

Águilas News

Agosto 2020

**Centros de
última milla:
el nuevo
panorama
de la industria
logística**



10 tips de seguridad en redes sociales

Las redes sociales han modificado el uso de internet, han acelerado la colaboración y han revolucionado la forma en que las personas se relacionan en sus vidas. Estas mismas redes han sido aprovechadas por ciberdelincuentes, quienes, principalmente mediante engaños, atacan a los usuarios cometiendo delitos con afectaciones patrimoniales, económicas, personales, morales o sociales.

El 89% de estos activos internautas utilizan teléfonos inteligentes para conectarse a internet, para quienes el acceso a las redes sociales constituye la principal actividad online que desarrollan, incluso superando el envío de correos electrónicos o mensajes instantáneos.

Te compartimos los siguientes tips para que hagas un uso seguro de las redes:



Elección adecuada de redes.

Elige redes sociales profesionales, que te propongan seguridad en términos de tu información y calidad en los contenidos, de acuerdo a tus intereses y preferencias. Ocupate de leer sus políticas y condiciones generales de su uso.

Contraseñas.

Establece contraseñas robustas, utilizando mayúsculas, minúsculas y números, de tal manera que no puedan ser fácilmente adivinadas por terceros. Evita que los equipos recuerden tu contraseña de forma automática y, al salir de las redes, cierra tu sesión.

Privacidad.

Configura tu privacidad de forma adecuada, no proporciones más datos que los necesarios y coloca los “candados” necesarios y suficientes para que otros no tengan acceso a tu información y tus contactos.

Cifrado.

Muchos sitios como Facebook, Google+ y Twitter, te permiten obligar el uso cifrado (Https) de todas las comunicaciones con el sitio web. Habilita esta opción ya que, al hacerlo, estarás codificando tus datos e implementando, de esta forma, una mayor seguridad a tu comunicación.

Controla tus contactos.

En redes de amigos, acepta invitaciones únicamente de personas conocidas. Evita a desconocidos o que simplemente sean amigos de tus amigos. Bloquea a personas que te den desconfianza o que envíen invitaciones insistentes y, si es preciso, denúncialas con el administrador del sitio.

Controla tus imágenes.

Evita montar fotografías o videos comprometedores de ti o tus amigos, o bien que denoten tu posición económica. No hagas alarde de tus viajes ni de tus posesiones y configura tu perfil para que cuando alguien te “etiquete” en alguna fotografía o video, autorices su publicación. Considera que cualquier publicación “embarazosa”, puede dañar tu futuro laboral o social.

Aplicaciones.

Algunas redes te permiten agregar o instalar aplicaciones de terceros, tales como juegos, considera que estas aplicaciones pueden ser maliciosas y lograr un control total de tu cuenta y de tus datos. Instala aplicaciones únicamente de confianza y de sitios reconocidos. Mantenlas actualizadas y, si ya no las utilizas, elimínalas.

Enlaces.

Cuídate al hacer clic en enlaces, correos electrónicos o ligas que aparezcan publicadas en los muros de las personas, ya que infinidad de virus y gusanos se propagan en ellas. Desconfía de enlaces extraños, sospechosos, demasiado buenos para ser ciertos o que propongan mostrarte videos o fotos extraordinarios, aún cuando estén posteados en el muro de tu mejor amigo, pues éste pudo haber sido infectado.

Estafas y ataques.

Considera la posibilidad de recibir, por parte de delincuentes, ofertas para estudiar o trabajar, así como la petición de ayuda por parte de “amigos”, ya que puede tratarse de un intento de fraude en tu contra. Asimismo, mantente alerta ante actos de ingeniería social, que pretendan obtener información sensitiva de tu familia o empresa para la que trabajes.

Por: David Lee



Centros de última milla: el nuevo panorama de la industria logística

Es una realidad que las ventas por internet ya registraban un importante crecimiento en todo el mundo antes de la pandemia por COVID-19, sin embargo, con la llegada del confinamiento las conductas de consumo han originado un inesperado incremento exponencial en el comercio electrónico. Empresas de todas las industrias han tenido que eficientar su logística de entregas, originando una repentina fase crítica en el proceso de distribución.

