



Un mayor valor para el retail: **El impacto de las operaciones inteligentes**

La optimización del flujo de trabajo impulsó el crecimiento de los ingresos y mejoras de las ganancias de hasta 1,8 puntos porcentuales durante el último año.



Introducción

Los minoristas, desde las grandes superficies hasta las plataformas de comercio electrónico, están invirtiendo grandes cantidades en la optimización de flujos de trabajo, registrando mayores ingresos y ganancias, y obteniendo una mayor satisfacción del cliente como resultado. Para estas organizaciones consolidadas, las operaciones inteligentes son fundamentales: las inversiones específicas en tecnologías clave (desde ordenadores móviles hasta inteligencia artificial [IA] y aprendizaje automático) les ayudan a lograr visibilidad en tiempo real de sus flujos de trabajo, generar información procesable a partir de procesos robustos de gestión de datos y reducir ineficiencias y errores a escala.

Para entender cómo las mejoras en el flujo de trabajo se traducen en beneficios financieros, Oxford Economics y Zebra Technologies encuestaron a 400 responsables de la toma de decisiones de comercios del sector de retail de todo el mundo y luego realizaron un análisis econométrico de sus respuestas para medir el rendimiento del negocio. Nuestra investigación se centró en varios flujos de trabajo clave, incluida la gestión de inventarios, las operaciones de pagos, la gestión de tareas, el cumplimiento de pedidos y la prevención de pérdidas, y halló niveles significativos de progreso y recompensa.

Las operaciones inteligentes integran tecnologías avanzadas como IA, automatización y datos con la experiencia humana para optimizar procesos comerciales.

Por ejemplo, los minoristas que se centraron en mejorar la gestión de inventarios (un área de especial preocupación para la industria) notificaron, en promedio, mayores impactos en los resultados brutos y netos durante el último año en comparación con los que no lo hicieron, incluido un crecimiento de los ingresos de 1,8 puntos porcentuales y una rentabilidad 1,5 puntos porcentuales más alta.¹

Nuestro informe realiza un análisis detallado de dos flujos de trabajo que necesitan mejoras: la gestión de inventarios y la prevención de pérdidas. Las entrevistas en profundidad realizadas con líderes de la industria dejan claro que los beneficios de las operaciones inteligentes no se limitan a un solo flujo de trabajo o ni siquiera a una sola organización: estos beneficios generan un valor significativo para toda la cadena de suministro minorista, un sistema complejo e interdependiente que abarca la fabricación, el transporte y la logística, así como organizaciones minoristas que trabajan juntas para satisfacer las demandas de los clientes de productos y servicios de alta calidad en el momento oportuno.

De hecho, las organizaciones de toda la cadena de suministro minorista que notificaron mejoras significativas en el flujo de trabajo experimentaron, en promedio, un crecimiento de ingresos de 2 puntos porcentuales y una rentabilidad 1,7 puntos porcentuales mayor que las otras empresas del sector durante el último año.



1. Las diferencias en puntos porcentuales muestran la brecha promedio en el crecimiento de los ingresos y la rentabilidad entre las organizaciones que implementaron mejoras significativas en la gestión de inventarios y las que no lo hicieron, según nuestro análisis de los datos de la encuesta.

Los minoristas buscan formas de optimizar los flujos de trabajo

La experiencia del cliente es el principio de organización en torno al cual los minoristas centran otros objetivos comerciales y decisiones operativas, incluyendo inversiones en tecnologías de automatización. “La automatización no es el objetivo final, es un medio para alcanzar un fin”, afirma un director de estrategia y operaciones de una plataforma de alimentos y comercio electrónico con sede en la India. “La implementamos de forma meticulosa para mejorar nuestra misión principal: entregar los productos adecuados al cliente de manera rápida y fiable, mejorando así su satisfacción general”.

El uso de la tecnología es una clara prioridad para los minoristas encuestados. Estos notifican que asignan, en promedio, el 69 % de sus presupuestos de TI a dispositivos, software y otras tecnologías que se usan para automatizar flujos de trabajo. Aun así, la automatización de flujos de trabajo adquiere diferentes significados en función de la organización en cuestión. Casi la mitad la define como el uso de tecnologías digitales para agilizar los flujos de trabajo y eliminar tareas manuales, mientras que el 41 % destaca el uso tanto de dispositivos como de software para mejorar la productividad y la eficiencia. Solo el 5 % considera que la automatización consiste principalmente en el uso de análisis avanzados e IA/ML para optimizar la toma de decisiones y el rendimiento operativo.

Esta variedad de definiciones podría explicarse por los sistemas de gestión de datos subdesarrollados del sector: casi dos tercios afirman que el análisis de datos se realiza solo en determinadas áreas o sigue siendo limitado y aislado. Aproximadamente un tercio informa de capacidades más avanzadas, como procesos automatizados para la gestión de datos en múltiples funciones de la empresa o el uso de la IA para obtener conocimientos sobre toda la organización.

La mejora de los procesos de gestión de datos es un paso crucial para optimizar los flujos de trabajo y alcanzar los objetivos comerciales para los próximos tres años. Además de mejorar la experiencia y satisfacción del cliente, beneficio mencionado por aproximadamente la mitad de los encuestados como una prioridad principal para el negocio, los minoristas se están centrando en la precisión y gestión del inventario, la calidad de los productos y servicios, y la eficiencia operativa y productividad.

