026	—	Grupo	

## Análisis de la Trayectoria

``` 2017 — CDN/DDoS — LOST (Jul 2019) — primer intento, scope limitado | 2019 — CDN/WAF/DDoS \$66K — LOST (Mar 2022) — segundo intento, 2.5 años de ciclo | [3 AÑOS DE GAP] | May 2026 — App Sec (Qualification) ————| — TERCER INTENTO — scope más amplio May 2026 — API Shield (Alta Sistemas) ————| — Partner involucrado por primera vez Jun 2026 — Experiencias Xcaret Web ————| — Tercer opp en 2 meses — momentum | HOY — 3 opps activas simultáneas ```

Señales Intel de la Trayectoria:

1. Persistencia de 9 años: Cloudflare ha intentado cerrar Xcaret desde 2017. Dos deals Closed Lost muestran que el interés existía pero algo lo impedía (precio, timing, competidor, o prioridades internas).
2. Cambio de approach en 2026: Los dos intentos anteriores fueron CDN/WAF/DDoS genéricos. Los deals de 2026 son App Sec y API Shield — scope diferente, más específico, más cercano al dolor actual del cliente (protección de aplicaciones web de ticketing/booking).
3. 3 opps simultáneas: Crear 3 oportunidades en 2 meses (May-Jun 2026) sugiere que hay engagement real y posiblemente múltiples workstreams:
  - App Sec = WAF/protección web general
  - API Shield = protección de APIs de venta de boletos (vía partner Alta Sistemas)
  - Experiencias Xcaret Web = posiblemente un scope diferente o entidad legal diferente
4. Partner por primera vez: Alta Sistemas aparece en la opp de API Shield — el canal puede desbloquear lo que CF directo no pudo en 9 años.
5. Ningún ACV documentado en las 3 opps activas — aún en qualification temprana, sin sizing. Oportunidad para influenciar el scope y tamaño del deal.

## Stakeholders Identificados (SFDC — 20 Contactos)

### Contactos Técnicos (Cuenta: Experiencias Xcaret Hoteles)

Nivel	Nombre	Título	Rol Intel	Prioridad
L1 — C-Level	Daniel Zavalza	Chief Technology Officer	● Decision Maker / Economic Buyer técnico	P0
L2 — Dirección	Héctor Eduardo Salceda	Subdirección de eCommerce	● Dueño del canal digital de ventas — APIs, booking, ticketing	P0
L2 — Dirección	Luis Carlos Velazquez	Subdirección de Marketing	● Performance web, SEO, UX — beneficiario de CDN/WAF	P1
L3 — Gerencia	Jorge Rubio	Gerente de Tecnologías de la Información	● Technical Evaluator — gestiona infra	P0
L3 — Subgerencia	Efrain Natividad Chable Suaste	Subgerente de Base de datos	● DB lead — relevante para API Shield y data protection	P1
L4 — Ingeniería	Enrique Vazquez Morales	Ingeniero de Servidores	● Implementador	P2
L4 — Ingeniería	Eric Rodrigo Espadas Ku	Ingeniero de Base de datos	● Implementador	P2
L4 — Desarrollo	Omar Garcia	Computer Programmer	● Dev team	P2
L4 — IT	Edwin Diaz	Asistente IT	● Soporte	P3
L4 — IT	Fernando Benitez	IT	● Soporte	P3
L4 — ?	Eder Durán	*(sin título)*	● Desconocido	P3

### Contactos Operativos (Cuenta: Grupo Xcaret)

Nombre	Título	Relevancia Intel
Marta Dejuana	Director	● Director-level — posible influenciar en decisiones
Ernesto Gamiz	Head Of Department	● Head de departamento — posiblemente operaciones
Alejandro Edelmann	Director De Consumo Interno y Calidad	● Operaciones — no tech

Nombre	Título	Relevancia Intel
Erik Gonzalez Zamarripa	Director De Canto Y Actuación	● Entretenimiento — no tech
Carlos Pérez	Director De Construcción	● Construcción — no tech
Pablo Guichet	Art Director	● Creativo — no tech
Blanca Castro Huerta	Supervisor De Obras	● Construcción — no tech
Arturo Aguilar	Supervisor	● Operaciones — no tech
Angélica Reyes	Supervisor	● Operaciones — no tech

## Mapa de Poder

Nivel	Nombre	Título	Rol en el Deal	Reporta a
L1 — CTO	Daniel Zavalza	Chief Technology Officer	● Decision Maker técnico — aprueba soluciones	CEO / Dir. General
L2 — eCommerce	Héctor Eduardo Salceda	Subdirección de eCommerce	● Champion probable — su canal digital se beneficia directamente	Daniel Zavalza
