

Tomorrow's Warehouses.

Una visión del almacén hacia 2030

Whitepaper

2030 está más cerca de lo que crees

¿Tu almacén estará saturado en 2030? Esa es la pregunta que deberías hacerte hoy. Para responder a las crecientes exigencias del mercado logístico y de tus clientes, necesitas algo más que capacidad: necesitas escalabilidad, agilidad, eficiencia operativa y control real de tus operaciones. Y no, estas capacidades no aparecen por casualidad.

Son el resultado de decisiones estratégicas. No mañana. Hoy.

En este libro blanco analizamos tres tendencias clave que marcarán el futuro de tus operaciones de almacén. Porque la pregunta no es si tendrás que enfrentarte a estos retos, sino cómo lo harás. Este documento es una guía estratégica para ayudarte a tomar decisiones estructurales hoy que no limiten tu operativa mañana.

Tu ventaja competitiva se decide ahora.

Sobre el autor

Con más de 35 años de experiencia en logística, Tjerk Roossien conoce en profundidad la operativa diaria del almacenamiento y el transporte. Tras desarrollar gran parte de su carrera en grandes empresas logísticas, actualmente acompaña, desde Boltrics, a organizaciones 3PL en la toma de decisiones sostenibles sobre su infraestructura IT.



Tjerk Roossien
Sales Manager at Boltrics



Inteligencia artificial: ¿moda o ventaja real?

La pregunta que todo el mundo se hace es sencilla: “¿Debemos hacer algo con la IA?” La inquietud es comprensible: los proveedores la impulsan, los clientes la esperan y ninguna organización quiere quedarse atrás. Sin embargo, cada vez más expertos se lo plantean: ¿La IA marcará realmente la diferencia que se espera o estamos ante una simple moda pasajera?

Una estrategia de IT clara, también para la IA

Independientemente del experto que sigas, hay una idea en la que todos coinciden: la IA solo aporta valor cuando mejora de forma tangible tus operaciones. Por ejemplo, permitiendo priorizar más rápido, reducir tareas manuales repetitivas, planificar con más eficacia y ganar previsibilidad. Es en esos casos cuando genera un valor real para tus equipos y para tu rendimiento operativo. No porque la llamemos “IA”, sino porque resuelve un problema concreto. El verdadero riesgo está en otra parte: dejarse arrastrar por cada nueva tendencia en lugar de centrarse en las necesidades reales de la organización. Sin darte cuenta, puedes terminar desplegando decenas de agentes de IA para optimizar un único proceso. Además, sigue siendo difícil prever si una inversión importante en IA generará, en tu contexto concreto, el retorno esperado.

De hecho, Gartner prevé que, debido a esos altos costes y a un bajo retorno de la inversión, el 40% de los proyectos de IA se cancelarán de aquí a finales de 2027. Por tanto, la IA solo aporta valor si se integra en una solución concreta y si puede aplicarse en la práctica a distintos procesos de trabajo, sin recurrir a la programación ni a desarrollos puntuales difíciles de mantener.

Súmate a la IA sin comprometer toda tu estrategia

Por suerte, no tienes que apostar toda tu estrategia a una única promesa de la IA. Las grandes tecnológicas, como Microsoft, ya están destinando fuertes inversiones a este ámbito. Un ejemplo: los 80.000

millones de dólares que la compañía preveía invertir en IA hasta 2025. ¿La estrategia más inteligente para tus operaciones logísticas? Estar preparado para implantar la IA allí donde su valor ya está demostrado y, al mismo tiempo, aprovechar las innovaciones de plataforma que surgen de estos grandes ecosistemas. Así podrás aprovechar esta evolución de forma progresiva. Sin limitar tus operaciones con desarrollos a medida ni con experimentos difíciles de escalar.

Microsoft Dynamics 365 Business Central.



