



Estudio sobre el futuro de los almacenes 2023

# Modernización de los almacenes

Pedidos perfectos y rentables



Las expectativas cambiantes de los clientes y el aumento de los requisitos regulatorios complican aún más la tarea de los líderes de almacenes al momento de lograr el pedido perfecto. En este contexto, los almacenes deben atravesar una transformación si desean entregar los pedidos con éxito y permanecer rentables.

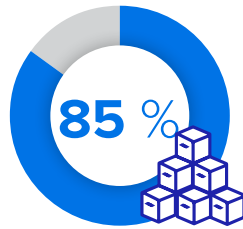
**Descubra cómo los almacenes modernos están forjando el camino para mejorar la rentabilidad de los pedidos.**

## Panorama del mercado

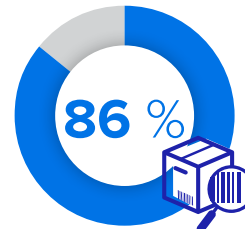
Para maximizar la productividad y rentabilidad en las operaciones de almacén, es necesario superar desafíos y aprovechar oportunidades. La utilización correcta del espacio, el personal y la tecnología es esencial. También lo son la administración del inventario y la analítica de datos. Además, adaptarse a las expectativas de los clientes y a las normativas de la industria en constante cambio es clave para mantenerse a la cabeza. Se necesita una estrategia integral para alcanzar el éxito.

### Cumplir con la demanda El impacto cada vez mayor del comercio electrónico

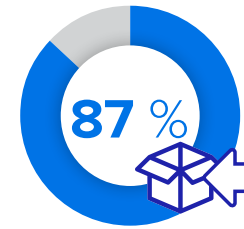
Pronósticos de los tomadores de decisiones para el 2028:



Los que esperan aumentar el volumen de artículos enviados



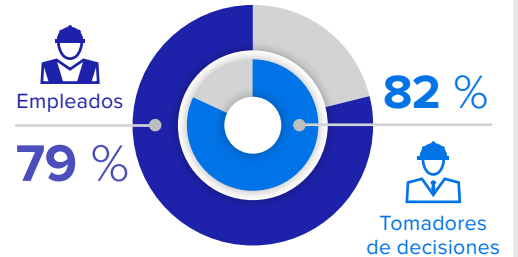
Los que piensan incrementar la cantidad de unidades de mantenimiento de stock (SKU)



Los que prevén expandir las operaciones de administración de devoluciones

### Cargas de trabajo y estrés Lograr el equilibrio en la productividad

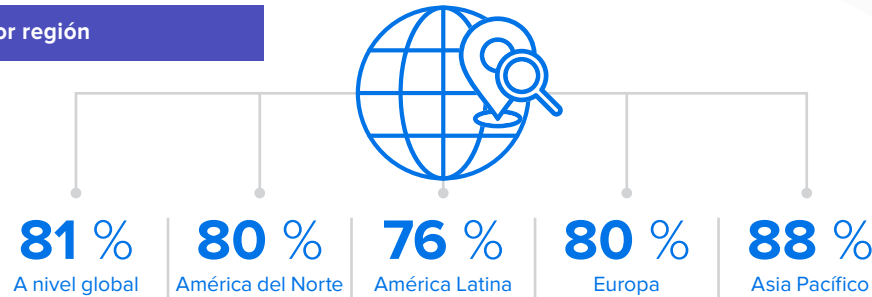
A los empleados y tomadores de decisiones les preocupa poder equilibrar las cargas de trabajo y los altos niveles de estrés para alcanzar los objetivos de productividad.



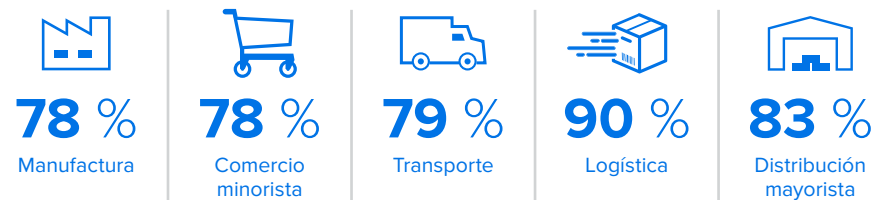
### Incumplimiento de los acuerdos de nivel de servicio (SLA) Generan cargas económicas que perjudican la rentabilidad de los almacenes

Los tomadores de decisiones de todas las regiones comparten esta experiencia.

#### Por región



#### Por industria



### Se necesitan inversiones clave para mantenerse a la cabeza

Los empleados y tomadores de decisiones opinan que invertir en tecnología para optimizar las operaciones del almacén es vital a la hora de alcanzar objetivos de negocio ambiciosos.



