

MÁS ALLA DEL CÓDIGO DE BARRAS: TRES FORMAS EN LAS QUE LA INFORMÁTICA MÓVIL ESTÁ TRANSFORMANDO EL RENDIMIENTO Y LOS BENEFICIOS DEL SECTOR MINORISTA

Descubra cómo la tecnología móvil potencia a sus equipos, optimiza sus operaciones y crea experiencias de compra fluidas, desde el almacén hasta la caja.



Honeywell

LA PRESIÓN SOBRE EL COMERCIO MINORISTA Y EL CAMINO A SEGUIR

El comercio minorista se encuentra en un periodo de turbulencias y transformación.

La informática móvil puede ayudar a aliviar la presión.

El comercio minorista nunca ha sido fácil. Y ahora mismo, es más difícil de lo que ha sido en mucho tiempo. Las tarifas arancelarias, el aumento de la incertidumbre, la escasez de mano de obra, la agitación en la cadena de suministro, los cambios en las expectativas de los clientes, el aumento de las pérdidas, la creciente complejidad de la tecnología y la presión cada vez mayor para cumplir los objetivos y las normativas de sostenibilidad están colisionando al mismo tiempo. ¿El resultado? Una tormenta perfecta que reduce los márgenes, ralentiza el crecimiento y extiende las operaciones.

El declive del comercio minorista:



-41%

**ROPA, TEXTILES Y
ARTÍCULOS DE LUJO**



-26%

PRODUCTOS DE OCIO



-22%

CUIDADO PERSONAL



-20%

**BIENES DURADEROS
DEL HOGAR**

Las cifras lo dicen todo. Tras siete trimestres consecutivos de crecimiento de dos dígitos, los beneficios del comercio minorista en Estados Unidos, por ejemplo, han caído a un solo dígito, solo un 7,5 % en el primer trimestre de 2025, según el [LSEG Retail/Restaurant Index](#).

Y las perspectivas empeoran: Las previsiones para el tercer y cuarto trimestre caen hasta el 1,9 % y el 1,5 %. Los subsectores minoristas están lastrando considerablemente el índice, con fuertes descensos en ropa, textiles y artículos de lujo (-41 %), productos de ocio (-26 %), cuidado personal (-22 %) y bienes duraderos para el hogar (-20 %), según [LSEG's Q2 report](#).



En el Reino Unido, las pérdidas por robos de clientes han alcanzado niveles récord, lo que supone un coste para los minoristas de más de 2000 millones de libras al año.¹

¹[Crime Survey Report, BRC, 2025](#)

Mientras tanto, en los principales mercados europeos, el [Retail Barometer 2025](#) descubre que el 55 % de los minoristas citan la contratación y retención de empleados cualificados como su mayor reto. Y, según la empresa estadounidense [Retail CFO Outlook Survey 2025](#), el 58 % de los directores financieros del sector minorista informan de una escasez de existencias moderada o extrema.





La tecnología, especialmente en forma de informática móvil, es una de las herramientas que los minoristas pueden utilizar para contraatacar. Puede aumentar la productividad con el fin de proteger los márgenes cada vez más reducidos. Además, la informática móvil ofrece visibilidad en tiempo real, lo que refuerza las decisiones relativas a la cadena de suministro y permite la automatización.

Al capacitar a menos trabajadores para que logren más, se cierran eficazmente las brechas laborales y, al mismo tiempo, se mejora la satisfacción laboral y la retención. Además, impulsa estrategias omnicanal como la recogida en la acera, BOPIS (comprar online, recoger en tienda) y ahora BOFIS (comprar online, entrega en tienda), que no solo generan ingresos, sino que también mejoran la experiencia y la fidelidad de los clientes.