La resistencia de los empleados a las nuevas formas de trabajar, la escasez de habilidades y los altos costes de formación se encuentran entre las mayores barreras de la industria a la hora de mejorar los flujos de trabajo, pero la inversión en herramientas para hacer que las operaciones sean más inteligentes puede ayudar a aliviar algunas de estas dificultades relacionadas con el personal. “Los empleados reconocen cada vez más que las herramientas de automatización les ayudan a trabajar de forma más inteligente, aumentar la productividad y aprovechar nuevas facetas de su potencial”, afirma el director de estrategia y operaciones de la plataforma de alimentos y comercio electrónico.



Fig. 1: Los minoristas priorizarán la atención al cliente y la precisión del inventario durante los próximos tres años

P. Elija tres de los siguientes objetivos comerciales que formen parte de sus principales prioridades para los próximos tres años. Se muestran las cinco respuestas principales.



Las operaciones inteligentes mejoran los resultados empresariales

La mayoría de los minoristas afirman que han realizado mejoras significativas en la gestión de sus inventarios y en sus operaciones de punto de venta y pago durante los últimos dos años, citando una variedad de beneficios que van desde una mayor velocidad hasta la reducción de errores. Sin embargo, ciertos flujos de trabajo, como la prevención de pérdidas, la gestión de tareas asociadas, la ejecución de pedidos y la integración omnicanal, siguen siendo problemáticos para más de la mitad de los minoristas.

Las organizaciones minoristas que aún no han realizado mejoras significativas en sus flujos de trabajo tienen grandes oportunidades por delante. La inversión en tecnologías clave, desde lectores RFID y ordenadores móviles hasta software de pronóstico y sensores inteligentes, puede aumentar la eficiencia operativa, mejorar la experiencia del cliente e incrementar el crecimiento de los ingresos y la rentabilidad. Los minoristas encuestados que han optimizado significativamente sus flujos de trabajo durante los últimos dos años notaron, en promedio, una mejora del 21 % en la satisfacción del cliente durante ese tiempo.



Mejoras en el flujo de trabajo a escala: lo que estas podrían significar para los 20 principales minoristas

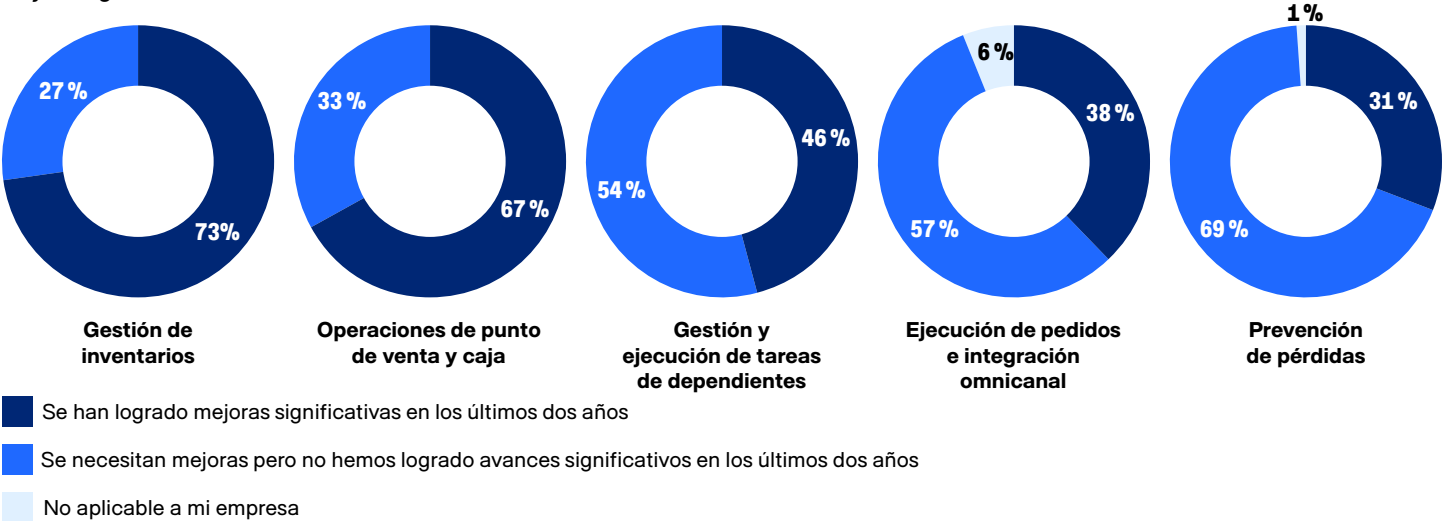
Si los 20 principales minoristas de la lista Forbes Global 2000 (que en conjunto generaron ingresos de 3,6 billones de dólares en 2024) lograran mejoras significativas en sus flujos de trabajo, podrían experimentar un aumento agregado de 65 900 millones de dólares en ingresos y 2300 millones de dólares en ganancias.²

En promedio, esto se traduce en un aumento de 3000 millones de dólares de los ingresos (+1,8 %) y 110 millones en ganancias adicionales por minorista.

Estas estimaciones se basan en patrones observados en nuestra encuesta, que incluyó a minoristas de todos los tamaños. Los hallazgos corresponden a los 20 principales minoristas de la lista Forbes Global 2000 y asumen que existen relaciones similares. Si bien estas cifras no son predictivas ni causales, son una indicación útil de la escala potencial de beneficios para los principales minoristas.

