

# **Análisis Estratégico de Vertical SaaS para el Retail de Indumentaria en LATAM 2025-2026**

El ecosistema del retail de indumentaria en América Latina se encamina hacia un punto de inflexión tecnológica sin precedentes para el bienio 2025-2026. Tras años de digitalización forzada y adopción de herramientas horizontales genéricas, el mercado demanda ahora soluciones de Vertical SaaS 2.0 que integren un conocimiento profundo del dominio textil y las particularidades operativas de la región.<sup>1</sup> Con un volumen de comercio electrónico proyectado que superará los 200 mil millones de dólares para 2026, impulsado por mercados clave como México, Brasil, Argentina y Colombia, la oportunidad para plataformas especializadas es masiva.<sup>3</sup> Sin embargo, el éxito de estas plataformas no dependerá de la cantidad de funciones, sino de su capacidad para resolver dolores críticos como la gestión de stock multidimensional, la inestabilidad de la infraestructura de red y la complejidad de las devoluciones en un entorno omnicanal.<sup>3</sup>

La transformación hacia el Vertical SaaS 2.0 implica el paso de sistemas que actúan como meros registros a plataformas nativas de inteligencia artificial que ejecutan flujos de trabajo autónomos.<sup>1</sup> En este nuevo paradigma, la arquitectura del software debe responder a la volatilidad económica y regulatoria de LATAM, donde la inflación, los cambios arancelarios y la evolución de los métodos de pago locales (como Pix en Brasil o la facturación electrónica en Colombia y Argentina) definen la viabilidad de un negocio.<sup>3</sup> El presente informe desglosa la estrategia de producto necesaria para liderar este mercado, dividida en funciones base, ganchos de venta y mecanismos de retención a largo plazo.

## **Funciones Base: La Columna Vertebral de la Eficiencia Operativa**

Las funciones base constituyen el "derecho a jugar" en el mercado de 2025. No son opcionales; son los cimientos sobre los cuales se construye la confianza del dueño del local. En un sector donde el producto tiene variantes infinitas de talle y color, y donde el personal de ventas tiene una rotación alarmante, la base técnica debe ser impecable para evitar el caos operativo.<sup>7</sup>

### **Gestión de Stock por Matriz: La Solución a la Complejidad Multidimensional**

En el retail de ropa, la unidad básica de venta no es la "prenda", sino la combinación específica de talle, color y, en ocasiones, material o temporada. Un sistema que no gestione estas variables de forma nativa a través de una matriz obliga al comerciante a crear miles de SKUs

individuales, lo que hace que la gestión de inventario sea inmanejable.<sup>7</sup> La arquitectura de producto tipo "Matriz" permite mantener un único código de producto base y un precio unificado, mientras se despliegan variantes físicas que heredan las propiedades del padre.<sup>9</sup>

Atributo de Configuración	Especificación Técnica para 2026	Impacto en la Operación
Jerarquía de Producto	Producto Padre (Estilo) > Variantes (Talle/Color). <sup>9</sup>	Consolidación de reportes de ventas por estilo y temporada.
Escalas de Talles	Configuración dinámica de grupos (EU, US, UK, Calzado, Único). <sup>10</sup>	Reducción de errores en la carga de mercadería en un 40%.
Paletas de Colores	Definición personalizada con soporte para códigos hexadecimales e imágenes. <sup>5</sup>	Visualización intuitiva para el vendedor en el salón de ventas.
Control de Existencias	Bloqueo de edición manual en el total; el stock es la suma de las variantes. <sup>9</sup>	Integridad total de los datos de inventario para auditorías.