Los dispositivos informáticos móviles portátiles, como el Honeywell CT70, son un excelente ejemplo de ello. El dispositivo CT70 se basa en la plataforma Mobility Edge™, que agiliza el proceso de inscripción, gestión y retirada de dispositivos, al tiempo que proporciona una mayor seguridad. Además, cuando se combina con Honeywell Operational Intelligence, que supervisa el estado de los dispositivos para garantizar el máximo tiempo de actividad y rendimiento, el CT70 puede mejorar considerablemente las métricas clave del comercio minorista.

En este eBook, exploraremos tres resultados clave que los minoristas pueden lograr al adoptar la solución informática móvil CT70:

1 **MEJORE LAS OPERACIONES DE LA PLANTILLA: UNA SOLUCIÓN TODO EN UNO**

2 **MEJORES RESULTADOS, MEJORES MARGENES**

3 **MEJORE LA EXPERIENCIA DE COMPRA**

LLEVE LAS OPERACIONES DE SU PLANTILLA AL SIGUIENTE NIVEL: UNA SOLUCIÓN TODO EN UNO

1

La escasez de mano de obra y el aumento de los salarios se suman a la elevada rotación de personal, lo que perturba las operaciones minoristas. Con menos empleados en la tienda, reponer los estantes puede llevar más tiempo, el inventario puede registrarse incorrectamente y los clientes pueden tener dificultades para encontrar ayuda. Al mismo tiempo, los sistemas fragmentados dificultan que los supervisores obtengan la visibilidad en tiempo real que mantiene a los equipos alineados. Los trabajadores y empleados del sector minorista se ven obligados a cambiar entre dispositivos que no están integrados, lo que ralentiza la ejecución, aumenta los errores y genera más presión y frustración.

Es probable que estos problemas sean la razón por la que el [44%](#) de los empleados de primera línea del sector minorista afirmaron que estaban considerando dejar sus puestos de trabajo en los próximos tres a seis meses, lo que les hace 1,2 veces más propensos que el empleado medio estadounidense a cambiar de trabajo.

El impacto de estos retos en la experiencia de los empleados y, a su vez, en el negocio minorista es inmediato y de gran alcance. Las ineficiencias constantes minan la moral del personal, lo que conduce a una elevada tasa de abandono. La reducción de personal ralentiza el servicio al cliente. Los estantes vacíos, los pedidos retrasados y el inventario inexacto merman las ventas y provocan pérdidas de ingresos.



El 44 %² de los empleados de primera línea del sector minorista están pensando en dejar sus puestos de trabajo en los próximos tres a seis meses.

² [McKinsey & Co, 2024](#)

CÓMO AYUDA UNA SOLUCIÓN INFORMÁTICA MÓVIL INTEGRADA:

Basado en la plataforma Mobility Edge™, el CT70 unifica la comunicación, la captura de datos, los pagos y el análisis, e incluye tecnología RFID para mejorar el seguimiento y la eficiencia. El CT70 puede ayudar a los empleados a reponer los estantes más rápidamente, escanear con precisión y actualizar el inventario en tiempo real. Con Honeywell Smart Pay, el mismo dispositivo permite realizar transacciones seguras NFC tap-to-pay, sin necesidad de un terminal de punto de venta independiente. Una interfaz Android coherente reduce la curva de aprendizaje de los nuevos empleados y simplifica la gestión informática. La inscripción sin intervención y el aprovisionamiento multidispositivo aceleran las implementaciones, mientras que la plataforma compartida reduce el coste total de propiedad (TCO) al prolongar la vida útil de los dispositivos y optimizar las actualizaciones. Honeywell Smart Talk integrado mantiene a los empleados y supervisores conectados a través de voz y mensajería instantánea, mientras que Operational Intelligence ofrece a los gerentes visibilidad en tiempo real del estado de los dispositivos y el rendimiento de las tareas, lo que minimiza el tiempo de inactividad y mejora la responsabilidad.



MEJORES RESULTADOS, MEJORES MÁRGENES

2

El comercio minorista depende del crecimiento, pero en muchos mercados de todo el mundo los márgenes están bajo presión. Según la encuesta «2025 Retail CFO Outlook Survey», solo el 47 % de los directores financieros esperan un aumento de la rentabilidad este año.