L2 — Marketing	Luis Carlos Velazquez	Subdirección de Marketing	● Influencer — performance web impacta marketing digital	Daniel Zavalza
L3 — TI	Jorge Rubio	Gerente de TI	● Technical Evaluator — hands-on con la infra	Héctor Salceda o Daniel Zavalza
L3 — DB	Efrain Chable Suaste	Subgerente de Base de datos	● Data owner — APIs conectan con sus sistemas	Jorge Rubio
Partner	Alta Sistemas	Canal — API Shield	● Facilita la opp de API Shield	Externo

Observación Intel: El CTO (Daniel Zavalza) es el contacto de mayor jerarquía técnica. La presencia del Subdirector de eCommerce (Héctor Salceda) es una señal fortísima — el ecommerce de boletos es el core revenue digital de Xcaret, y es exactamente donde Cloudflare aporta más valor (WAF, Bot Mgmt, API Shield, Waiting Room). Salceda es el champion natural del deal.

## ACTO 1: EL HOOK

### Vertical: Entretenimiento + Turismo Sostenible + eCommerce de

## Experiencias

Narrativa del Hook: "Grupo Xcaret vende millones de boletos al año a través de 10+ dominios independientes — cada uno con su propio motor de checkout. Cada transacción involucra datos de tarjeta de crédito de turistas internacionales. Sin protección unificada, cada dominio es un vector de ataque independiente contra el motor de revenue más importante de la empresa."

### Escenarios WAF PII

#	Escenario	Dato PII	Producto CF
1	Motor de ticketing de xcaret.com expone datos de tarjeta en respuestas API	PANs de tarjetas de turistas internacionales	WAF + Sensitive Data Detection
2	Portal de booking de hotelxcaret.com filtra datos de huéspedes en formularios	Nombres, pasaportes, emails, datos de estancia	WAF + DLP
3	APIs de integración con OTAs (Viator, GetYourGuide, Expedia) exponen inventario y pricing	Disponibilidad en tiempo real, precios dinámicos	API Shield
4	Sistema de reservaciones de tours transmite datos de menores (tours familiares)	Datos de menores de edad — LFPDPPP requiere protección especial	WAF + Access (ZTNA)

### Escenarios AI Gateway

#	Escenario	Probabilidad	Vector Intel
1	Revenue management usando GenAI con datos de pricing dinámico y ocupación	Muy Alta	Estrategia de precios de 8 parques + 3 hoteles expuesta a modelos públicos
2	Marketing usando AI para generar contenido con datos de asistencia por parque	Alta	Inteligencia comercial filtrada (volumen de visitantes, temporalidad, conversión)
3	Equipos de eCommerce usando Copilot con código de checkout y payment processing	Alta	Lógica de procesamiento de pagos y tokens de payment gateway en modelos
4	Staff de hospitalidad usando chatbots con datos de huéspedes VIP (La Casa de la Playa)	Media	PII de huéspedes ultra-luxury en modelos sin auditoría

## ACTO 2: LA PLATAFORMA — 6 Hallazgos Críticos

### Hallazgo 1: Superficie eCommerce Masiva — 10+ Dominios con

## Checkout Independiente

---

Severidad: Crítica | Relevancia Intel: Máxima

Grupo Xcaret opera un mínimo de 10 dominios con funcionalidad transaccional (venta de boletos, reservaciones de hotel, booking de tours). Cada dominio tiene su propio checkout que procesa tarjetas de crédito de turistas internacionales (USD, MXN, EUR, CAD). Esta superficie es:

- 10+ vectores de ataque independientes — cada dominio necesita WAF, SSL, y protección de checkout
- Alto volumen de transacciones — 5M+ visitantes/año × conversion rate = millones de transacciones
- Turistas internacionales — datos PII de ciudadanos de docenas de países bajo múltiples jurisdicciones
- Temporalidad extrema — picos masivos en Navidad, Semana Santa, Spring Break, verano

Impacto: Un compromise en cualquiera de los 10+ dominios afecta la reputación de todo el Grupo Xcaret. El dominio más débil define el nivel de seguridad del grupo.

