

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Creación de una empresa de servicios logísticos de última milla en EE.UU.

BERAKHAH, LLC

Laura Camila Acero Pineda

**Plan de negocio presentado para optar al título de Especialista en Negocios Globales e
Innovación**

Director

Alfonso Canonigo Galvis

Magíster en Dirección y Gestión de Proyectos Profesional en Comercio Exterior

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Especialización en Gerencia de la Internacionalización Empresarial

2025

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Tabla de Contenido

Introducción	9
1. Análisis de la oportunidad.....	10
2. Descripción del modelo de negocio	11
2.1 Interpretación del Modelo Canvas de Negocio	13
2.2 Curva de Valor	14
Características del producto o servicio.	17
2.3 Ubicación y Cobertura	17
3. Justificación.....	17
4. Objetivo General	18
4.1 Objetivos Especificas	18
5. Análisis del entorno y del mercado	18
5.1 Análisis FODA.....	20
5.2 Interpretación Análisis FODA	22
6. Estudio Técnico.....	23
6.1 Operaciones y Logística.....	23
6.1.1. <i>Infraestructura Berakhah, LLC</i>	23
6.1.2. <i>Gestión de Flota</i>	24

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

6.1.3. <i>Procesos Operativos</i>	24
6.1.4. <i>Optimización de Rutas</i>	25
7. Plan de marketing.....	25
7.1. Estrategia digital y de comunicación	26
7.2. Estrategia de Expansión del Mercado	26
8. Análisis económico financiero.....	29
8.1. Proyección de Ingresos	29
8.2. Proyecciones	31
8.4 Seguros Obligatorios Para funcionamiento.....	41
8.5. Análisis Financiero.....	42
8.6 Evaluación de Escenarios.....	47
8.7 Evaluación de Resultados y Ajustes	51
8.8 Estrategia de Crecimiento y Expansión	52
8.10 Evaluación de Resultados y Ajustes	53
8.11 Plan de Contingencia.....	53
9. Conclusiones	55

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Lista de Figuras

Figura 1 Modelo Canvas.....	12
Figura 2 Tabla Curva de Valor	14
Figura 3 Curva de Valor	15
Figura 4 Análisis FODA (Fortalezas y Debilidades).....	21
Figura 5 Análisis FODA (Oportunidades y Amenazas)	21
Figura 6 Análisis Resumen FODA	22
Figura 7 Gastos de Marketing.....	28
Figura 8 Inversiones en Marketing	28
Figura 9 Tarifa por paquete	30
Figura 10 Costo Servicio	30
Figura 11 Proyección año 1	32
Figura 12 Proyección Rentabilidad Año 1.....	32
Figura 13 Proyección año 2	33
Figura 14 Proyección Rentabilidad Año 2.....	34
Figura 15 Proyección año 3	35
Figura 16 Proyección Rentabilidad Año 3.....	36
Figura 17 Proyección año 4	37
Figura 18 Proyección Rentabilidad Año 4.....	37
Figura 19 Proyección Año 5	38
Figura 20 Proyección Rentabilidad Año 5.....	38
Figura 21 Resumen Proyecciones.....	39

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 22 Resumen Costos Fijos	40
Figura 23 Desglose de Costos Fijos.....	42
Figura 24 Análisis Financiero.....	43
Figura 25 Viabilidad Financiera	44
Figura 26 Análisis Económico.....	44
Figura 27 Resumen Financiero	45
Figura 28 Resumen Financiero 2	45
Figura 29 Escenario Pesimista	48
Figura 30 Escenario Optimista	49

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.**Lista de Tablas**

Tabla 1 Riesgos Operativos	51
---	----

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Resumen

Berakhah, LLC ha identificado una oportunidad de mercado creciente en el volumen de entregas de paquetería en Salt Lake City, Utah y áreas circundantes, especialmente en el servicio de última milla, donde se requiere eficiencia, puntualidad y trazabilidad.