No es difícil entender por qué. Una combinación de aumento de los salarios, pérdidas crecientes por merma y mayores costes en la cadena de suministro, especialmente en lo que respecta a la gestión de devoluciones, está erosionando los márgenes. Al mismo tiempo, los ingresos brutos son cada vez menos seguros, ya que los compradores moderan cómo y cuánto gastan. Los datos de McKinsey muestran que los consumidores de Australia, China, India, Japón y Corea del Sur están cambiando sus hábitos de compra en respuesta a la incertidumbre económica y la inflación. Por ejemplo, el 40 % de los consumidores indios están comprando envases más pequeños, el 33 % de los australianos están retrasando sus compras y el 38 % de los consumidores chinos están optando por servicios de «compre ahora, pague después».

Para muchos minoristas, esta crisis se traduce en difíciles concesiones: menos fondos para la capacitación del personal y las herramientas de prevención de robos, menos recursos para marketing e innovación, y una menor capacidad para invertir en nuevos canales de crecimiento. Esto crea un ciclo de recortes de gastos que merma la competitividad, debilita la fidelidad de los clientes y limita el crecimiento a largo plazo.



El 47 %³ de los directores financieros del sector minorista han moderado sus expectativas en cuanto a la rentabilidad.

³ [Retail Outlook Survey, BDO, 2025](#)

COMO AYUDA UNA SOLUCION INFORMÁTICA MÓVIL INTEGRADA:

Con una solución informática móvil todo en uno como el CT70, los minoristas pueden hacer frente a las presiones tanto de costes como de ingresos. En cuanto a los costes, el CT70 reduce los errores y el tiempo asociados con la recepción de existencias, el almacenamiento y la reposición, lo que acorta los ciclos desde la recepción hasta el almacenamiento, automatiza la toma de decisiones en la cadena de suministro y aumenta la productividad del personal sin incrementar su carga de trabajo.

Sus capacidades RAIN RFID integradas mejoran los procesos de búsqueda y localización de inventario y ayudan a reducir las pérdidas por falsificaciones, mientras que Operational Intelligence supervisa de forma proactiva el estado de los dispositivos para minimizar el tiempo de inactividad y aumentar el retorno de la inversión mediante un menor coste total de propiedad.

En cuanto a los ingresos, el CT70 permite estrategias omnicanal como BOPIS, recogida en la acera y pasillo infinito. Los empleados de la tienda tienen acceso en tiempo real al inventario y los precios, lo que garantiza un servicio más personalizado, reduce las pérdidas y aumenta el tamaño de las cestas de la compra. Las funciones de pago móvil del CT70 también ayudan a reducir las colas en las cajas, lo que mejora la experiencia en la tienda y fomenta las visitas repetidas.



MEJORANDO LA EXPERIENCIA DE COMPRA

3

Las expectativas de los clientes han evolucionado más rápido de lo que la mayoría de las operaciones minoristas pueden adaptarse. Los compradores ahora esperan encontrar rápidamente lo que buscan, obtener información precisa y recibir el servicio que se les prometió. No satisfacer las necesidades de los compradores puede tener repercusiones importantes: El 66 % de los clientes afirma que reduciría sus compras en una tienda tras una experiencia de compra insatisfactoria.

Sin embargo, los empleados de las tiendas se ven limitados por sistemas obsoletos que no muestran el stock ni la ubicación de los artículos en tiempo real, lo que provoca que las estanterías no coincidan con la disponibilidad real. Por eso, menos de la mitad de los minoristas de todo el mundo se sienten preparados para gestionar las expectativas de los clientes o fidelizar a los compradores.

Estas deficiencias se traducen rápidamente en repercusiones operativas y financieras. Cuando los clientes esperan demasiado tiempo, las tasas de conversión disminuyen. Los datos inexactos sobre las existencias provocan promesas incumplidas y disputas en el momento del pago. La confianza disminuye, los índices de satisfacción caen y la lealtad se debilita, lo que convierte las fricciones cotidianas en pérdidas de ingresos cuantificables.