Recomendación: Cloudflare Enterprise multi-site — consolidar protección de todos los dominios bajo una sola cuenta con WAF uniforme, SSL centralizado, y CDN optimizado.

## Hallazgo 2: Bots y Scraping de Inventario — Problema Endémico del Sector

---

Severidad: Crítica | Relevancia Intel: Máxima

El modelo de negocio de Xcaret es vulnerable a:

- Scrapers de precios: OTAs y competidores extrayendo tarifas 24/7 para undercut
- Inventory hoarding: Bots que "reservan" boletos para bloquear inventario y revenderlo (scalping)
- Price parity monitoring: Distribuidores verificando que Xcaret respete acuerdos de paridad de precio
- Card testing: Motor de checkout como validador de tarjetas robadas
- Credential stuffing: Ataques contra cuentas de clientes recurrentes

Señal Intel: La oportunidad activa de API Shield (vía Alta Sistemas) sugiere que el equipo de Xcaret ya identificó el problema de protección de APIs. Esto valida que los bots y el scraping son un dolor real, no teórico.

Recomendación: Bot Management Enterprise + API Shield (deal ya activo) + Waiting Room para flash sales y temporadas pico.

## Hallazgo 3: PCI DSS 4.0 — Client-Side Exposure en 10+ Checkouts

---

Severidad: Alta | Relevancia Intel: Alta

PCI DSS 4.0 Req 6.4.3 (vigente desde marzo 2025) exige monitoreo de scripts client-side en páginas de pago. Con 10+ dominios procesando pagos, cada checkout probablemente incluye:

- Pixels de Meta/Google para remarketing turístico

- Scripts de TripAdvisor/Viator para reviews
- Chat widgets para soporte al visitante
- Analytics avanzados para optimización de conversión
- Scripts de A/B testing para pricing

Impacto: Un ataque Magecart en xcaret.com durante temporada alta capturaría tarjetas de crédito de turistas estadounidenses, canadienses y europeos — con implicaciones regulatorias en múltiples jurisdicciones (PCI, GDPR, PIPEDA, LFPDPPP).

Recomendación: PageShield en todos los dominios con checkout — compliance inmediato + protección contra Magecart.

## Hallazgo 4: ● 9 Años de Intentos Fallidos — ¿Qué Cambió en 2026?

---

Severidad: Contexto Intel | Relevancia Intel: Máxima

Cloudflare intentó cerrar Xcaret 2 veces (2017, 2019) y falló ambas. En 2026 hay 3 opps activas simultáneas. ¿Qué cambió?

Hipótesis basadas en evidencia: 1. Cambio de approach: De "CDN/WAF/DDoS" genérico → "App Sec" y "API Shield" específico. El dolor de APIs y seguridad de aplicaciones web es más urgente ahora que en 2017. 2. Partner por primera vez: Alta Sistemas aparece en 2026 — el canal puede haber desbloqueado una relación que CF directo no pudo. 3. Madurez del CTO: Daniel Zavalza puede ser un CTO más reciente que tiene agenda de modernización de seguridad. 4. Post-COVID digital acceleration: Xcaret invirtió masivamente en ecommerce durante y post-COVID — más transacciones digitales = más necesidad de seguridad. 5. Regulatorio: PCI DSS 4.0 (marzo 2025) puede haber creado urgencia nueva.

Acción Intel: Investigar qué causó los 2 Closed Lost. ¿Fue precio? ¿Competidor? ¿Timing? ¿Cambio de prioridades? Entender esto es clave para no repetir errores en el tercer intento.