Nuestra solución consiste en un servicio logístico optimizado con infraestructura propia y personal altamente calificado, enfocando en la entrega de paquetes como contratistas estratégicos de OnTrac. El objetivo general del proyecto es establecer una operación sostenible que combina análisis de datos, optimización de rutas y estándares rigurosos de calidad, garantizando así un servicio confiable, seguro y competitivo.

Las proyecciones financieras muestran una operación rentable desde el primer año con un margen bruto positivo y capacidad de escalamiento hacia nuevas zonas, gracias a la implementación de tecnología y mejora continua en procesos.

Palabras clave: logística de Ultima Milla, distribución eficiente, OnTrac, optimización de rutas.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Abstract

Berakhah LLC, has identified a growing market opportunity for deliveries in Salt Lake City, Utah, and surrounding areas, particularly in last-mile service, where efficiency, punctuality, and traceability are essential.

Our solution consists of an optimized logistics service with its infrastructure and highly qualified personnel, focusing on package delivery as a strategic contractor for OnTrac. The overall objective of the project is to establish a sustainable operation that combines data analysis, route optimization, and rigorous quality standards, thus ensuring a reliable, safe, and competitive service.

Financial projections indicate a profitable operation from the first year, characterized by a positive gross margin and the ability to scale into new areas, thanks to the implementation of technology and continuous process improvements. Keywords: Last-mile logistics, efficient distribution, data analysis, OnTrac, route optimization.

Keywords: Last-mile logistics, efficient distribution, data analysis, OnTrac, route optimization.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Introducción

La presente propuesta de emprendimiento surge a partir de la oportunidad real de crear una empresa de servicios logísticos de última milla en Estados Unidos, operando bajo la modalidad de contratista independiente de OnTrac, una de las principales redes de distribución del oeste del país; OnTrac se especializa en la entrega rápida de paquetes en estados como California, Nevada, Arizona, Idaho, Utah y Colorado, ofreciendo a empresas y usuarios finales un servicio de transporte ágil, confiable y trazable.

Su modelo de operación se apoya en alianzas con compañías locales, lo que abre la posibilidad de generar emprendimientos sostenibles con infraestructura y gestión propia. En ese contexto nace Berakhah, LLC, como una empresa orientada a prestar servicios de entrega de última milla en el área metropolitana de Salt Lake City, Utah, con el objetivo de consolidarse como un socio estratégico de OnTrac.

La propuesta combina eficiencia operativa, tecnología aplicada al monitoreo de rutas y una gestión logística basada en la calidad del servicio, la optimización de recursos y la expansión progresiva hacia nuevas zonas.

El presente documento amplía la información contenida en el resumen, orientando al lector sobre la estructura y el contenido del plan de negocio. En el Capítulo 1, se expone la formulación de la idea de negocio, el análisis de la oportunidad y el modelo Canvas de Berakhah, LLC. El Capítulo 2 desarrolla el análisis del entorno y del mercado, destacando las tendencias y proyecciones del sector logístico en Utah. El Capítulo 3 presenta el estudio técnico, que detalla la operación, la gestión de flota y los procesos de control de calidad. En el Capítulo 4, se describe el plan de marketing, con las estrategias de posicionamiento, captación de clientes y expansión del

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

servicio. Finalmente, el Capítulo 5 incluye el análisis económico-financiero, donde se demuestra la viabilidad del negocio y su potencial de crecimiento.

De esta forma, el plan de negocios busca no solo demostrar la viabilidad económica y técnica de Berakhah, LLC, sino también su papel como modelo de emprendimiento latino en el mercado estadounidense, promoviendo eficiencia, cumplimiento y generación de empleo dentro del sector logístico de última milla.

1. Análisis de la oportunidad

El proyecto aprovecha una alianza operativa con OnTrac, una de las principales redes de distribución del oeste de Estados Unidos, lo que proporciona acceso a un flujo constante de paquetes y a herramientas digitales avanzadas de seguimiento y monitoreo. Esta integración garantiza un nivel de servicio competitivo y una barrera de entrada favorable para nuevos competidores. Además, la operación se beneficia del cambio en los hábitos de consumo tras la pandemia, donde los usuarios valoran cada vez más la velocidad, la trazabilidad y la entrega puntual. Esto ha llevado a empresas de todos los tamaños a buscar proveedores logísticos confiables que ofrezcan un servicio de alta calidad sin incurrir en altos costos operativos internos.