La “última milla” -también denominada last mile- tiene el objetivo de llevar los productos hasta manos del consumidor final, y es esta etapa del proceso de compra donde la contingencia sanitaria ha impactado con mayor fuerza.

Frente a este nuevo panorama, el vicepresidente senior de CBRE, Francisco Muñoz, habla sobre cómo esta situación ha impulsado la instalación de centros de última milla, con características muy específicas en las grandes ciudades.

“En México, la tendencia ascendente del e-commerce se vio acelerada con el confinamiento provocado por la epidemia. Las ventas en línea crecieron, no sólo de las principales empresas especializadas en e-commerce, sino de tiendas departamentales y supermercados. Algunas de estas compañías hacen entregas de forma directa y otras a través de servicios 3PL (Third Party Logistics) almacenando productos en bodegas de los proveedores”, comenta Muñoz.

De acuerdo con el ejecutivo, uno de los principales factores que marcan la diferencia entre los proveedores de venta online es el tiempo de entrega: “Entre más rápido llegue el producto al comprador hasta la puerta de su casa, será más apreciado. Es en este punto donde entra el factor logístico de “última milla”, precisa.

Centros cercanos al consumidor: la nueva estrategia

El tramo de última milla es el paso que transcurre desde que el paquete sale del último punto de almacenamiento hasta llegar a las manos del consumidor. Esta última fase del proceso requiere contar con centros de distribución cercanos a los lugares donde vive la gente que adquiere los productos, y tras el confinamiento por la epidemia, incrementó el interés por la instalación de estos sitios, por lo que desarrolladores, brokers o intermediarios, y propietarios de inmuebles pusieron mayor atención en este asunto.

“Antes del COVID-19, los centros de distribución de los operadores logísticos y de productores estaban en el área metropolitana de CDMX, la salida a Querétaro y el corredor CTT. Pero para ser competitivos y entregar rápidamente a los clientes deberán instalar centros de última milla dentro de la ciudad. Sin embargo, la CDMX está saturada de construcciones, no hay espacios y el valor de la tierra es muy elevado. Por ello, en conjunto con desarrolladores y jugadores de este mercado, analizamos que la última milla tenía que contar con características específicas”, detalla Muñoz.

TENDENCIAS DE MERCADO / E-COMMERCE EN MÉXICO

CADENA DE DISTRIBUCIÓN TRADICIONAL Y EN E-COMMERCE

Cadena de distribución tradicional



CBRE

Cadena de distribución en e-commerce



Entre las características que deberían tener estos centros destaca:

- Destinar un 25% del área para maniobras, contrario a la dimensión tradicional donde 50% del espacio es área construida y 50% es patio de maniobras.
- Contar con edificios de almacenamiento con dos o tres niveles para diferentes marcas, así como una altura de hasta seis metros, ya que la mercancía será desplazada rápidamente.
- Ocupar un espacio de distribución entre 3,000 a 10,000 metros cuadrados.

El directivo de CBRE agrega que los grandes retailers y operadores logísticos requerirán espacios de almacenaje exclusivos para sus marcas, es decir, sus propias “últimas millas”. Además, apunta que empresas líderes en e-commerce comenzarán a abrir estos centros de distribución no sólo en CDMX, sino en Monterrey, Guadalajara y el Bajío.

“En los próximos 24 meses veremos ya en la Ciudad de México estos centros de última milla, generando la posibilidad de los tiempos disminuyan. Hoy las entregas tienen tiempos mínimos que han alcanzado las 24 horas, pero se aspira a que estos centros ayuden a disminuirlos hasta 4 o 5 horas como ocurre en EU”, concluye Muñoz.

Por: Revista Forbes México

Así serán los nuevos caminos de la logística tras la crisis de Covid-19

La logística para la entrega y abasto de productos en el país ha tenido que renovarse durante y después de la cuarentena con motivo de la pandemia de Covid-19.

Los operadores han experimentado cambios como el alza en la demanda de servicios por parte de sitios de e-commerce, cuyo crecimiento fue de 300%, mientras que pasaron de 40 a 200 clientes de este sector, de acuerdo con Paul Sarrapy, socio de la Asociación de Operadores Logísticos de México (AOLM).