La implementación técnica debe permitir la generación automática de códigos de barras específicos para cada celda de la matriz. Al recibir mercadería, el sistema debe facilitar la carga masiva (Bulk Import) a través de una grilla visual donde el usuario solo ingresa cantidades por talle y color, evitando la entrada manual de cada variante.<sup>9</sup> Esta estructura no solo agiliza el ingreso, sino que es la base para una búsqueda eficiente en el punto de venta, permitiendo al vendedor filtrar instantáneamente qué locales tienen el talle específico que el cliente solicita.<sup>5</sup>

### Sincronización Multi-sucursal y Erradicación del Inventario Fantasma

El inventario fantasma —la discrepancia entre lo que el sistema dice que hay y lo que realmente está en la estantería— es el "asesino silencioso" de la rentabilidad en el retail.<sup>11</sup> En LATAM, este problema se ve agravado por procesos de devolución mal ejecutados, robos hormiga y, fundamentalmente, por la falta de sincronización en tiempo real entre sucursales físicas y la tienda online.<sup>12</sup>

Para 2026, el sistema debe implementar un inventario perpetuo que registre cada transacción en el milisegundo en que ocurre.<sup>14</sup> Cuando un producto se vende en la sucursal A, el stock

disponible para la tienda online y para la sucursal B debe actualizarse instantáneamente. La solución no es solo de software, sino de procesos asistidos por tecnología:

1. **Recuentos Cíclicos Inteligentes:** La IA debe sugerir qué secciones del almacén contar cada día basándose en la probabilidad de error o merma detectada por anomalías en las ventas.<sup>16</sup>
2. **Sincronización de Devoluciones:** Cada cambio o devolución debe reingresar al stock real de forma automática, activando alertas si el producto no es apto para la reventa pero sigue figurando como disponible.<sup>4</sup>
3. **Visibilidad en Tiempo Real:** Los gerentes deben tener acceso a un dashboard que monitorice la actividad de todas las cajas simultáneamente, permitiendo identificar descuadres antes del cierre de jornada.<sup>17</sup>

La eliminación del inventario fantasma asegura que el cliente siempre encuentre lo que busca, generando lealtad y optimizando el capital de trabajo al no comprar mercadería que "ya existe" pero está perdida en la bodega.<sup>11</sup>

## Arquitectura Offline-first: Resiliencia ante la Inestabilidad de Red

En el contexto latinoamericano, la dependencia total de una conexión a internet estable es una debilidad crítica. Un sistema que deja de funcionar durante una caída del servicio no solo pierde ventas, sino que daña la reputación de la marca.<sup>18</sup> La arquitectura de un SaaS líder para 2026 debe ser "Offline-first".

Esto significa que cada interacción —desde el escaneo de un código de barras hasta la emisión de un ticket— debe ocurrir primero en una base de datos local embebida en el dispositivo (como Room para Android o SQLite).<sup>18</sup> El sistema debe ser capaz de procesar ventas, generar recibos y actualizar el stock local sin latencia. La sincronización con la nube ocurre en segundo plano a través de un Sync Manager que maneja colas de datos y resuelve conflictos de concurrencia de forma inteligente.<sup>19</sup>

Una innovación clave es el uso de redes de malla (Mesh Networking) en el local. Si el router principal falla, las tablets de los vendedores pueden sincronizarse entre sí mediante Bluetooth o Wi-Fi Direct, permitiendo que una venta realizada en un rincón del local sea conocida por la caja central, incluso sin internet.<sup>20</sup> Esta redundancia técnica asegura que el flujo de cobro nunca se detenga, manteniendo la operatividad en ferias, pop-up stores o locales con muros gruesos que dificultan la señal.<sup>18</sup>

## Funciones Gancho: Diferenciadores que Impulsan la Venta

Mientras que las funciones base mantienen el negocio funcionando, las "Funciones Gancho" son las que capturan la atención del dueño del local al prometer un retorno de inversión (ROI)

directo y una ventaja competitiva clara. Estas herramientas transforman el software de un gasto administrativo en un motor de ingresos.<sup>2</sup>

## Gestión de Devoluciones con Billetera Virtual (Wallet)

El manejo de devoluciones es uno de los mayores dolores de cabeza en el retail de moda. El proceso tradicional de emitir "vales de papel" es arcaico, propenso al fraude y frustrante para el cliente. La introducción de una billetera virtual (Wallet) integrada en el SaaS revoluciona esta experiencia.<sup>22</sup>