Fig. 2: La gestión de inventarios está mejorando, mientras que la prevención de pérdidas sigue siendo un problema

P. Para cada flujo de trabajo que se aplique a su organización, seleccione si su mejora es necesaria o si ya ha experimentado una mejora significativa en los últimos dos años.



Nota: Los porcentajes pueden no sumar 100 % debido al redondeo

2. Consideramos las 20 principales empresas de las siguientes industrias enumeradas en Forbes Global 2000: Comercio minorista y mayorista, sector de retail, mercados de alimentos, y hoteles, restaurantes y ocio. Esta selección se basó en la clasificación de 2025. Forbes, "Global 2000: The World's Largest Public Companies." Forbes, 10 de julio de 2025. <https://www.forbes.com/lists/global2000/>.

Análisis detallado: La optimización de la gestión de inventarios mejora la precisión y la eficiencia

La gestión de inventarios es una prioridad comercial clave para el 39 % de los minoristas, aunque los minoristas en general siguen observando mejoras en esta área. Las organizaciones que han logrado cambios significativos en los últimos dos años tienen más probabilidades de experimentar una mayor precisión en los inventarios (68 %), una reducción del tiempo destinado a la gestión de inventarios (47 %) y una mejor precisión de las previsiones (44 %), ventajas que en última instancia contribuyen a su compromiso con la excelencia en la atención al cliente.

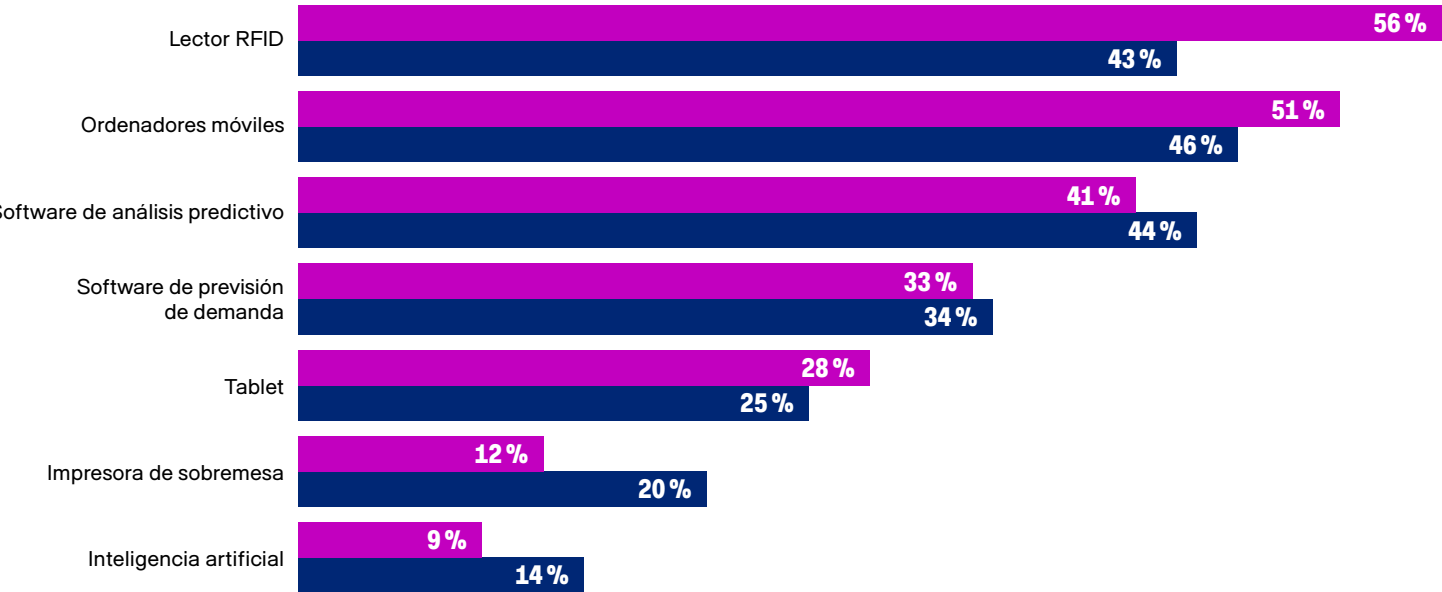
Los minoristas confiaron en una variedad de tecnologías para optimizar la gestión de inventarios, pero los ordenadores móviles, el software de análisis predictivo y los lectores RFID destacaron como las más importantes. Aquellos que todavía buscan mejorar la gestión de inventarios también están apostando por los dispositivos móviles (especialmente los lectores RFID) y el análisis predictivo. Además de aumentar la precisión y mejorar la experiencia del cliente, estas tecnologías fomentan una colaboración interna más sólida que permite el uso compartido de datos y la toma de decisiones en tiempo real. Estas herramientas son las que diferencian a los minoristas líderes del resto.

Un director de aprovisionamiento y adquisiciones para la cadena de suministro de un importante minorista de los EE. UU. afirma que su organización hizo un esfuerzo significativo para actualizar sus sistemas de gestión de software de inventario y dotar con dispositivos a los trabajadores de sus centros de distribución. “No conozco ninguna instalación en la que los trabajadores no usen una tableta o algún dispositivo para verificar los niveles de inventario y supervisar el flujo del proceso”, comenta. “Lo mejor que nos pasó, además de actualizar los sistemas de software, fue poder actualizar la tecnología y ponerla en manos de los propios dependientes y empleados de las instalaciones”. Este avance hacia operaciones más inteligentes ha ayudado al minorista a mantener niveles de inventario adecuados.