# El crecimiento imparable del comercio electrónico: Un cambio de paradigma en el mercado global

**El panorama actual de los negocios evoluciona a cada momento y el efecto del comercio electrónico es innegable.**

Desde los fabricantes hasta los comercios minoristas, los proveedores de transporte y logística, y las empresas de distribución mayorista, todos los sectores están experimentando el fuerte impacto de esta revolución digital. El comercio electrónico se ha vuelto un fenómeno global y ha cambiado la forma en que compramos casi cualquier artículo. Los estudios proyectan que alcanzará un crecimiento del 300 % entre 2022 y 2028, y que recaudará la impactante suma de USD 58 740 billones. Es evidente que esta realidad nos abrirá un nuevo mundo de posibilidades.<sup>1</sup>

¿Qué significa esto para los almacenes? Los almacenes están transformando sus operaciones para adaptarse al aumento de pedidos provenientes del comercio electrónico y mejorar las cadenas de suministros a fin de cumplir con los encargos de manera más eficiente y rentable. Al mismo tiempo, los almacenes enfrentan desafíos operativos relacionados con las devoluciones, la cadena de suministros y la escasez de personal. A pesar de estos obstáculos, se espera que los almacenes satisfagan la exigencia de envíos más rápidos y alcancen mayores niveles de desempeño en cuanto a los plazos de reposición, la precisión y otras métricas relacionadas con el cliente.

La exigencia de medirse en un mercado competitivo y cumplir con las demandas cada vez más exigentes de los clientes afecta el resultado financiero, en especial cuando se trata de las operaciones de almacenamiento con outsourcing de logística. Para lograr el pedido perfecto, muchas empresas toman decisiones que afectan la rentabilidad o ejercen demasiada presión sobre el personal. Algunas empresas escalaron demasiado rápido. Otras priorizaron entregas más ágiles, pero perdieron eficiencia de costos.



El crecimiento de los ingresos se mantiene en alza

**El 90 % de las organizaciones registraron un crecimiento de ingresos en 2022.**

De estas organizaciones:

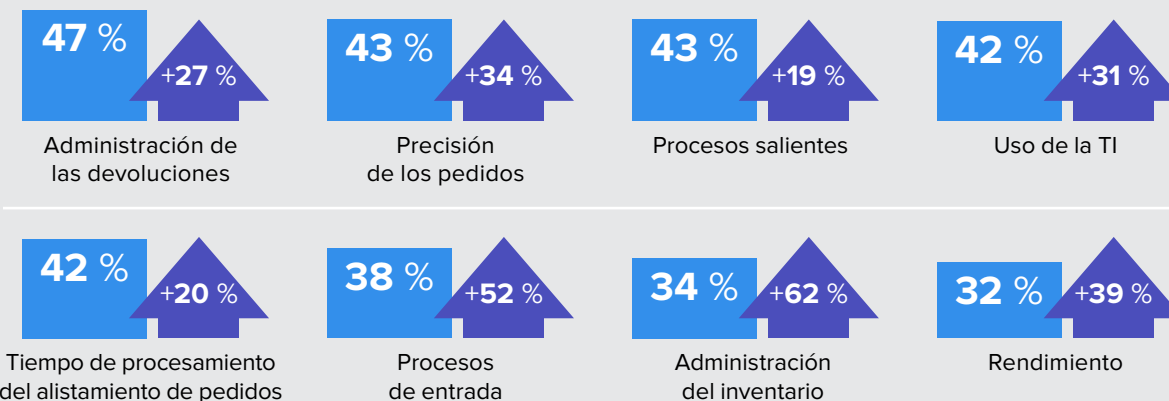
**18 %** Aumentaron **10 %+**

**40 %** Aumentaron entre **6 % y 10 %**

**32 %** Aumentaron entre **1 % y 5 %**

## Los desafíos principales que enfrentan las operaciones

Según los tomadores de decisiones de los almacenes, los desafíos operativos han aumentado desde 2022.



<sup>1</sup>SkyQuest Technology, "Global e-Commerce Market to Hit Sales of \$58.74 Trillion By 2028 | E-commerce Market Has Come a Long Way, Still Need to Overcome Some Challenges" (El mercado del comercio electrónico global alcanzará USD 58 740 billones en ventas para 2028 | El mercado del comercio electrónico ha evolucionado muchísimo, pero aún debe superar algunos desafíos), 31 de octubre de 2022.