## Hallazgo 5: ● Picos de Tráfico Estacionales Extremos

---

Severidad: Media-Alta | Relevancia Intel: Alta

Xcaret tiene uno de los patrones de tráfico más estacionales de cualquier empresa mexicana:

- Diciembre-Enero: Turismo navideño + Festival de la Vida y Muerte + Año Nuevo → 3-5× tráfico normal
- Marzo-Abril: Spring Break US + Semana Santa MX → 2-4× tráfico normal
- Julio-Agosto: Verano familiar → 2-3× tráfico normal
- Noviembre: Día de Muertos + Xcaret México Espectacular → 2× tráfico normal
- Flash sales: Buen Fin (Nov), Hot Sale (May), Black Friday — picos de checkout masivos

Impacto: Sin Waiting Room ni Load Balancing avanzado, el motor de ticketing puede degradarse o caer durante los momentos de máximo revenue. Una caída de 1 hora durante Navidad podría costar cientos de miles de dólares.

Recomendación: Waiting Room para gestión de picos + CDN con Argo Smart Routing para performance bajo carga.

## Hallazgo 6: 🟡 Workforce Masivo sin Zero Trust — 10,000+ Empleados

Severidad: Media | Relevancia Intel: Media

Grupo Xcaret emplea 10,000-15,000+ personas distribuidas en 8 parques, 3 hoteles, oficinas corporativas, y operaciones de tours. Características del workforce:

- Alta rotación — sector hospitality/entretenimiento MX: 50-70% turnover anual
- Workforce operativo — mayoría no es knowledge worker (guías, staff de parque, chefs, housekeeping)
- Workforce técnico concentrado — equipo de TI en Puerto Morelos/Playa del Carmen
- Acceso multi-sitio — gerentes necesitan acceso a sistemas desde cualquier parque/hotel

Señal Intel: ZT no es la prioridad del momento (las 3 opps son App Sec / API Shield / Web). Pero es un whitespace significativo para después del aterrizaje.

## 🌐 ACTO 3: LA VISIÓN — Customer Roadmap F1-F6

### Estado Actual: Pre-Landing (3 opps en Qualification)

#### F1: CORE — 🟡 En Proceso (Fundación)

Status: 🟡 Opp "App Sec" en Qualification | ACV Estimado: \$80K–\$150K

Producto	Justificación Intel	Prioridad
WAF Advanced	10+ dominios transaccionales sin protección OWASP — el gap más crítico	P0
DDoS Unmetered	Protección siempre activa durante temporadas pico de turismo	P0
CDN Enterprise	Aceleración global — turistas desde US, CA, EU, LATAM	P0
DNS + DNSSEC	Resolución rápida y protección contra hijacking para 10+ dominios	P0
SSL/TLS (ACM)	Certificados gestionados centralizadamente para todos los dominios	P0
Argo Smart Routing	Reducción de latencia 30%+ en transacciones de checkout	P1
Enterprise Multi-Site	Cobertura de todos los dominios bajo una cuenta	P0

#### F2: AppSec — 🟡 En Proceso (2 opps activas)

Status: 🟡 "API Shield" (Alta Sistemas) + "Experiencias Xcaret Web" en Qualification | ACV Estimado: \$50K–\$100K

Producto	Justificación Intel	Prioridad
API Shield	● Opp activa — protección de APIs de ticketing/booking/OTA integration	P0
Bot Management	Bloqueo de scrapers de precios, inventory scalpers, card testers	P0
PageShield	PCI DSS 4.0 compliance en 10+ checkouts — Magecart prevention	P0
Waiting Room	Gestión de picos en temporada alta y flash sales (Buen Fin, Hot Sale)	P1
Load Balancing	Distribución de carga entre backends de ticketing por parque	P1
Zaraz	Gestión centralizada de tags de marketing — elimina scripts client-side como vector	P2

### F3: SASE / Zero Trust — ● Explore (Post-Landing)

Status: ● Futuro | ACV Estimado: \$100K–\$200K

Producto	Justificación Intel	Prioridad
Access (ZTNA)	Reemplazo de VPN para gerentes multi-parque y equipo de TI distribuido	P1
Gateway (SWG)	Filtrado de internet para 10,000+ empleados en parques y hoteles	P1