Los minoristas que mejoraron la gestión de inventarios informaron, en promedio, de un crecimiento de los ingresos de 1,8 puntos porcentuales y una rentabilidad 1,5 puntos porcentuales mayor durante el último año, en comparación con aquellos que no realizaron mejoras significativas en esta área. Para la organización minorista típica representada en nuestra encuesta (véanse la metodología y los datos demográficos en la página 10), esto se traduce en un aumento potencial de 53,8 millones de dólares en ingresos y 3,5 millones de dólares en mayores ganancias.

Fig. 3: Los ordenadores móviles y el software predictivo son cruciales para la gestión de inventarios

P. ¿Cuáles de las siguientes tecnologías son o fueron las más importantes para lograr mejoras en su flujo de trabajo de gestión de inventarios? Seleccione dos o más.



- Tecnologías que necesitan las empresas que aún necesitan mejorar la gestión de inventarios
- Tecnologías utilizadas por empresas que notifican mejoras significativas en la gestión de inventarios en los últimos dos años

Análisis detallado: La optimización de la prevención de pérdidas es clave para reducir las mermas, minimizar el fraude y mejorar la experiencia de los dependientes.

La prevención de pérdidas es identificada como una preocupación importante por aproximadamente dos tercios de los minoristas, la mayoría de los cuales buscan formas de reducir las mermas, el desperdicio y las pérdidas (64 %), minimizar el fraude (50 %), mejorar la experiencia del cliente (40 %) y mejorar su visualización de la pérdida de productos (37 %). Los dos directores del sector de retail que entrevistamos están buscando formas de optimizar la reducción de mermas en sus organizaciones.

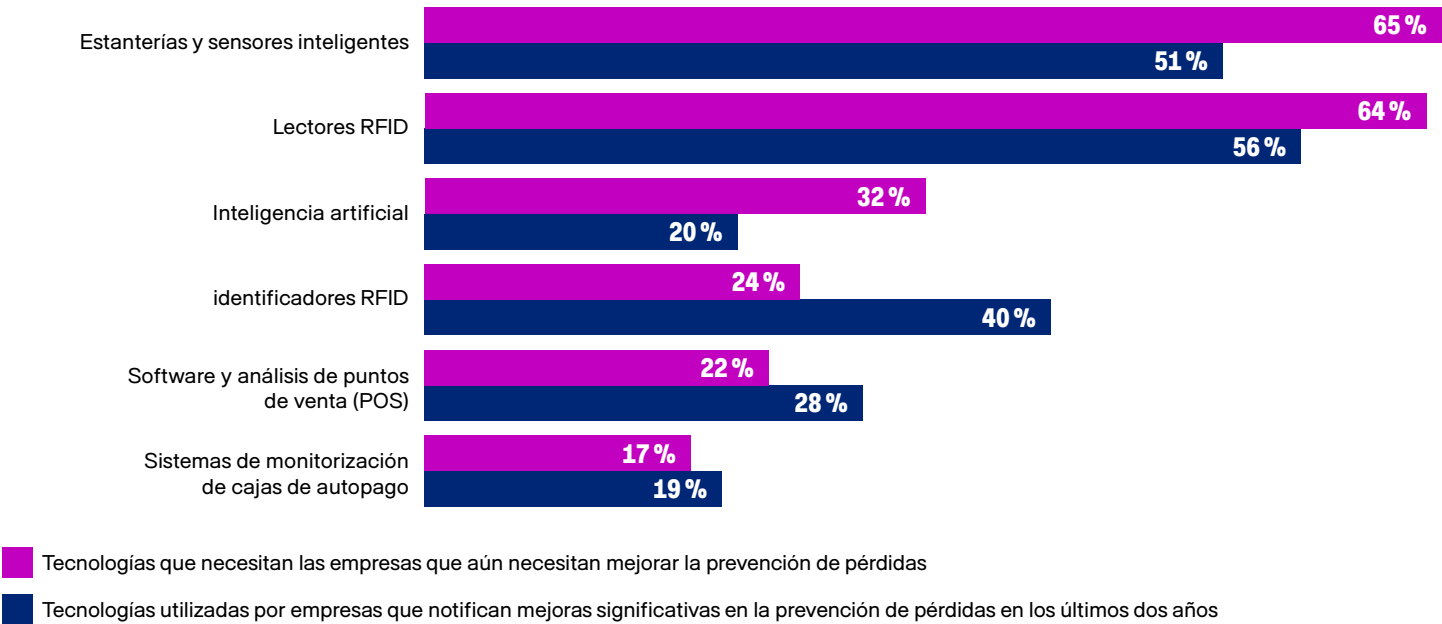
Para mejorar la prevención de pérdidas, los minoristas dicen que se beneficiarían más integrando tecnologías como estanterías y sensores inteligentes, lectores RFID e incluso IA, una opción mucho más popular para los minoristas que están realizando estas mejoras actualmente en comparación con hace dos años.

Los minoristas que mejoraron la prevención de pérdidas informaron, en promedio, de un crecimiento de los ingresos de 1,2 puntos porcentuales durante el último año en comparación con aquellos que no realizaron mejoras significativas en esta área. Para la organización minorista típica representada en nuestra encuesta (véanse la metodología y los datos demográficos en la página 10), esto se traduce en un aumento potencial de 35,1 millones de dólares en ingresos.