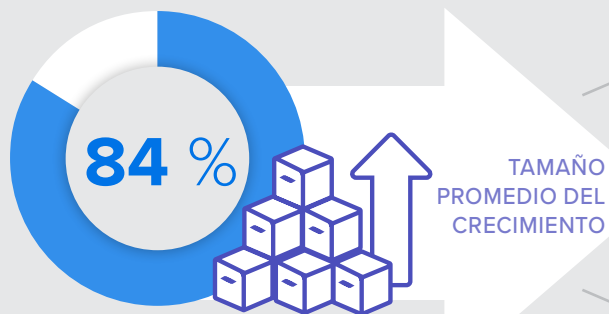
# Evolucionar en un mundo cambiante

En una época marcada por los hábitos cambiantes de los consumidores y las exigencias de velocidad y perfección, los almacenes deben adaptarse si desean permanecer competitivos

El comercio electrónico ha beneficiado a los clientes individuales, ya que les brinda mayor acceso a artículos en distintas categorías, pero continúa siendo un desafío para las cadenas de suministros. Para muchos tomadores de decisiones de los almacenes, la creciente actividad del comercio electrónico ha profundizado problemas existentes en su organización. Este año, el 76 % de los tomadores de decisiones afirman que enfrentan grandes presiones para mejorar el desempeño del almacén al mismo tiempo que satisfacen las demandas cambiantes de los clientes.



## Volúmenes de envío cambiantes



En promedio, el 84 % de los tomadores de decisiones citan un aumento en el volumen de artículos enviados.



+22 %

Entregas para empresas



+24 %

Entregas para consumidores



+20 %

Entrega de envíos desde los fabricantes



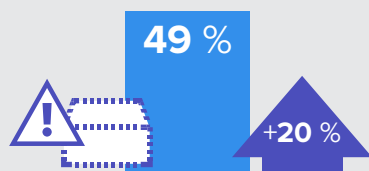
## Operaciones a prueba de errores

Cuando piensan en cómo evitar errores, los tomadores de decisiones mencionan las principales operaciones en donde ocurren.

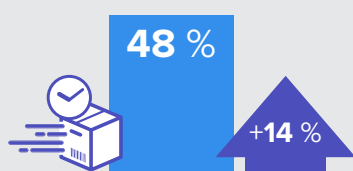
1. Clasificación y empaque del pedido
2. Preparación de pedidos
3. Almacenamiento
4. Localización de inventario
5. Carga
6. Recepción

## Desafíos en aumento

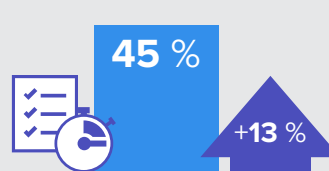
Los tomadores de decisiones reconocen el nuevo contexto que generó el comercio electrónico e identifican tres desafíos clave



Falta de precisión y disponibilidad en el inventario



Entrega más rápida a los clientes finales



Tiempos de producción más breves

# Transformar las operaciones para entregar el pedido perfecto

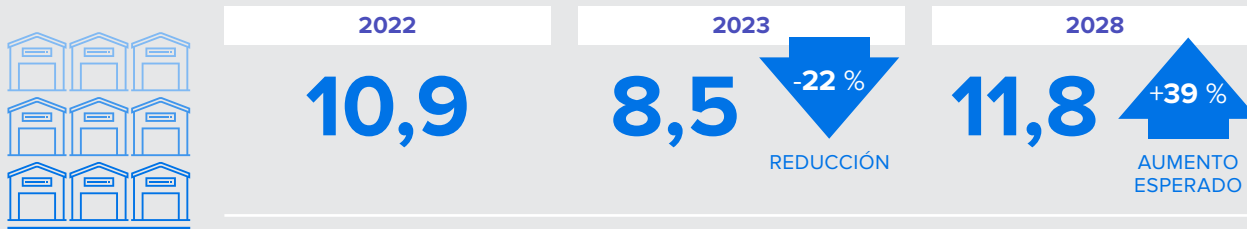
En el pasado, los almacenes eran lugares tradicionales y estáticos. En la actualidad, se han transformado en centros dinámicos que adoptan la innovación para optimizar las operaciones y lograr el pedido perfecto. Con la implementación de tecnologías de vanguardia y estrategias que miran al futuro, los almacenes están revolucionando su forma de operar para garantizar la eficiencia, la precisión y la satisfacción del cliente.

Las interrupciones en el mercado han obligado a los almacenes a transformarse tanto en el plano físico como operativo. Si bien ha disminuido la expansión y creación de nuevos almacenes en comparación con el año pasado, en los próximos cinco años, los tomadores de decisiones planean continuar creciendo y mejorando. Los tomadores de decisiones de la industria de manufactura que participaron del estudio informan que los cambios más importantes que piensan realizar para el 2028 afectarán la cantidad y el tamaño de los almacenes. El número de instalaciones crecerá en un 56 %, mientras que el tamaño de cada una se incrementará en un 20 %.