Cuando un cliente devuelve una prenda, el sistema permite acreditar el monto instantáneamente en su Wallet digital vinculada a su identidad.<sup>24</sup> Este saldo no es solo un registro; es un activo que el cliente puede usar para compras futuras, ya sea online o en cualquier sucursal física de la cadena.<sup>23</sup>

Funcionalidad de la Wallet	Beneficio para el Comerciante	Valor para el Cliente Final
Retención de Capital	El dinero permanece dentro del ecosistema del negocio. <sup>23</sup>	Reembolso inmediato sin esperar ciclos bancarios. <sup>24</sup>
Omnicanalidad Real	Devolución en tienda física, compra posterior en ecommerce. <sup>26</sup>	Flexibilidad total para cambiar de opinión y de canal.
Compensaciones Automáticas	Emisión de crédito extra por demoras o fallas de calidad. <sup>24</sup>	Percepción de excelente servicio al cliente y cuidado.
Incentivos de Carga	Bonificaciones por "cargar dinero" preventivamente en la Wallet. <sup>23</sup>	Acceso a descuentos exclusivos y facilidad de pago.

Este modelo, similar al implementado por grandes corporaciones como LATAM Airlines, democratiza la tecnología financiera para el pequeño y mediano comerciante, permitiéndole competir en experiencia de usuario con los gigantes del sector.<sup>24</sup>

## Inteligencia Artificial para la Predicción de Compras y Eliminación de Stock Muerto

El stock muerto es el cementerio del capital en la industria de la moda. Comprar los talles

incorrectos o colores que no rotan en una zona específica puede llevar a un local a la quiebra.<sup>27</sup> En 2026, el SaaS no debe preguntar "¿qué quieres comprar?", sino sugerir "¿qué necesitas comprar?".

La IA aplicada al inventario analiza patrones históricos de ventas, tendencias estacionales y variables externas como el clima o eventos locales para generar pronósticos de demanda con una precisión superior al 90%.<sup>27</sup> Casos de estudio en retail han demostrado que esta tecnología puede reducir el inventario excedente en un 68%, liberando millones en capital de trabajo.<sup>29</sup>

- **Identificación de Slow-movers:** El sistema detecta qué artículos están perdiendo velocidad de venta mucho antes de que termine la temporada, sugiriendo promociones relámpago o traslados a sucursales donde el producto sí tiene demanda.<sup>27</sup>
- **Optimización de la Matriz de Compras:** En lugar de comprar "curvas completas" de talles, la IA sugiere compras asimétricas basadas en el perfil físico de la clientela de cada local (ej. más talles L en una zona residencial, más talles S en una zona universitaria).<sup>30</sup>
- **Reducción de Markdowns:** Al comprar de forma más precisa, disminuye la necesidad de realizar liquidaciones agresivas al final de la temporada para deshacerse de remanentes, protegiendo el margen de beneficio.<sup>28</sup>

### Dashboards de Rentabilidad Neta y Salud Financiera en Tiempo Real

Vender mucho no garantiza ganar dinero. Muchos dueños de locales operan a ciegas respecto a sus costos reales de adquisición de clientes (CAC), comisiones de tarjetas, alquileres y logística.<sup>32</sup> Un diferenciador de alto valor es un panel de control que muestre la rentabilidad neta, no solo el volumen de ventas.<sup>34</sup>

El dashboard debe consolidar datos de múltiples fuentes para ofrecer métricas que realmente muevan la aguja del negocio. En lugar de tablas planas, debe utilizar visualizaciones intuitivas que permitan a un dueño de local tomar decisiones estratégicas en segundos.<sup>34</sup>

Métrica de Rentabilidad Neta	Importancia Estratégica para el Dueño	Benchmark en Indumentaria
GMROI	Margen Bruto sobre la inversión en inventario. Mide la eficiencia del stock. <sup>36</sup>	Excelente por encima de 3.0. <sup>37</sup>
Ventas por m <sup>2</sup>	Evalúa la productividad del espacio físico y layout de la	\$800 - \$1,500/m <sup>2</sup> anuales. <sup>35</sup>

	tienda. <sup>35</sup>	
<b>Margen de Contribución</b>	Lo que queda de cada venta tras pagar mercadería y comisiones. <sup>33</sup>	Debe cubrir al menos el 30-35% de gastos fijos. <sup>35</sup>
<b>Sell-through Rate</b>	Porcentaje de inventario vendido respecto al recibido. <sup>35</sup>	Ideal entre 70% y 80%. <sup>37</sup>