Estos minoristas invirtieron en tecnologías como estanterías y sensores inteligentes, sensores y etiquetas RFID y software y análisis de puntos de venta, logrando resultados que sus contrapartes aún se esfuerzan por alcanzar. Por ejemplo, el 57 % de los minoristas que mejoraron sus flujos de trabajo de prevención de pérdidas dicen que disminuyeron la merma, el desperdicio y las pérdidas; el 43 % minimizó el fraude; el 33 % mejoró la experiencia de los dependientes y el 24 % amplió su visión de la pérdida de productos.

Fig. 4: Los sensores y las tecnologías RFID son clave para la prevención de pérdidas, pero la IA está cobrando fuerza

P. ¿Cuáles de las siguientes tecnologías son o fueron las más importantes para lograr mejoras en su flujo de trabajo de prevención de pérdidas? Seleccione dos o más.



Los grandes minoristas están aprovechando su tamaño.

La estrategia de una organización para mejorar los flujos de trabajo está estrechamente relacionada con los recursos disponibles. En nuestra encuesta, los minoristas muy grandes eran más propensos a decir que habían mejorado áreas como la gestión de inventarios y las operaciones de punto de venta y pagos en comparación con otras empresas grandes y medianas del sector. Sin embargo, todavía se enfrentan a problemas en otros flujos de trabajo, como la gestión de tareas de dependientes y la prevención de pérdidas.

Definimos las categorías de la siguiente forma:

- **Minoristas muy grandes:** ingresos de 10 000 millones de dólares o más
- **Minoristas grandes:** ingresos de entre 1000 millones y 9900 millones de dólares
- **Minoristas medianos:** ingresos de entre 100 millones y 999,9 millones de dólares

Los minoristas de todos los tamaños dicen que tienen dificultades a la hora de actualizar sus tecnologías o integrarlas con tecnologías heredadas, pero este problema puede ser más pronunciado para las organizaciones bien consolidadas. "Nuestro problema es que tenemos muchos sistemas heredados", afirma el director de la cadena de suministro de un importante minorista estadounidense. "Algunos los tuvimos que cambiar para que funcionaran y otros los tuvimos que arreglarlos". Un poco más de una cuarta parte de los minoristas grandes y muy grandes afirman que los sistemas heredados son una de las tres principales barreras a la hora de mejorar los flujos de trabajo, en comparación con aproximadamente una quinta parte de los minoristas medianos.

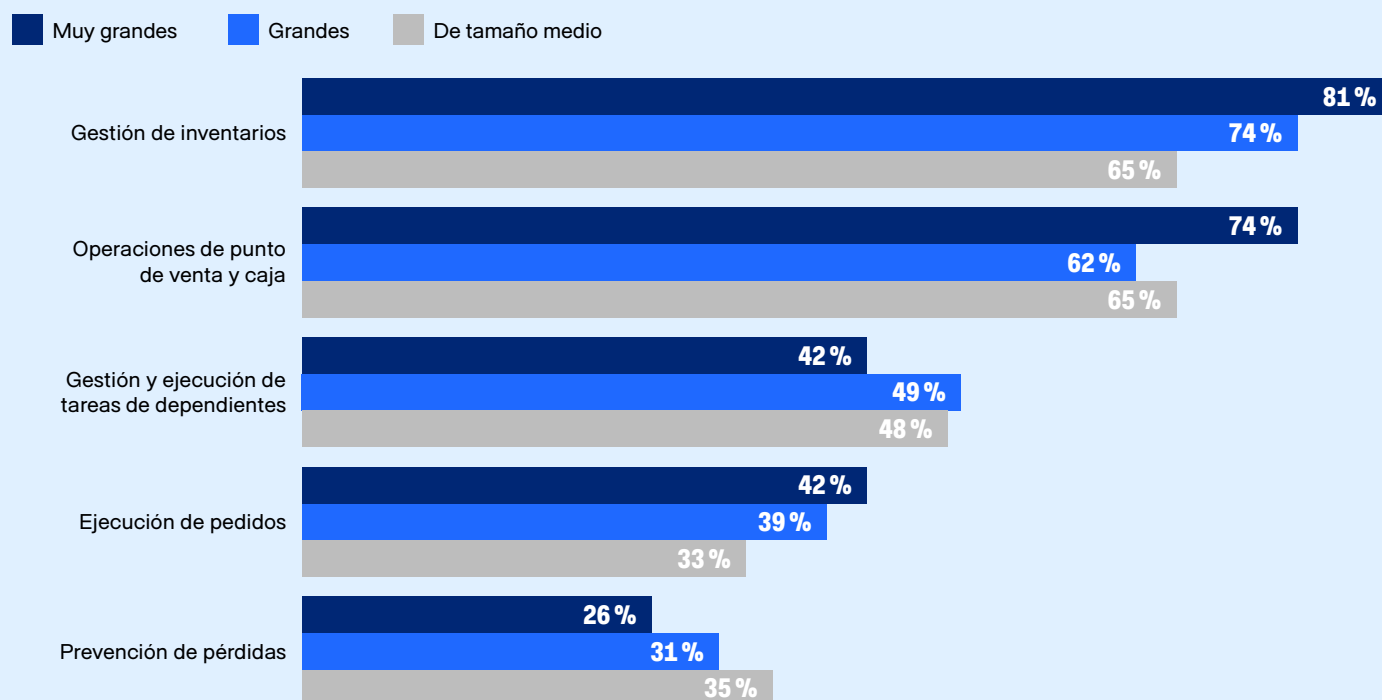
Los minoristas más grandes pueden tener los recursos necesarios para realizar importantes inversiones y actualizaciones tecnológicas, pero la incertidumbre en torno al retorno de la inversión (ROI) puede estancar el progreso. Según un director de operaciones de una empresa global de logística: "Todo el mundo quiere hablar de ello, pero cuando se trata de jugarse el cuello o el capital político dentro de la organización tras una compra multimillonaria y existe la preocupación de que no vaya a funcionar o que surjan dificultades, ahí es cuando todo suele venirse abajo".