Por su modelo adaptable y escalable, Berakhah, LLC puede ampliar su cobertura progresivamente hacia otras zonas como Boise (Idaho) o incluso otros estados donde OnTrac tenga presencia, consolidando una red eficiente de prestación de servicios bajo el esquema de contratista independiente. En conclusión, el entorno actual presenta una oportunidad estratégica sólida para el desarrollo de un servicio de última milla enfocado en eficiencia, cumplimiento y atención personalizada, elementos que constituyen la base de la propuesta de valor de Berakhah, LLC y justifican la inversión y puesta en marcha del proyecto.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

2. Descripción del modelo de negocio

El modelo de negocio de Berakhah, LLC se fundamenta en la prestación de servicios de entrega de última milla, orientados a conectar empresas y consumidores mediante una logística ágil, segura y confiable dentro del área metropolitana de Salt Lake City, Utah.

Este modelo busca aprovechar la creciente demanda de soluciones logísticas para el comercio electrónico, supermercados y emprendimientos locales; ofreciendo un servicio eficiente que cumpla con altos estándares de calidad y puntualidad. Para visualizar de manera integral los componentes que conforman esta estructura se utiliza el modelo de negocio canvas, una herramienta que permite identificar los elementos clave que sustentan la propuesta de valor, los canales de distribución, las fuentes de ingreso y las alianzas necesarias para el funcionamiento del proyecto. Para esto se realizó una matriz canvas que se puede visualizar en la figura 1.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 1 *Modelo Canvas*

8. Alianzas Clave Soci Clave 	7. Actividades clave 	1. Propuesta de Valor 	4. Relación con los cli 	2. Segmento de Cliente 
■ Conductores ■ Bodegas de reparticion ■ Talleres Mecanicos ■ Entidades Financieras ■ Plataformas logisticas	■ Entrega a Tiempo ■ Repartir las rutas ■ Verificar Direcciones ■ Mantenimiento ■ Gestion de insidencias.	■ Entregas de ultima milla rapidas, seguras y trazables en tiempo real. Cunplimiento superior a 97% de entregas puntuales en Salt Lake City y Alrededores.	■ Entrega en la ubicación ■ Promesa de entrega ■ Fidelizacion. ■ Retroalimentacion	■ Emprendimientos ■ Super mercados Aliados ■ Empresas de Envios ■ Empresas e-commerce ■ Clientes recurrentes B2B ■ Compañías de logistica
	6. Recursos Clave  ■ Vans de Carga ■ Telefonos Actualizados ■ Internet alta Velocidad ■ Equipo administrativo	Atencion personalizada a aliados comerciales con reportes y seguimiento diario.	3. Canales  ■ Vehiculos Propios ■ Conductores aliados ■ Aplicacion Ontrac ■ Canales digitales	
9. Estructura de Costos  ■ Costos variables dependiendo volumen de paquetes entregados ■ Costos de mantenimiento flota de vehiculos ■ Bonificaciones e Incentivos a Conductores ■ Seguros comerciales. ■ Arrendamiento de equipos e instalaciones.	5. Fuente de Ingresos  ■ Entrega de Paquetes Diarios ■ Contratos B2B			

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

2.1 Interpretación del Modelo Canvas de Negocio

El Modelo Canvas de Negocio de Berakhah, LLC demuestra una sólida estructura estratégica basada en la eficiencia operativa, la trazabilidad y la satisfacción del cliente. Su propuesta de valor se centra en ofrecer entregas rápidas, seguras y verificables, con una tasa de puntualidad superior al 97% y un servicio al cliente personalizado que garantiza la confianza y la continuidad en las relaciones comerciales.

El segmento de clientes comprende negocios locales, supermercados, startups de comercio electrónico y socios de mensajería que buscan externalizar sus operaciones de entrega de última milla para mejorar los indicadores de servicio y optimizar los costos logísticos. Este enfoque B2B permite establecer contratos estables y relaciones a largo plazo con socios estratégicos.