Este enfoque financiero permite al comerciante identificar qué marcas o proveedores son realmente rentables y cuáles solo ocupan espacio en el perchero, facilitando una gestión quirúrgica del negocio.<sup>35</sup>

## Funciones de Retención: Construyendo Barreras de Salida

La retención no se logra con contratos, sino con valor acumulado. El objetivo es que el costo de oportunidad de mudarse a otro sistema sea tan alto que la competencia genérica deje de ser una opción. Esto se consigue a través de una UX superior y la "gravedad de los datos".<sup>2</sup>

### UX Estratégica: Diseño para la Movilidad y la Alta Rotación

En el retail, el vendedor es el usuario principal, pero también es el más volátil. Un sistema con una curva de aprendizaje compleja es un pasivo para el dueño del local.<sup>40</sup> La UX de 2026 debe estar diseñada bajo el principio de "un solo staff en escena", donde el sistema guía al usuario a través de cada tarea.<sup>40</sup>

El diseño para tablets debe priorizar la operación con una sola mano. El concepto de la "Thumb Zone" (Zona del Pulgar) dicta que los botones de acción más frecuentes deben estar en la parte inferior de la pantalla, accesibles sin tener que soltar el dispositivo o la prenda que se está mostrando.<sup>42</sup>

- **Navegación Táctil Optimizada:** Botones grandes, gestos de deslizamiento (swipes) para borrar artículos y eliminación de la necesidad de teclados virtuales mediante escaneo de cámaras e integración de periféricos Bluetooth.<sup>40</sup>
- **Onboarding Progresivo:** En lugar de tutoriales largos, el sistema introduce funciones nuevas a medida que el vendedor interactúa con ellas, utilizando ToolTips y guías contextuales.<sup>41</sup>
- **Perfiles de Usuario con PIN:** Cambio rápido de operario mediante PINs, permitiendo que varios vendedores compartan una tablet mientras el sistema rastrea las ventas individuales para comisiones.<sup>19</sup>

Una interfaz que el personal ama usar se convierte en una barrera de salida, ya que los empleados se resistirán a volver a sistemas manuales o interfaces de escritorio lentas.<sup>40</sup>

## Fidelización sin Tarjeta y Personalización Hiper-local

La lealtad en 2026 es digital y agnóstica a plásticos. El sistema debe permitir identificar al cliente por su número de teléfono o escaneo facial/QR, vinculando cada compra a un perfil unificado.<sup>3</sup> La verdadera retención ocurre cuando el sistema "conoce" al cliente mejor que el vendedor.

Almacenar preferencias de talles por marca, colores favoritos y fechas especiales permite enviar notificaciones automáticas vía WhatsApp o push con ofertas que tienen una probabilidad de conversión 18-25% mayor.<sup>41</sup> El uso de IA para poblar "estados vacíos" con recomendaciones personalizadas asegura que el cliente siempre vea algo de su interés, incluso si no hay una promoción activa.<sup>42</sup>

Además, la tecnología de surtido hiper-local permite que el SaaS sugiera productos específicos para una tienda en particular basándose en el micro-clima o eventos del barrio, haciendo que el stock sea un reflejo de la comunidad local.<sup>31</sup>

## La Gravedad de los Datos y el Cumplimiento Fiscal como Ancla

La "gravedad de los datos" es la fuerza que mantiene a las aplicaciones y servicios cerca de los grandes conjuntos de datos.<sup>39</sup> A medida que el comerciante acumula años de historial de ventas, tendencias de talles de sus clientes y registros contables, el costo de migrar esos datos (Egress Costs) y la complejidad de "limpiarlos" para otro sistema se vuelven prohibitivos.<sup>39</sup>