Independientemente de su tamaño, los minoristas deberán demostrar un camino claro hacia el retorno financiero para cualquier inversión en tecnología. "Si no puedes planificar una hoja de ruta, probablemente no conseguirás financiación para ello", afirma el director de operaciones de la empresa de logística.

Estas inversiones pueden suponer la diferencia entre las operaciones que son inteligentes y mejoran los resultados del negocio y aquellas que se quedan a medio camino. Por ejemplo, en comparación con los minoristas medianos, los minoristas grandes y muy grandes que mejoraron la gestión de inventarios eran más propensos a decir que invirtieron en software de previsión de la demanda, software de análisis predictivo y ordenadores móviles. La ventaja es clara: era más probable que dijeran que habían aumentado la precisión del inventario y las previsiones y habían reducido el tiempo dedicado a la gestión de inventarios. Los minoristas grandes y muy grandes también están probando y utilizando la IA para la optimización del inventario y la previsión de la demanda a tasas más altas que los minoristas medianos.

Fig. 5: Los minoristas muy grandes llevan la delantera en cuanto a la mejora de su gestión de inventarios y las operaciones de punto de venta.

P. Para cada flujo de trabajo que se aplique a su organización, seleccione si su mejora es necesaria o si ya ha experimentado una mejora significativa en los últimos dos años. Respuestas "Se han logrado mejoras significativas en los últimos dos años" mostradas por tamaño de organización.



Avances en la implementación de la IA

El rápido avance de la IA debería ayudar a las organizaciones que estén empezando a mejorar los flujos de trabajo clave, especialmente a medida que estas herramientas y tecnologías se vuelven más accesibles.

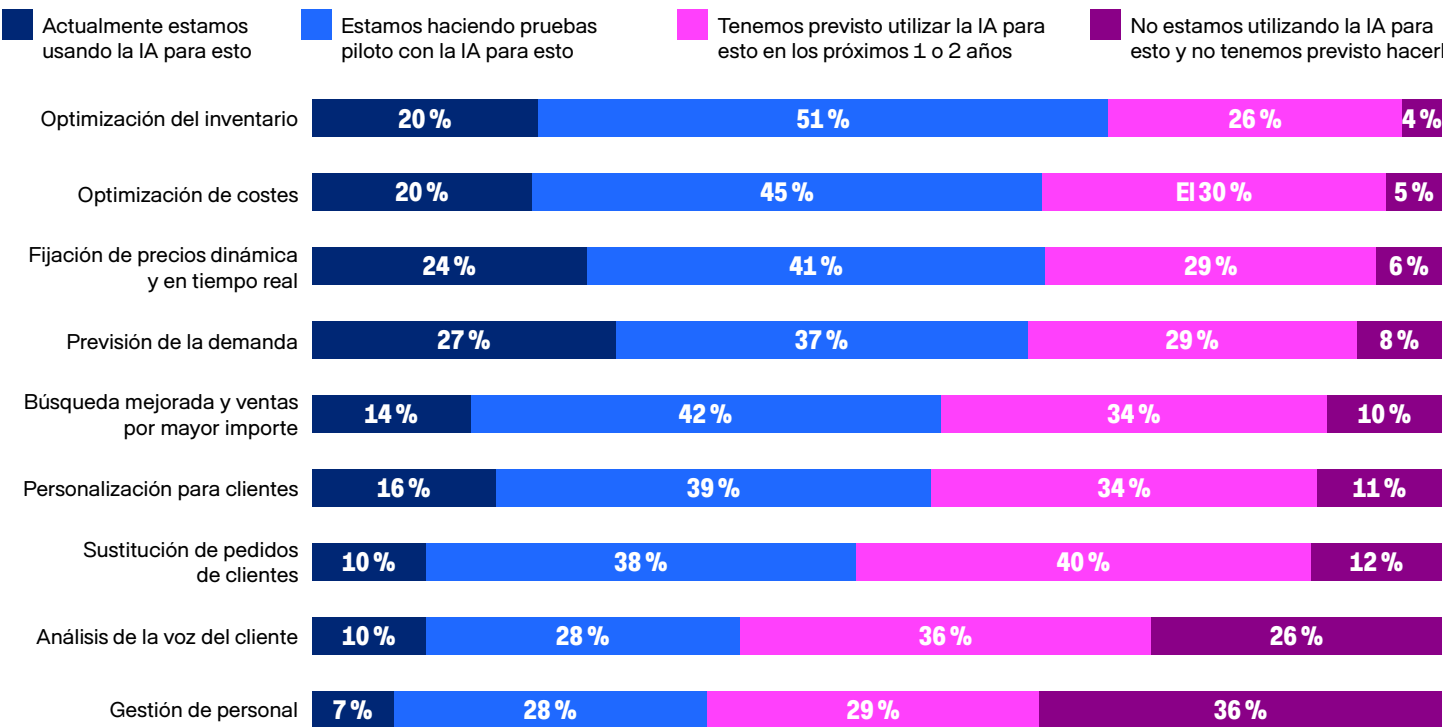
Cuando el gran minorista estadounidense que entrevistamos actualizó su software y tecnología de gestión de inventario (una mejora que ayudó a la empresa a gestionar los niveles de inventario en medio de la pandemia), la IA no era tan predominante como lo es hoy. “Tuvimos que descubrir cómo aumentar la precisión y mejorar la cantidad de demanda e inventario”, afirma el director de cadena de suministro del minorista. “Ahora estamos probando la automatización mediante la IA y creando prototipos en ciertas instalaciones para ver si puede ayudarnos, y nuestros ingenieros están trabajando en ello para ver si esto lleva a una mejora aún mayor que la que experimentamos actualmente”.