Durante el periodo de la cuarentena, el sector no se paralizó pues si bien hubo menor demanda de parte de la industria automotriz y otras manufacturas, en sectores como el comercio en autoservicios y el e-commerce creció la urgencia de sus pedidos.

“Las empresas ahora están volteando a ver cómo acercan el producto al consumidor. Ahí hay un primer cambio”, explicó el representante de la industria logística en entrevista con Forbes México.

Para Yael Gutiérrez, líder de comercio exterior en SGS México, la premura en la entrega de los productos, especialmente los que venían de importación, se volvió en un factor fundamental sumado a la seguridad.

“Son tiempos muy just-in-time, todo urge a nivel de mercancías pero a nivel de lo que estábamos presentando no solo era inmediatez sino seguridad y protección. Lo estoy comprando hoy y lo tengo que tener mañana” explicó Yael Gutiérrez



El integrante de la asociación resaltó que acciones como las compras de pánico de productos enlatados o de papel higiénico al inicio de la pandemia causaron variaciones atípicas en el flujo de mercancías. Entre ellas, algunos productores dejaron de utilizar almacenes intermedios y llevaron los productos directo a las tiendas.

Pero también se observaron alzas en la demanda de espacios de almacenamiento para las industrias que pararon actividades y tuvieron que resguardar sus inventarios. Especialmente, los sectores automotor y manufacturero aumentaron la demanda de almacenes, incluso de espacios de almacenamiento móviles.

“En almacenes buffer se creció cercano a un 38%”, comentó Sarrapy, también socio fundador de GP Logistics. “Todo lo que tiene que ver con la industria automotriz literal fueron los que más espacios nos demandaron, materias primas de plantas productivas, sector automotriz, acerero, y algo, no mucho, de retail”.

Otro de los aspectos que resaltaron con la pandemia es la concentración de los servicios logísticos en las 4 mayores urbes del país, lo que deja de lado a otros grandes centros urbanos y poblacionales o incluso regiones completas como las penínsulas de Baja California o de Yucatán. “El menor impacto lo tienen las grandes urbes pero el resto de la República está como que olvidado, ahí se requiere de mucha más creatividad y tiempos mucho más largos de entrega, van hasta los 15 días en algunas poblaciones, cuando el mercado lo que demanda es 24-72 horas”, explicó.

“Va a haber un repunte en los almacenes. Todas las industrias que tengan el músculo para seguir produciendo, mantener inventarios y estar listos para el ramp-up van a poder capitalizar las nuevas órdenes de compra”, adelantó Sarrapy.

Aunado a ello, resaltó que la apuesta de la operación logística será ampliar la disponibilidad de productos en las zonas más cercanas a los sitios de entrega, así como un aumento en la demanda desde múltiples ciudades y no solo cercana a las grandes urbes del país.

“De nada te va a servir tener un gran centro de distribución en la Ciudad de México, cuando la ropa de playa te la está demandando un Cancún, un Mérida. (...) Mientras no se invente la desmaterialización, todo se va a tener que seguir transportando”, concluyó.

Por: Revista Forbes México



ÁGUILAS LOGÍSTICA

*INNOVANDO EN EL
TRANSPORTE SEGURO
DE TU MERCANCÍA*

ÁGUILAS LOGÍSTICA TE OFRECE: VALORES DE ALTO IMPACTO

- GPS Tiempo real, tractor y remolque.
- KPI's de consumo de tiempos, movimientos y combustibles.
- Información estadística y sistemas de control para las certificaciones C-TPAT y DEA.
- Aduanas K9.

Traslado de mercancía de puerta a puerta a nivel internacional (proveedor-manufacturera-cliente) con un alto nivel de seguridad.



- Importaciones y Exportaciones
- Interplantas
- Locales
- Foréneos en el territorio nacional

**CRUCES
FRONTERIZOS**

**CAJAS Y
PLATAFORMAS**



CONTACTO:

Gerardo Aguilar (656) 282 13 57 y Alfredo Zaldivar (656) 418 08 05
gaguilar@grupoaguilas.com y azaldivar@grupoaguilas.com

Cd. Juárez, Chih.