Los canales de distribución combinan el uso de vehículos propios y conductores asociados, con el apoyo de la plataforma tecnológica OnTrac OnRoute, que facilita la gestión y el seguimiento de las entregas en tiempo real. Además, la empresa mantiene una estrecha relación con sus clientes mediante informes de rendimiento, seguimiento personalizado y comunicación constante, factores que fortalecen la confianza y la lealtad. Los ingresos provienen principalmente de las tarifas de entrega de paquetes, complementadas con servicios adicionales como recolecciones, devoluciones y almacenamiento temporal.

Los recursos clave incluyen la flota de vehículos, conductores capacitados, infraestructura tecnológica y el equipo de gestión logística. Las actividades principales abarcan la planificación de rutas, el seguimiento de las entregas, la gestión de incidencias y el mantenimiento preventivo de la flota, lo que garantiza la continuidad del servicio y la satisfacción del cliente final. Las alianzas estratégicas con talleres mecánicos, almacenes, bancos y plataformas logísticas como

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

OnTrac fortalecen la red operativa de Berakhah y le permiten responder eficientemente a la creciente demanda del mercado. Por último, la estructura de costos comprende gastos y gastos fijos, todos ellos cuidadosamente controlados para garantizar la rentabilidad y la competitividad.

En resumen, el Modelo de Negocio Canvas de Berakhah, LLC refleja una empresa altamente rentable, adaptable y en constante mejora, con una propuesta de valor diferenciada basada en el cumplimiento normativo, la transparencia operativa y un servicio personalizado. Esta estructura respalda la viabilidad del proyecto y su potencial de expansión en el mercado de servicios logísticos de última milla.

2.2 Curva de Valor

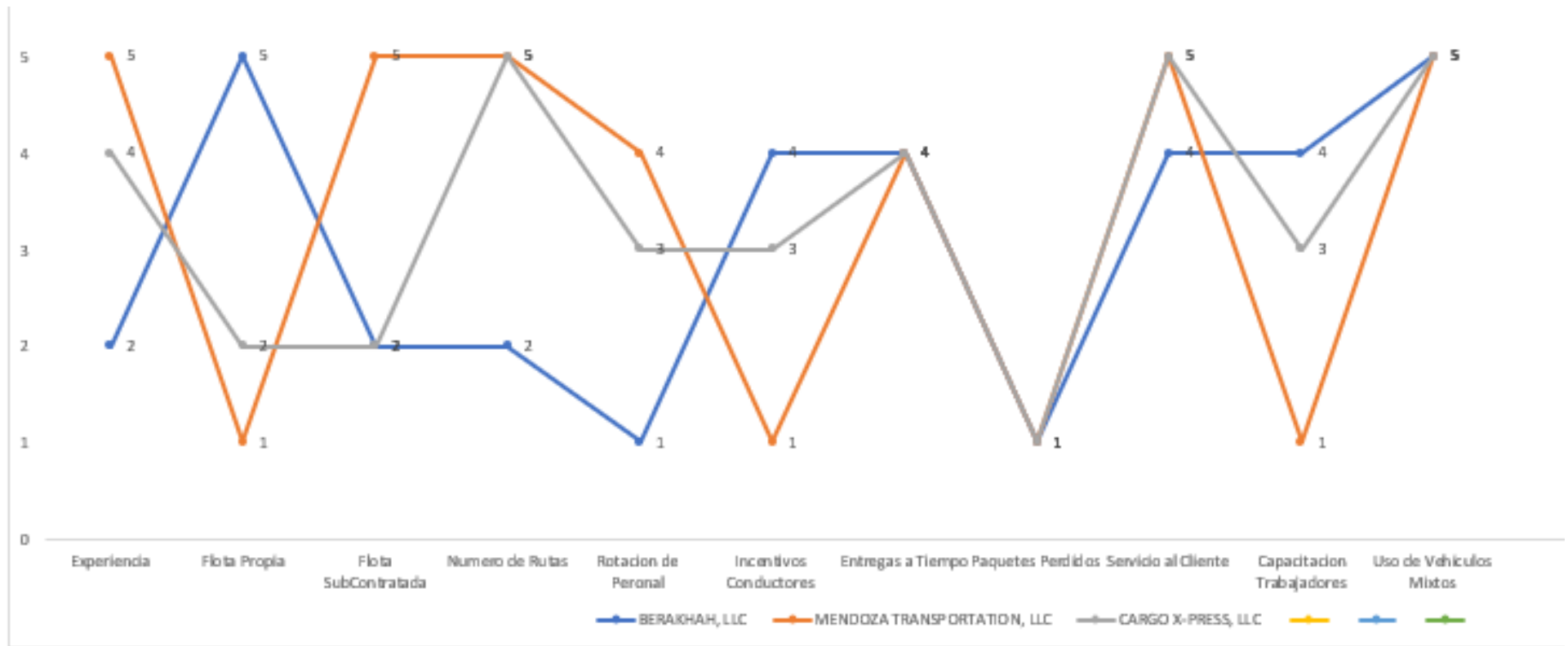
La Curva de Valor permite comparar los factores clave que determinan la competitividad de las empresas de reparto de última milla en Salt Lake City. En este caso, se analizan tres empresas: Berakhah, LLC, Mendoza Transportation, LLC y Cargo XPress, LLC, evaluando variables como la experiencia, el tipo de flota, la rotación de personal, las entregas a tiempo, el servicio al cliente y la capacitación de los empleados.