De hecho, la mayoría de las organizaciones minoristas dicen que están usando o probando la IA en una variedad de flujos de trabajo, desde la optimización de costes hasta la previsión de la demanda. Aproximadamente la mitad afirma que se están realizando proyectos piloto con IA para optimizar el inventario, una inversión clave para abordar la prevención de pérdidas y la detección de riesgos.

Para que los minoristas aprovechen al máximo sus implementaciones de IA, necesitarán invertir en sus procesos de acceso, gestión y análisis de datos, un paso crucial hacia operaciones inteligentes. El director de la cadena de suministro minorista a veces tiene dificultades para acceder a los datos que necesita para realizar las operaciones de forma más eficiente. Sin embargo, no bastará con desglosar los silos de datos: también será necesario que estos estén actualizados. Dicho director comenta que las organizaciones involucradas en la cadena de suministro necesitan ser más inteligentes en sus procesos de gestión y uso compartido de datos para beneficiarse de los análisis con tecnología de IA en sus redes. “Puedo ser mucho más inteligente en mi cargo si puedo simplemente buscar algo en lugar de intentar obtener un informe de un comprador o desarrollador de mercancías”, afirma. “Son muchas llamadas telefónicas”.

Fig. 6: Los minoristas están aprovechando la IA para optimizar una variedad de flujos de trabajo

P. ¿En qué medida su organización utiliza la IA para los siguientes flujos de trabajo?



Nota: Los porcentajes pueden no sumar 100 % debido al redondeo

Conclusión

Los minoristas que adopten operaciones inteligentes deberían mejorar la experiencia de sus clientes, optimizar la eficiencia del flujo de trabajo y aumentar la satisfacción de los empleados, lo cual les permitirá finalmente obtener mejoras significativas tanto en el crecimiento de los ingresos como en la rentabilidad.

Cada minorista tiene la oportunidad de modernizar los flujos de trabajo obsoletos e ineficientes y, al mismo tiempo, seguir trabajando en la eficiencia de las operaciones ya mejoradas. Los minoristas encuestados han logrado avances significativos en la optimización de flujos de trabajo clave a lo largo de los últimos dos años, especialmente en la gestión de inventario, pero entienden que este trabajo es continuo; la precisión y la gestión del inventario, por ejemplo, siguen siendo una prioridad comercial clave. Mientras tanto, algunas áreas del negocio, como la prevención de pérdidas, se erigen como desafíos constantes para la mayoría de los minoristas.

Las conclusiones clave de nuestro análisis de impacto y entrevistas en profundidad incluyen las siguientes:

- **Los sistemas de datos sólidos son fundamentales para realizar inversiones tecnológicas exitosas.** Los minoristas que buscan actualizar sus sistemas heredados o invertir en tecnologías avanzadas como la IA deberán asegurarse de que sus procesos de gestión de datos estén bien definidos e integrados en todo su negocio. Esto es clave para permitir la obtención de conocimientos conectados en tiempo real y mejorar la toma de decisiones basada en datos.

- **Las operaciones inteligentes están impulsadas por una combinación de dispositivos y soluciones de software.** Los minoristas que aprovechan una variedad de herramientas como lectores y etiquetas RFID, ordenadores móviles y tablets, inteligencia artificial y software de análisis y previsión están mejor posicionados para minimizar errores, ganar visibilidad en sus flujos de trabajo y tomar mejores decisiones comerciales.
- **Los minoristas que empiecen hoy sus procesos de optimización de flujos de trabajo se beneficiarán de las eficiencias obtenidas gracias a la IA.** La mayoría de los minoristas ya están realizando pruebas piloto o utilizando la IA para mejorar tareas y flujos de trabajo clave. A medida que la tecnología sigue madurando, los minoristas podrán aprovecharla para realizar análisis avanzados y operaciones más optimizadas.

Metodología y demografía: Contacto con empresas del sector de retail

En asociación con Zebra Technologies, Oxford Economics encuestó a 1000 líderes sénior de los sectores de fabricación, retail y transporte y logística para entender cómo las organizaciones utilizan las tecnologías de hardware y software para mejorar los flujos de trabajo.

Esta muestra incluye **400** encuestados del sector de retail, incluidos grandes superficies, grandes almacenes y establecimientos especializados, supermercados y tiendas de comercio electrónico. Los tamaños de las organizaciones varían: el 30 % de los minoristas encuestados informan de ingresos anuales de entre 100 millones y 499,9 millones de dólares en su ejercicio fiscal más reciente, mientras que el 70 % informan de 500 millones de dólares o más.