La solución logística de Boltrics está desarrollada sobre Microsoft Dynamics 365 Business Central y se aloja completamente en la nube de Microsoft. Esto te permite beneficiarte automáticamente de innovaciones continuas en inteligencia artificial, desarrolladas conjuntamente por Boltrics y Microsoft. En concreto:

- ✓ Microsoft Copilot
- ✓ Integraciones fluidas con herramientas que ya utilizas, como Microsoft Outlook, Microsoft Excel y Microsoft Teams
- ✓ Análisis predictivos que te ayudan a tomar decisiones más inteligentes y optimizar tus operaciones

De la automatización a la robotización

En 2026, la automatización ya no es un lujo y, dentro de cinco años, en muchos almacenes será simplemente la norma, algo que ya se da por hecho. La ventaja competitiva de tu operación logística dejará entonces de estar en la automatización y pasará a la robotización. De cara a 2030, ya no podrás permitirte seguir preguntando “¿Debemos automatizar?”, sino más bien “¿Con qué flexibilidad somos capaces de aplicar la robotización dentro de nuestra realidad 3PL?”.

La robotización es un ecosistema

La robotización ya está llegando. Y no como un simple interruptor que activar, sino como un ecosistema en plena expansión dentro del almacén. Según la International Federation of Robotics (IFR), el año pasado se vendieron 102.900 robots logísticos en todo el mundo destinados al transporte y la logística. Es una cifra superior a la de cualquier otro sector. Además, se espera que este mercado mantenga una tasa de crecimiento anual del 14%. El almacén de 2030 estará ocupado por un ecosistema en el que personas, sistemas y máquinas trabajarán de forma coordinada. Hablamos de transporte interno, picking robotizado, clasificación, almacenamiento compacto e inventario automatizado. Ya lo estamos viendo en la práctica: desde robots de preparación por capas y robots de picking hasta almacenes completamente automatizados. En resumen, esta evolución obliga a tomar decisiones desde ahora en el diseño de los procesos y de la IT. El futuro ya ha empezado.

Apostar por la flexibilidad

En el mercado logístico, no se trata de adoptar la tecnología más sofisticada, sino la que sigue funcionando cuando cambian los volúmenes, los clientes o las operaciones. El almacenamiento 3PL rara vez es uniforme. Trabajas con perfiles de pedido distintos, SLA, etiquetado y servicios diversos, a menudo todos al mismo tiempo en un mismo centro. Por eso la flexibilidad es un criterio decisivo en este

tipo de elecciones. Una solución innovadora que solo es rentable para un cliente o para un tipo de flujo puede acabar convirtiéndose en un freno si tu entorno exige adaptarse.

Tu SGA como motor de la innovación

Los robots de tu almacén no funcionan de forma aislada. Necesitan coordinación: quién hace qué, cuándo, con qué prioridad y qué sucede si se produce una desviación. De cara a 2030, la cuestión ya no será solo cómo desplegar la robótica en tus operaciones, sino sobre todo si tu entorno IT es lo suficientemente escalable y abierto a integraciones como para orquestar todo ese conjunto. Por eso necesitas una base capaz de integrar nuevas tecnologías sin tener que rediseñar tus procesos de almacén desde cero cada vez.

En Boltrics, entendemos la robotización como una evolución natural de un SGA preparado para el futuro.



Tomar las riendas: autonomía y madurez IT

La IA y la automatización suelen acaparar el protagonismo en el futuro de la logística. Y con razón: también ocupan un lugar central en este libro blanco. Sin embargo, muchos 3PL toman decisiones estratégicas basándose en un factor menos visible, pero decisivo: la capacidad de su organización para adaptarse con rapidez, sin depender de terceros. La autonomía no es solo un valor añadido en tu mercado. Es lo que marca la diferencia entre un almacén que atrae clientes y otro que pierde oportunidades, cuando el cambio se vuelve demasiado lento o costoso. La pregunta es clara: ¿qué camino vas a elegir?

El papel clave de los key users

La autonomía de tu operativa depende, en gran medida, de tus key users y de la flexibilidad de tu SGA. Estos perfiles clave convierten la realidad del almacén en configuraciones útiles dentro del sistema. Son quienes mejor conocen la operativa y, por tanto, quienes pueden impulsar procesos más eficientes. Cuando tu SGA permite que estos expertos internos personalicen por sí mismos los procesos, las pantallas de escaneo o los informes, ganas agilidad para adaptarte a nuevos clientes y responder a los cambios del mercado. Además, mantienes el control sobre el onboarding de nuevos clientes y la optimización de los procesos, sin depender de un proveedor externo, lo que suele implicar más costes y menos flexibilidad. El resultado es claro: ahorras tiempo, reduces costes y mejoras la satisfacción del cliente.