El 66 %⁴ de los clientes reduciría sus compras en una tienda tras una experiencia de compra insatisfactoria.

[4 Coresight, 2025](#)

CÓMO AYUDA UNA SOLUCIÓN INFORMÁTICA MÓVIL INTEGRADA:

CT70 permite a los empleados ofrecer un servicio más rápido y fiable a los clientes gracias a la visibilidad en tiempo real y a las herramientas integradas. El avanzado motor de escaneo captura los códigos de barras al instante, lo que permite al personal comprobar la precisión del nivel de existencias y localizar los artículos para sus clientes. La conectividad Wi-Fi 7 y 5G integrada mantiene los sistemas actualizados continuamente, de modo que ustedes pueden mantener a los compradores informados sobre la disponibilidad y el precio de los productos. Con Smart Pay, los compradores pueden pagar en cualquier lugar donde haya un CT70, ya que permite realizar transacciones seguras y sin contacto en cualquier punto de la tienda, lo que les permite saltarse las colas y seguir con su día. Al combinar hardware de alto rendimiento con acceso a datos en tiempo real, el CT70 reduce las fricciones en cada etapa del recorrido del comprador, lo que ayuda a los minoristas a conservar las ventas, generar confianza y aumentar la fidelidad.



HONEYWELL CT70: REDEFINIENDO EL RENDIMIENTO DEL COMERCIO MINORISTA

Los márgenes minoristas son indicadores cruciales de la competitividad. Y la diferencia entre los que obtienen mejores resultados y los que obtienen peores resultados es notable. Los datos de [Deloitte](#) muestran que los líderes obtienen márgenes EBITDA del 13,3 % frente al 7,9 % de los rezagados, y márgenes netos del 8,6 % frente al 2,3 %, lo que supone una diferencia de 3,7 veces. Las soluciones informáticas móviles pueden marcar la diferencia entre quedarse atrás o liderar el mercado. Pero no todas las soluciones son iguales. cAquí tiene 10 razones por las que CT70 destaca sobre los demás:

GESTIÓN UNIFICADA DE DISPOSITIVOS

Mobility Edge™ simplifica la gestión de los dispositivos a lo largo de su ciclo de vida, desde la implementación hasta su retirada, lo que se traduce en implementaciones sin intervención, menor complejidad, reducción de la carga de trabajo de TI, menores costes de gestión y una rápida rentabilidad.

CONECTIVIDAD FIABLE

Ofrece 5G, Wi-Fi 7, CBRS y Bluetooth® 6.0 para mantener a los empleados conectados en cualquier lugar, incluso en zonas sin cobertura, lo que garantiza un funcionamiento más fluido en la tienda y en la cadena de suministro, y aumenta la productividad.

COMUNICACIÓN SIN INTERRUPCIONES

Combina dos altavoces de 100 dB, tres micrófonos con cancelación de ruido y Smart Talk para mejorar la coordinación del equipo, lo que se traduce en un servicio al cliente más rápido y unas operaciones más eficaces.

RAIN RFID AVANZADO

DISEÑO ULTRARRESISTENTE

Diseñado para soportar caídas de hasta 1,8 metros, 3000 golpes y temperaturas extremas, ofrece un rendimiento constante, lo que garantiza un mayor tiempo de actividad, menos reparaciones y sustituciones, y menores costes relacionados con los dispositivos.

INTELIGENCIA OPERATIVA PROACTIVA

El CT70 es compatible con Operational Intelligence, que proporciona paneles de control para el estado de los dispositivos, el seguimiento de la ubicación y el mantenimiento proactivo. Esto garantiza menos interrupciones, menores costes de mantenimiento y periodos de inactividad más cortos.

NFC INTEGRADO

Permite la configuración instantánea mediante un simple toque con periféricos como impresoras y auriculares, y admite transacciones seguras mediante un simple toque a través de Smart Pay para un pago fluido en el pasillo.