## Recalibrar el tamaño del almacén

### Cantidad promedio de instalaciones



El crecimiento más alto en cinco años por industria: **+56 %** Manufactura | **+44 %** Logística

### Tamaño promedio de las instalaciones



El crecimiento más alto en cinco años por industria: **+24 %** Comercio minorista | **+20 %** Manufactura



Los tomadores de decisiones elaboran planes de implementación para el comercio electrónico

Los tomadores de decisiones están pensando más allá del espacio físico de los almacenes y adoptando tecnologías que les permitan optimizar las operaciones y superar las expectativas de los clientes.

Incorporar el monitoreo de inventario en tiempo real

66 % Para 2024 | 89 % Para 2028

Mejorar la precisión respecto de la ubicación

68 % Para 2024 | 89 % Para 2028

Rediseñar el espacio dentro de los almacenes

64 % Para 2024 | 88 % Para 2028

Flexibilizar la automatización

64 % Para 2024 | 85 % Para 2028

Para 2024 | Para 2028

# Precisión en movimiento

**El mundo está cambiando más rápido que nunca, pero los líderes de almacenes no se quedan de brazos cruzados.** El crecimiento del comercio electrónico ha intensificado la competencia, lo que obliga a los almacenes a transformar las cadenas de suministros para mejorar su velocidad, precisión y rentabilidad. Los tomadores de decisiones de los almacenes que tienen la vista puesta en el futuro buscan invertir en tecnología que satisfaga las expectativas cada vez más exigentes de los clientes del futuro.

## Acerca del estudio

Zebra Technologies encomendó un estudio de investigación a nivel mundial entre empleados y ejecutivos encargados de la toma de decisiones para analizar las últimas tendencias y tecnologías que están transformando las operaciones del almacén. El estudio fue realizado en línea por Azure Knowledge Corporation y recoge las respuestas de más de 1400 participantes de los sectores de manufactura, comercio minorista, transporte, logística y distribución mayorista. El Estudio sobre el futuro de los almacenes 2023 de Zebra detalla cómo las organizaciones están utilizando la tecnología para modernizar los almacenes y prepararse para enfrentar los desafíos del futuro. Se enfoca en tres temas clave:



### Resiliencia y agilidad de la cadena de suministros

Investiga cómo se adaptan los almacenes modernos a los cambios del mercado, los desafíos imprevistos y la integración de tecnologías para mejorar la flexibilidad en la cadena de suministros a nivel mundial.



### Pedidos perfectos y rentables

Se enfoca en las complejidades de alcanzar y optimizar la rentabilidad en los pedidos, y en examinar las estrategias y herramientas que usan los almacenes para garantizar la precisión, la puntualidad y los márgenes máximos de ganancia en un panorama de precios en aumento y expectativas cambiantes de los clientes.



### Automatización, crecimiento y planificación del personal

Detalla cómo los almacenes están aprovechando la automatización avanzada, integrando la tecnología con las tareas humanas y planificando las tareas de su fuerza laboral de forma estratégica para mejorar la eficiencia y lidiar con los desafíos en constante evolución.

Para acceder al Estudio sobre el futuro de los almacenes 2023, visite [zebra.com/warehousingvisionstudy](https://zebra.com/warehousingvisionstudy).

Para obtener más información sobre cómo Zebra puede ayudarlo a optimizar sus operaciones de almacén y brindarle una ventaja competitiva, visite [zebra.com/warehouse](https://zebra.com/warehouse).



Sede principal corporativa  
y de América del Norte  
+1 800 423 0442  
[inquiry4@zebra.com](mailto:inquiry4@zebra.com)

Sede principal  
de Asia-Pacífico  
+65 6858 0722  
[contact.apac@zebra.com](mailto:contact.apac@zebra.com)

Sede principal de EMEA  
[zebra.com/locations](https://zebra.com/locations)  
[contact.emea@zebra.com](mailto:contact.emea@zebra.com)

Sede principal  
de América Latina  
[zebra.com/locations](https://zebra.com/locations)  
[la.contactme@zebra.com](mailto:la.contactme@zebra.com)

ZEBRA y el logotipo de Zebra son marcas comerciales de Zebra Technologies Corp., registradas en diversas jurisdicciones en todo el mundo. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. ©2023 Zebra Technologies Corp. y/o sus afiliadas.

## Acerca de Zebra Technologies

Zebra (NASDAQ: ZBRA) empodera a las organizaciones para que progresen en la economía a demanda haciendo que cada trabajador de la primera línea y cada activo del perímetro estén visibles, conectados y completamente optimizados. Con un ecosistema de más de 10 000 socios en más de 100 países, Zebra atiende a clientes de todos los tamaños —incluido el 94 % de las empresas de la lista Fortune 100— con un portafolio galardonado de hardware, software, servicios y soluciones que digitalizan y automatizan los flujos de trabajo.