

# Temporada alta del e-commerce 2026, cuando la logística define el éxito de las ventas en línea

La temporada alta de e-commerce 2026 volvió a demostrar que el crecimiento en ventas no depende únicamente de las promociones o de la capacidad de atraer consumidores a una plataforma digital. Detrás de cada compra existe una operación logística capaz de responder, o no, a las expectativas del mercado. Mientras millones de mexicanos aprovecharon las ofertas para adquirir productos de distintas categorías, las cadenas de suministro enfrentaron uno de los mayores desafíos del año: absorber incrementos extraordinarios en la demanda sin afectar inventarios, tiempos de entrega ni niveles de servicio. En esta edición, electrónica y tecnología destacaron entre las categorías con mejor desempeño. La cercanía del Mundial impulsó el interés por renovar sistemas de entretenimiento en el hogar, provocando una mayor demanda de pantallas, electrodomésticos y productos de gran formato que requieren almacenamiento, manejo y distribución especializados. Este comportamiento confirma que el comercio electrónico mantiene una trayectoria de crecimiento sostenido y que la capacidad operativa se ha convertido en

*Recopilado por Amalia Beltrán*

un factor determinante para la competitividad de las marcas. Actualmente, las empresas ya no compiten únicamente por precio. La diferencia está en quién puede responder con mayor velocidad, precisión y flexibilidad ante picos de demanda que, en algunos casos, multiplican varias veces el volumen habitual de operaciones. Alberto Hernández, Director Comercial de Onest SmartLogistics, señaló que durante la temporada alta del e-commerce la logística deja de ser un proceso de soporte para convertirse en un habilitador estratégico del negocio. "Cada campaña exitosa requiere una coordinación precisa entre inventarios, centros de distribución, transporte, última milla, devoluciones y plataformas tecnológicas capaces de procesar miles de órdenes de manera simultánea. Una falla en cualquiera de estos eslabones puede traducirse en retrasos, cancelaciones o una mala experiencia para el consumidor", explicó. El directivo destacó que la edición 2026 coincidió con un contexto particularmente favorable para la

venta de electrónicos y dispositivos de entretenimiento. Diversos retailers reportaron un aumento en la demanda de pantallas inteligentes, especialmente en tecnologías QLED, Mini LED y OLED, así como en formatos de gran tamaño. Además de tecnología, categorías como moda, belleza, viajes y electrodomésticos mantuvieron una participación relevante durante la campaña, consolidándose entre las preferencias de los consumidores mexicanos. En la industria logística, la preparación para una campaña de esta magnitud comienza mucho antes de que aparezcan las primeras promociones. Los procesos de planeación pueden iniciar hasta seis meses antes e incluyen proyecciones de demanda, asignación de espacios de almacenamiento, diseño de rutas de distribución y dimensionamiento de recursos operativos. En este escenario, la visibilidad en tiempo real se ha convertido en una de las principales ventajas competitivas. Las plataformas tecnológicas permiten monitorear inventarios, anticipar quiebres de stock, optimizar rutas y ofrecer

información precisa sobre el estatus de cada pedido.

Cuando millones de órdenes pueden generarse en cuestión de días, la capacidad de tomar decisiones basadas en datos resulta indispensable para mantener la continuidad operativa y cumplir las promesas de entrega. La evolución del consumidor digital, el crecimiento sostenido del e-commerce y la incorporación de nuevas tecnologías seguirán elevando las expectativas del mercado. La temporada alta del e-commerce 2026 dejó una conclusión clara: vender más ya no depende únicamente de atraer tráfico a una tienda en línea. La verdadera ventaja competitiva está en contar con una cadena de suministro capaz de responder con rapidez, precisión y capacidad de adaptación ante cualquier cambio en la demanda. El comportamiento registrado en categorías como pantallas y electrónicos demuestra cómo una tendencia de consumo puede transformar en cuestión de semanas los requerimientos operativos de una organización. Porque detrás de cada compra existe una promesa, y en el comercio electrónico esa promesa se cumple a través de la logística.