La encuesta se llevó a cabo entre abril y mayo de 2025 y estuvo dirigida a minoristas de EE. UU., México, Reino Unido, Alemania, India, Japón, Australia y Nueva Zelanda, todos ellos responsables de, o involucrados en, decisiones relacionadas con la mejora de tareas y flujos de trabajo operativos. Los encuestados ocupan cargos de nivel gerencial o superior, ya sea en TI o en funciones de línea de negocio.

Para contextualizar los hallazgos de nuestra encuesta, realizamos entrevistas en profundidad con ejecutivos de empresas minoristas, quienes compartieron sus experiencias en la optimización de flujos de trabajo en sus organizaciones.

Luego, Oxford Economics analizó cómo las mejoras notificadas en los resultados comerciales (como el crecimiento de los ingresos y la rentabilidad) se correlacionan con las mejoras implementadas en los procesos de flujos de trabajo. Mediante el análisis de regresión, identificamos hasta qué punto algunos tipos específicos de mejoras en el flujo de trabajo están asociados a un mejor rendimiento empresarial, al tiempo que controlamos factores como el tamaño de la organización, el sector industrial y el país de operación.

Los valores en dólares son estimaciones basadas en la organización "típica" de nuestra muestra, es decir, una cuyo tamaño y rendimiento se encuentran cerca de la mitad del rango notificado por los encuestados (es decir, la mediana). Las diferencias porcentuales promedio identificadas en nuestro análisis se han aplicado a esta organización típica para estimar los posibles beneficios indicativos de ingresos y rentabilidad asociados a las mejoras de los flujos de trabajo.

Si bien las técnicas de regresión ayudan a aislar estas asociaciones, los hallazgos no deben interpretarse como evidencia de causalidad, sino que, más bien, ilustran beneficios potenciales basados en patrones observados en los datos. Además, los resultados reflejan las respuestas notificadas de la encuesta y no deben extrapolarse a organizaciones que no sean similares al encuestado típico de nuestra muestra.

Las cifras en la barra lateral titulada "Mejoras en el flujo de trabajo a escala: lo que estas podrían significar para los 20 principales minoristas" son estimaciones ilustrativas basadas en los hallazgos de nuestra encuesta. Aplicamos las mejoras porcentuales promedio en ingresos y ganancias (notificadas por organizaciones que experimentaron mejoras significativas en el flujo de trabajo) a los datos de ingresos y ganancias más recientes de los 20 minoristas principales en las categorías industriales pertinentes de Forbes Global 2000.³ Este enfoque proporciona una estimación simplificada del potencial repunte a nivel financiero que estos minoristas principales podrían obtener si lograran mejoras comparables a las observadas en nuestra encuesta. Estas cifras no son predictivas y no deben interpretarse como evidencia de causalidad.

3. Consideramos las 20 principales empresas de las siguientes industrias enumeradas en Forbes Global 2000: Comercio minorista y mayorista, sector de retail, mercados de alimentos, y hoteles, restaurantes y ocio. Esta selección se basó en la clasificación de 2025. Forbes. "Global 2000: The World's Largest Public Companies." Forbes, 10 de julio de 2025. <https://www.forbes.com/lists/global2000/>.

Acerca de Oxford Economics

Oxford Economics se especializa en liderazgo intelectual basado en evidencia, pronósticos y análisis de impacto económico. Nuestros economistas utilizan modelos analíticos sofisticados y tienen acceso a una amplia base de datos de cifras, pronósticos y análisis sobre 200 países, 100 sectores industriales y 8000 ciudades y regiones. Con sede en Oxford y oficinas en todo el mundo, contamos con más de 600 empleados, incluidos más de 400 economistas, expertos de la industria y editores de publicaciones sobre negocios. El rigor de nuestro análisis, el calibre de nuestro personal y nuestros modelos económicos globales y herramientas analíticas de vanguardia nos convierten en un recurso fiable para más de 2500 empresas, instituciones financieras, organizaciones gubernamentales, empresas de servicios profesionales y universidades. Para más información, visite www.oxfordeconomics.com.



Acerca de Zebra Technologies

En Zebra, proporcionamos la base para unas operaciones inteligentes con una cartera galardonada compuesta por soluciones de automatización, visibilidad de activos y operaciones conectadas. Con operaciones en más de 100 países, ayudamos a las organizaciones (incluyendo más del 80 % de las empresas del Fortune 500) a responder más rápido al cambio, mejorar la productividad y dotar a los equipos con conocimientos en tiempo real. Junto con nuestros socios, creamos nuevas formas de trabajar que mejoran el día a día. Más información en zebra.com.



“ El sector de retail se está redefiniendo a nivel de flujo de trabajo, donde la velocidad, la visibilidad y la precisión determinan silenciosamente las marcas que lideran. Estos momentos entre bambalinas mejoran el crecimiento, promueven la rentabilidad y definen la experiencia del comprador. Las operaciones inteligentes lo unifican todo al simplificar la complejidad y aumentar el rendimiento en cada punto de contacto. ”

—Joe White, Director de Productos y Soluciones, Zebra Technologies



© 2025 Zebra Technologies Corp. and Oxford Economics

La marca denominativa y el logotipo de Zebra son marcas comerciales de Zebra Technologies Corp. registradas en numerosas jurisdicciones de todo el mundo. El resto de marcas comerciales pertenecen a sus propietarios respectivos. © 2025 Zebra Technologies Corp. and Oxford Economics. 14. 10. 2025