

Cuesta de enero: ¿Cómo afectó el flujo de pedidos?

Ciudad de México, 4 de febrero de 2025.- La cuesta de enero es un fenómeno económico que impacta tanto a los consumidores como a las empresas, especialmente a aquellas involucradas en el comercio electrónico y la logística.

Según una encuesta realizada por [Grupo Impacto](#), el 48% de los mexicanos indicaron haber sido afectados significativamente por este fenómeno, mientras que el 19% reportó un impacto directo, aunque menor, en sus finanzas personales.

De acuerdo con la [Procuraduría Federal del Consumidor \(Profeco\)](#), la "cuesta de enero" se presenta debido a que, por cuestiones inflacionarias, los comerciantes ajustan los precios de sus productos y servicios, incrementando la presión sobre el presupuesto de los hogares.

Sumado a los gastos extraordinarios generados durante las fiestas decembrinas, esto provoca una disminución significativa en el volumen de compras y pedidos, particularmente en comparación con los picos registrados en noviembre y diciembre por eventos como El Buen Fin y las ventas navideñas.

- ¿Cómo "remontar" la cuesta?

Es una realidad que el inicio del año representa una desaceleración en la actividad logística. Sin embargo, esto no implica que el sector se paralice. Mail Boxes Etc. señala que, por el contrario, este periodo puede convertirse en una valiosa oportunidad para que las empresas de la logística y el comercio electrónico optimicen sus procesos y se preparen para los desafíos de los meses siguientes.

En este sentido, los operadores logísticos y los comercios electrónicos pueden aprovechar la temporada para:

- **Implementar soluciones tecnológicas:** Aprovechar plataformas de Big Data y análisis predictivo para entender mejor los patrones de consumo durante enero y planificar los recursos necesarios para las próximas temporalidades. Aliados como los proveedores de servicios logísticos 4PL (Fourth-Party Logistics) pueden ofrecer insights valiosos, basados en datos de temporadas anteriores, para mejorar la toma de decisiones.
- **Optimizar la cadena de suministro:** Identificar áreas de mejora en la logística de última milla, desde la gestión de inventarios hasta la coordinación de envíos. La



MAIL BOXES ETC.®

reducción de costos y tiempos en este apartado puede marcar la diferencia para enfrentar periodos de alta demanda.

- **Capacitar al personal:** Invertir en la formación del equipo para enfrentar los retos del año con mayor eficiencia, especialmente en lo que respecta a la adaptación a nuevas tecnologías y procesos.
- **Establecer alianzas estratégicas:** Contar con aliados confiables que ofrezcan soluciones integrales de logística y paquetería, puede garantizar la continuidad operativa incluso en periodos de baja actividad.

Aunque el comportamiento del mercado en enero puede ser incierto, es un hecho que va a repuntar después de este periodo. Celebraciones como San Valentín y Semana Santa suelen marcar el inicio de nuevos ciclos de alta demanda. Por ello, no estar preparados durante enero podría resultar en una desventaja significativa frente a la competencia.

La cuesta de enero no debe ser vista como un obstáculo insuperable, sino como una oportunidad para fortalecer las bases operativas y logísticas de las empresas. Con estrategias adecuadas, tecnología avanzada y alianzas clave, las organizaciones pueden no solo superar este periodo, sino también posicionarse de manera competitiva para los desafíos y oportunidades que traerá el resto del año.

-o0o-

Acerca de Mail Boxes ETC

Mail Boxes ETC es una compañía que ofrece soluciones empresariales de logística que permiten generar ahorros mediante soluciones hechas a la medida del cliente. Desde el inicio, Mail Boxes ofrece una experiencia de servicio extraordinaria y personalizada, basada en el uso de tecnología. Con presencia en 44 países del mundo y más de 2,600 tiendas a nivel global, así como 61 franquicias distribuidas en 20 ciudades de México, Mail Boxes ofrece soluciones integradas a una gama de servicios especializados en envíos, empaque e impresiones que derivan en ahorros para los clientes, entendiendo las necesidades y haciendo posible lo imposible.