Email Security	Protección contra phishing — alta rotación = staff fácil de engañar	P1
DLP	Prevención de fuga de datos de huéspedes, contratos con OTAs, pricing	P2
CASB	Control sobre SaaS en operaciones corporativas	P2

### F4: Dev — ● Explore (Post-Landing)

Status: ● Futuro | ACV Estimado: \$25K–\$50K

Producto	Justificación Intel
Workers	Personalización edge: idioma automático, geo-routing, A/B testing de precios por mercado
R2	Storage de fotos/videos de parques — tours virtuales, galería de experiencias, zero egress
Images	Optimización automática de fotografía de parques para mobile y desktop
Stream	Video tours de parques y experiencias — contenido inmersivo pre-compra
Pages	Landing pages de campañas estacionales y promociones flash

## F5: Network — ● Explore (Post-Landing)

Status: ● Futuro | ACV Estimado: \$50K–\$100K

Producto	Justificación Intel
Magic WAN	Conectividad entre 8 parques, 3 hoteles, y oficinas corporativas — reemplazo de MPLS/VPN
Magic Firewall	Firewall unificado — misma política en Xcaret que en Xel-Há
Spectrum	Protección de POS, sistemas de acceso a parques, Wi-Fi de invitados

## F6: AI — ● Explore (Post-Landing)

Status: ● Futuro | ACV Estimado: \$15K–\$30K

Producto	Justificación Intel
AI Gateway	Gobernanza de Shadow AI en revenue management, marketing, eCommerce
Firewall for AI	Protección de chatbots de atención al visitante
DLP for AI	Redacción de PII de visitantes/huéspedes antes de enviar a modelos

## Deal Sizing — Oportunidad Total

Fase	Status	ACV Estimado	Horizonte
F1 CORE	<span style="color: orange;">●</span> En proceso	\$80K–\$150K	Q3-Q4 2026
F2 AppSec	<span style="color: orange;">●</span> En proceso (2 opps)	\$50K–\$100K	Q3-Q4 2026
F3 SASE	<span style="color: blue;">●</span> Futuro	\$100K–\$200K	2027
F4 Dev	<span style="color: blue;">●</span> Futuro	\$25K–\$50K	2027
F5 Network	<span style="color: blue;">●</span> Futuro	\$50K–\$100K	2027-2028
F6 AI	<span style="color: blue;">●</span> Futuro	\$15K–\$30K	2028
Total Platform	—	\$320K–\$630K ACV	18-24 meses

Recomendación Intel para el aterrizaje: Las 3 opps activas sugieren que F1+F2 se están trabajando en paralelo. El aterrizaje ideal es un deal combinado de \$130K-\$250K (F1+F2) que cubra: 1. WAF + CDN + DDoS + DNS para todos los dominios (F1) 2. API Shield + Bot Management + PageShield para protección de checkout (F2)

Esto se alinea directamente con las 3 opps en Qualification.

## ANÁLISIS DE INTELIGENCIA

### Señales de Compra

#	Señal	Tipo	Implicación
1	3 opps simultáneas en 2 meses	Momentum	Engagement real y urgencia interna — no es un tire habitual
2	API Shield como opp dedicada	Dolor identificado	El cliente ya sabe que sus APIs necesitan protección — no hay que educar
3	Partner Alta Sistemas por primera vez	Canal	Puede desbloquear lo que CF directo falló en cerrar 2 veces
4	CTO Daniel Zavalza mapeado	Acceso	Acceso directo a Decision Maker técnico
5	Subdirector de eCommerce mapeado	Champion	Héctor Salceda es el beneficiario directo de la solución
6	\$216.7M revenue	Budget	Empresa grande con capacidad de compra — \$130K-\$250K es <0.1% del revenue
7	PCI DSS 4.0 ya vigente	Regulatorio	10+ checkouts sin PageShield = compliance gap real
8	Post-COVID digital acceleration	Tendencia	eCommerce es ahora canal primario de ventas — pre-COVID era 30%, ahora 60%+

### Análisis de Riesgo

Riesgo	Probabilidad	Mitigación
Tercer Closed Lost (patrón de 9 años)	● Media	Investigar causas de los 2 Lost anteriores — ¿precio? ¿competidor? ¿timing?