EDGE AI INTELIGENTE

COMPATIBILIDAD AMPLIADA CON ANDROID

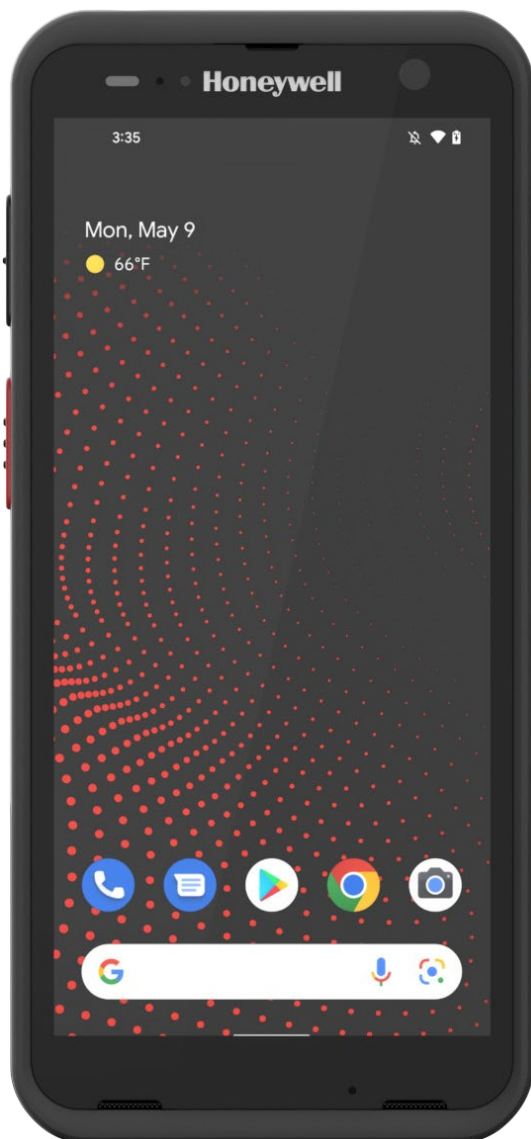
Ruta de actualización del sistema operativo y parches de seguridad garantizados hasta Android 19, lo que se traduce en una mayor longevidad del dispositivo, menos ciclos de actualización, menor carga de TI y mayor retorno de la inversión.

BATERÍA DE LARGA DURACIÓN

Funciona durante largos turnos con una batería intercambiable en caliente de 7692 mAh y compatible con Qi (carga inalámbrica).

El lector UHF integrado permite leer artículos a granel sin necesidad de línea de visión, realizar un seguimiento preciso de los productos y localizar el stock extraviado, lo que se traduce en una mayor visibilidad del inventario, una gestión más eficiente del stock y una reducción de las pérdidas por artículos falsificados o perdidos.

Aprovecha una unidad de procesamiento neuronal (NPU) integrada para impulsar soluciones de inteligencia artificial de vanguardia que ayudan a los empleados a utilizar consultas de voz para encontrar productos, y Honeywell SwiftDecoder™, que puede leer códigos de barras dañados o mal iluminados y extraer información, como fechas de caducidad, con OCR.



Descubra cómo crear un ecosistema minorista conectado,
inteligente, productivo y rentable.

Póngase en contacto con nuestros expertos hoy mismo.



Para más informaciones
automation.honeywell.com

Honeywell Industrial Automation
855 S Mint Street
Charlotte, NC 28202
800-582-4263
www.honeywell.com

Todos los logotipos, nombres de marca y marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.

Mobility Edge™ es una marca comercial de Honeywell International, Inc. Todos los derechos reservados.

Honeywell y los nombres de sus productos se encuentran entre las marcas comerciales y/o marcas de servicio propiedad de Honeywell International, Inc. o sus filiales.

CT70 de Honeywell | Rev A | 1103
©2025 Honeywell International Inc.

Honeywell