■ ■ Cuando los márgenes están bajo presión, las empresas logísticas no tienen otra opción: innovar y adaptarse más rápido. Pero no se trata de facturar por horas. Se trata de apoyarte en un software actualizado y escalable que te permita ir siempre un paso por delante.

La autonomía, palanca de control

La autonomía no solo reduce costes: también refuerza tu control. Control sobre tus procesos, tu escalabilidad y tu crecimiento. Cuando dominas tus operaciones, puedes ajustarlas en tiempo real e identificar problemas antes de que aparezcan. Dejas de reaccionar cuando ya es tarde y pasas a anticiparte, asegurando la alineación y la continuidad de tus procesos. Pasas de una lógica reactiva a un enfoque proactivo. Ese es el enfoque que te permite mantener un rendimiento constante en un mercado dinámico. Y todo empieza con una base sólida: tu SGA.



Las decisiones que tomas hoy para seguir por delante en 2030

Durante los próximos cinco años, el ritmo seguirá acelerándose. Y no solo a nivel tecnológico, sino también comercial: tus clientes exigirán implantaciones más rápidas, mayor visibilidad, mayor variedad y menos errores. Al mismo tiempo, tendrás que ofrecer todo eso con una plantilla limitada y bajo presión de costes. Por eso, el momento de decidir es ahora. No para seguir “la última tendencia”, sino para evitar que tu almacén de 2030 quede limitado por las decisiones que tomas hoy.

Las decisiones para el almacén del mañana

Mantén un principio rector en cada decisión relacionada con la IA, la automatización o la IT: elige una base que facilite el cambio, no que lo complique.

- ✓ **Opta por las mejores prácticas.**
Estandariza cuando sea posible y adapta cuando sea necesario.
- ✓ **Apuesta por la escalabilidad.**
Crece cuando tu organización esté preparada, sin tener que reimplantar el sistema.
- ✓ **Adopta un enfoque cloud-first.**
Mantente al día sin depender de proyectos de actualización.
- ✓ **Elige soluciones fáciles de integrar.**
La automatización y los partners de la supply chain requieren un ecosistema, no silos.
- ✓ **Rodéate de perfiles que lideren el cambio.**
Key users que conecten operaciones y el entorno IT.



Moderniza tu IT hoy.

Conecta con el reseller
Boltrics de tu región.

América Latina



AW es tu reseller en América Latina, especializado en llevar sus operaciones logísticas al siguiente nivel con la solución IT de Boltrics.

awglobal.tech

¿Cómo puede ayudarte Boltrics?

Boltrics te ayuda a mantener el control del crecimiento, la complejidad y el cambio. Con una única plataforma de software integrada para la gestión de almacenes, la gestión del transporte y el freight forwarding, Boltrics te ayuda a optimizar todos tus procesos. No mediante desarrollos a medida, sino aplicando mejores prácticas contrastadas, desarrolladas para y con el sector logístico.

Al trabajar con una única plataforma cloud, construida sobre Microsoft Dynamics 365 Business Central, disfrutas de visibilidad en tiempo real, procesos estandarizados y un entorno IT que evoluciona con tu organización. Las innovaciones se ponen de inmediato a tu disposición, al igual que a la de todos los demás usuarios de Boltrics. Así, todos los clientes se mantienen continuamente al día con las últimas tecnologías, sin esfuerzo de mantenimiento ni interrupciones en las operaciones diarias. Más de 400 operadores logísticos utilizan Boltrics para simplificar sus operaciones, hacer su organización más escalable y construir una base IT preparada para el futuro.

Descubre en boltrics.com cómo tu empresa puede beneficiarse de todo ello.





Boltrics

The 3PL Industry Solution