1. **Integración Fiscal Profunda:** En LATAM, la facturación electrónica es obligatoria y técnicamente compleja (DIAN en Colombia, AFIP en Argentina, SRI en Ecuador).<sup>5</sup> Un SaaS que gestiona de forma nativa la habilitación, emisión y reporte de estos documentos fiscales crea una dependencia crítica. Cambiar de sistema implica reconfigurar todo el cumplimiento legal ante los organismos del estado.<sup>6</sup>
2. **Historial de Tendencias Propias:** El sistema posee el "ADN" de las ventas del local: qué se vende un martes a las 10 AM, qué talles sobran siempre, qué colores prefiere la zona residencial versus la comercial. Perder este conocimiento es perder la brújula estratégica del negocio.<sup>31</sup>
3. **Vertical SaaS 2.0 y Compliance:** El cumplimiento de estándares de seguridad (ISO 27001) y gobernanza de IA (ISO 42001) asegura al comerciante que sus datos están protegidos y que sus procesos son auditables de forma nativa.<sup>1</sup> Esta profesionalización de los datos hace que cualquier competidor genérico parezca un juguete inseguro.

## Evolución hacia 2026: El Retail Basado en Decisiones

# Autónomas

El futuro del Vertical SaaS en LATAM no es ser una herramienta de registro, sino un socio de negocios que toma decisiones autónomas bajo supervisión humana.<sup>31</sup> Estamos pasando de una IA que apoya a una IA que actúa: ajustando precios dinámicamente según la demanda, disparando órdenes de compra cuando el stock llega a un punto crítico y gestionando la atención al cliente inicial de forma conversacional.<sup>1</sup>

Para los dueños de locales, la elección del software dejará de ser una cuestión de precio para convertirse en una cuestión de supervivencia. Aquellas plataformas que logren integrar la omnicanalidad radical —donde la web, el local físico y las redes sociales son una sola entidad invisible para el usuario— serán las que capturen la mayor cuota de mercado.<sup>31</sup>

La estrategia aquí presentada no solo aborda los dolores actuales del retail de indumentaria en América Latina, sino que anticipa las demandas de una nueva generación de consumidores (Gen Z) que exigen conveniencia absoluta, sostenibilidad y personalización extrema.<sup>46</sup> El Vertical SaaS que logre orquestar estos elementos será el sistema operativo del comercio latinoamericano en la segunda mitad de la década.

## Fuentes citadas

1. Top 6 SaaS Industry Trends for 2026 - Tridens Technology, acceso: febrero 24, 2026, <https://tridentstechnology.com/es/tendencias-saas/>
2. SaaS in Latin America: Growth Ahead for Payments Companies, acceso: febrero 24, 2026, <https://paymentscmi.com/insights/saas-latin-america-trends-growth/>
3. 2026 E-commerce trends in Latin America: key insights into an ..., acceso: febrero 24, 2026, <https://fashionunited.com/news/retail/2026-e-commerce-trends-in-latin-america-key-insights-into-an-expanding-and-transforming-market/2025122469778>
4. Sistemas de gestión de devoluciones - SSI Schaefer, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.ssi-schaefer.com/es-es/soluciones-de-intralog%C3%ADstica/que-es-intralogistica/devoluciones>
5. SISTEMA DE FACTURACIÓN PARA BOUTIQUES - Illarli, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.illarli.com.ec/sistema-para-boutiques/>
6. Guía Ingreso Solución Tecnológica Facturación Electrónica DIAN, acceso: febrero 24, 2026, [https://www.dian.gov.co/impuestos/factura-electronica/Documents/Guia\\_usuario.pdf](https://www.dian.gov.co/impuestos/factura-electronica/Documents/Guia_usuario.pdf)
7. Control de stock por tallas y colores - HolaSoft - HolaERP, acceso: febrero 24, 2026, <https://holaerp.com/blog/software-para-el-control-de-stock-por-tallas-y-colores>
8. Software para productos con Talla y Colores - Powergest, acceso: febrero 24, 2026, <https://powergest.com/programa-facturacion/talla-y-colores/>
9. Gestión de Talle y Color con productos tipo Matriz » EGA Futura ..., acceso:



- febrero 24, 2026, <https://www.egafutura.com/soporte-gestion/productos-matriz>
10. Software con gestión de tallas y colores para el sector textil. - Gestión QBS Moda, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.gestionqbsmoda.com/Tallas-y-colores>
  11. Cómo solucionar el inventario fantasma en el punto de venta, acceso: febrero 24, 2026, <https://blog.linkaform.com/como-solucionar-el-inventario-fantasma-en-el-punto-de-venta>
  12. El inventario fantasma: ¿qué es y cómo acabar con él? - Mecalux México, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.mecalux.com.mx/blog/inventario-fantasma>
  13. Inventario fantasma y cómo combatirlo - Atox, acceso: febrero 24, 2026, <https://atoxgrupo.com/inventario-fantasma-y-como-combatirlo/>
  14. Control de tallas, colores y stock para ropa y calzado - Profesionales en Inventarios, acceso: febrero 24, 2026, <https://inventarios.com.mx/control-de-tallas-colores-y-stock-ropa-calzado/>
  15. POS y software de facturación unificado para la gestión de tiendas de ropa - Contasimple, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.contasimple.com/software-tpv-tienda-ropa/>
  16. Inventario predictivo | RELEX Solutions, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.relexsolutions.com/es/soluciones/inventario-predictivo/>
  17. Software con Punto de Venta y Facturación para tienda de ropa | Contabilium UY, acceso: febrero 24, 2026, <https://contabilium.com/uy/software-punto-de-venta-tienda-de-ropa>
  18. Offline POS System: Keep Your Business Running Even Without Network Connection, acceso: febrero 24, 2026, <https://acutepos.com/blog/offline-pos-system>
  19. How I Built an Offline-First POS System MVP in Under 30 Days — Without Figma, Using Jetpack Compose | by Saif M. | Medium, acceso: febrero 24, 2026, <https://medium.com/@maliksaif070/how-i-built-an-offline-first-pos-system-mvp-in-under-30-days-without-figma-using-jetpack-compose-b7daaa677c5>
  20. Why Offline-First Architecture Is No Longer Optional for POS Systems | by Aaron LaBeau, acceso: febrero 24, 2026, <https://medium.com/@alabeau/why-offline-first-architecture-is-no-longer-optional-for-pos-systems-15fd6edc133b>
  21. ¿Qué es el SaaS vertical? Software específico para la industria, acceso: febrero 24, 2026, <https://payproglobal.com/es/respuestas/que-es-saas-vertical/>
  22. Webkul Wallet Management - Shopify App Store, acceso: febrero 24, 2026, <https://apps.shopify.com/wallet-management?locale=es>
  23. ¿Qué es LATAM Wallet y cómo se usa? - LATAM Airlines, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.latamairlines.com/py/es/centro-ayuda/preguntas/latam-wallet/como-funciona-wallet/que-es>
  24. LATAM Wallet tu nueva forma de pago virtual - LATAM Airlines, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.latamairlines.com/mx/es/experiencia/digital/latam-wallet>
  25. ¿Qué es LATAM Wallet y cómo empiezo a usarla?, acceso: febrero 24, 2026, <https://b2b.corporate.latamairlines.com/ec/es/centro-de-ayuda/procedimientos-y-politicas/Que-es-LATAM-Wallet-y-como-empiezo-a-usarla>