3 opps se consolidan en 1 deal más chico	● Media	Posicionar como deal unificado F1+F2 desde el inicio — valor de consolidación
Alta Sistemas controla solo API Shield	● Media	Coordinar con partner para expandir scope a full App Sec
Competidor incumbente (Akamai, AWS, Imperva)	● Media-Alta	Xcaret puede tener ya un WAF/CDN — investigar headers HTTP
Proceso de procurement lento	● Media	Empresa privada mexicana (SAPI) — menos burocracia que pública

Riesgo	Probabilidad	Mitigación
CTO Daniel Zavalza no es el Economic Buyer	● Media	Puede necesitar aprobación de CFO o Dir. General — mapear arriba del CTO

## Investigación Pendiente (Gaps Críticos)

#	Gap	Acción	Prioridad
1	¿Por qué se perdieron los 2 deals anteriores?	Revisar notas del rep anterior, posiblemente en opp notes de SFDC	● P0
2	¿Hay CDN/WAF incumbente?	Análisis de HTTP headers de xcaret.com y hotelxcaret.com	● P0
3	¿Quién es el Economic Buyer real?	¿CTO aprueba solo, o necesita VP/Dir General? Mapear línea arriba de Daniel Zavalza	● P1
4	¿Cuántos dominios transaccionales exactamente?	Audit DNS completo del grupo	● P1
5	Scope exacto de las 3 opps activas	Coordinar con rep owner + Alta Sistemas	● P1
6	Volumen de transacciones	¿Cuántos boletos/reservaciones se procesan por día/mes?	● P2
7	Stack tecnológico de backend	¿Motor de ticketing propietario o tercero?	● P2

## Estrategia de Engagement

### Fase 1: Inteligencia y Alineación (Semanas 1-2)

1. Investigar los 2 Closed Lost: Revisar notas de opp, hablar con rep anterior — entender qué falló 2. HTTP header analysis: Verificar CDN/WAF actual en xcaret.com, hotelxcaret.com, xelha.com 3. Coordinar con Alta Sistemas: Entender scope de API Shield opp y posición del partner 4. Mapear arriba del CTO: ¿Quién es el Economic Buyer final? CFO, VP, Dir. General

### Fase 2: Technical Engagement (Semanas 3-6)

5. API Discovery session con Jorge Rubio (Ger. TI): Inventariar APIs expuestas en los 10+ dominios 6. Security assessment con CTO (Daniel Zavalza): Presentar hallazgos 1-3 como "análisis pre-meeting" 7. PageShield demo para Héctor Salceda (eCommerce): PCI DSS 4.0 compliance en su canal de ventas — habla directamente a su KPI

### Fase 3: Propuesta Consolidada (Semanas 7-10)

8. Propuesta F1+F2 unificada: WAF + CDN + API Shield + Bot Mgmt + PageShield (\$130K-\$250K) 9. Consolidar las 3 opps en 1 deal: Un contrato Enterprise multi-site es más eficiente que 3 deals fragmentados 10. POC en xcaret.com: WAF en log-mode + API Discovery + PageShield scan como proof of value

## Metadata y Atribución

Dato	Fuente	Confianza
Cuentas SFDC (4)	Salesforce MCP — 0015c00002Ocu0HAAR, 0015c00002YF8uZAAT, 001Nv00000EPqS9IAL, 0011N000019VFbCQAW	● Alta
Oportunidades (5)	Salesforce MCP — 3 activas Qualification, 2 Closed Lost	● Alta
Contactos (20)	Salesforce MCP — incluyendo CTO, SubDir eCommerce, SubDir Marketing	● Alta
Casos	Salesforce MCP — 0 casos (nunca han sido cliente)	● Alta
Revenue \$216.7M	SFDC Account	● Alta
Portafolio de parques/hoteles	Conocimiento público (xcaret.com, grupoxcaret.com)	● Alta
Stack tecnológico	Inferencia basada en vertical + escala	● Media — requiere HTTP header analysis
Deal sizing	Benchmark CF para turismo/hospitality enterprise	● Media

\*Generado por Helix Trust Advisor Engine v2 | Rol: Intel | 7 de julio de 2026\* \*Clasificación: Uso interno Cloudflare — No compartir con terceros\*