26. LATAM Wallet tu nueva forma de pago virtual - LATAM Airlines, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.latamairlines.com/us/es/experiencia/digital/latam-wallet>
27. How AI Inventory Management in Retail Reduces Overstock and Dead Stock - Tecnoprism, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.tecnoprism.com/blogs/ai-inventory-management-reduces-overstock-dead-stock>
28. Reducing Stockouts and Overstock with Predictive Analytics - Stylematrix, acceso: febrero 24, 2026, <https://stylematrix.io/predictive-analytics-retail-inventory-management/>
29. AI Inventory Optimization: 68% Reduction | Case Study - Ademero, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.ademero.com/ai-resources/case-studies/retail-inventory>
30. AI Inventory Optimization Software: Reduce Stockouts and Overstocking with AI, acceso: febrero 24, 2026, <https://throughput.world/blog/ai-inventory-optimization-software/>
31. Retail 2026: Las 7 predicciones ineludibles que definirán el próximo año - Flipflow, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.flipflow.io/blog/7-predicciones-definiran-retail-2026/>
32. Ecommerce 2026: métricas para saber si tu negocio online es rentable - InformaBTL, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.informabtl.com/ecommerce-2026-metricas-rentabilidad-negocio-online/>
33. 7 Clothing Store KPIs: Track Conversion, AOV, and Breakeven; - Financial Models Lab, acceso: febrero 24, 2026, <https://financialmodelslab.com/blogs/kpi-metrics/clothing-store>
34. Dashboard de Ventas: Guía Completa 2026 para el Éxito del Equipo Comercial - Nexloo, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.nexloo.com.py/dashboard-de-ventas-guia-completa-2026-para-el-exito-del-equipo-comercial/>
35. KPIs para retail: 7 métricas esenciales que debes monitorear - Interfuerza, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.interfuerza.com/kpis-para-retail-7-metricas-esenciales/>
36. 8 Important Metrics for Retail Industry KPIs | Tableau, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.tableau.com/learn/articles/retail-industry-metrics-kpis>
37. Retail KPIs: Essential Metrics to Boost Store Performance in 2025 - Qoblex, acceso: febrero 24, 2026, <https://qoblex.com/blog/essential-retail-kpis-complete-guide-to-measuring-store-performance-in-2025/>
38. clothing store KPIs and forecasts: 5 metrics, 3 years - Business Plan Suite, acceso: febrero 24, 2026, <https://businessplansuite.com/blogs/metrics/clothing-store>
39. The Economics of Data Gravity | Pure Storage Blog, acceso: febrero 24, 2026, <https://blog.purestorage.com/purely-technical/the-economics-of-data-gravity/>
40. UX Design for Retail POS & Inventory Management | Case Study - ROSSUL, acceso: febrero 24, 2026, <https://www.rossul.com/portfolio/retail-pos-system-ux/>
41. Mobile UX Design Patterns and Their Impacts on User Retention - UXmatters,

- acceso: febrero 24, 2026,  
<https://www.uxmatters.com/mt/archives/2025/01/mobile-ux-design-patterns-and-their-impacts-on-user-retention.php>
42. Top Mobile UX Design Patterns That Drive Conversions - Pearl Organisation, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://www.pearlorganisation.com/post/top-mobile-ux-design-patterns-that-drive-conversions>
43. How Should I Design My App for One-Handed Use?, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://thisisglance.com/learning-centre/how-should-i-design-my-app-for-one-handed-use>
44. AI In Retail: 10 Trends Shaping Ecommerce In 2026 - Insider One, acceso: febrero 24, 2026, <https://insiderone.com/ai-retail-trends/>
45. Designing for One-Hand Use: Mobile UX in the Age of Multitasking | ThinkDebug, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://thinkdebug.com/designing-for-one-hand-use-mobile-ux-in-the-age-of-multitasking/>
46. Retail del futuro 2026 - Retail del Futuro, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://www.retaildelfuturo.com/>
47. The Cloud Economic Cliff: Why Data Gravity Breaks SaaS at Scale | by Viktor Kessler, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://medium.com/@kessler.viktor/the-cloud-economic-cliff-why-data-gravity-breaks-saas-at-scale-2d6e8d9138eb>
48. Plataforma EDI Global Segura y Escalable - EDICOM, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://edicomgroup.com/es/edi>
49. Datos en el retail 2026: previsiones de demanda y experiencia del cliente - Evertect Trends, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://evertectrends.com/datos-en-el-retail-2026-como-prever-la-demanda-y-mejorar-la-experiencia-del-cliente/>
50. Lo que le viene al sector de la moda en 2026 - Ideas PwC, acceso: febrero 24, 2026,  
<https://ideas.pwc.es/archivos/20260123/lo-que-le-viene-al-sector-de-la-moda-en-2026/>