Figura 2 *Tabla Curva de Valor*

	CURVA DE VALOR										
	Experiencia	Flota Propia	Flota SubContratada	Numero de Rutas	Rotacion de Personal	Incentivos Conductores	Entregas a Tiempo	Paquetes Perdidos	Servicio al Cliente	Capacitacion Trabajadores	Uso de Vehiculos Mixtos
BERAKHAH, LLC	2	5	2	2	1	4	4	1	4	4	5
MENDOZA TRANSPORTATION, LLC	5	1	5	5	4	1	4	1	5	1	5
CARGO X-PRESS, LLC	4	2	2	5	3	3	4	1	5	3	5

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 3 Curva de Valor



EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

El análisis muestra que Berakhah, LLC presenta una propuesta de valor diferenciada basada en la calidad operativa, el control directo de su flota y el desarrollo de sus empleados, lo que le permite mantener un equilibrio óptimo entre eficiencia y satisfacción del cliente.

En cuanto a las entregas a tiempo y el servicio al cliente, Berakhah obtiene una puntuación alta (4-5), lo que demuestra su enfoque en el cumplimiento de plazos y la atención personalizada a las empresas asociadas. Este desempeño contrasta con el de Mendoza Transportation, que presenta deficiencias significativas en el servicio posventa y el control de calidad, y con el de Cargo XPress, que prioriza el volumen sobre la atención individualizada. Si bien la empresa aún presenta un nivel intermedio de experiencia y red de rutas, su baja rotación de personal y la implementación de incentivos para conductores fortalecen su sostenibilidad operativa a mediano plazo. Estos elementos contribuyen a forjar una cultura de compromiso, responsabilidad y mejora continua.

En contraste, Mendoza Transportation muestra un mayor uso de flota subcontratada y una alta rotación de personal, lo que resulta en una curva más irregular y revela debilidades en la estabilidad y el control operativos. Cargo XPress, por su parte, mantiene altos niveles en red de rutas y experiencia, pero con un desempeño inferior en flexibilidad y servicio personalizado, factores en los que Berakhah sobresale. En general, la curva demuestra que Berakhah, LLC se posiciona como una empresa ágil, enfocada en el cumplimiento normativo, el control de calidad y el desarrollo del talento humano; elementos que le otorgan una ventaja competitiva sostenible sobre competidores que priorizan el volumen o los costos operativos sobre el servicio.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Características del producto o servicio.

Berakhah, LLC ofrece servicios de entrega de última milla en el área de Salt Lake City y sus alrededores, con un radio de cobertura de hasta 50 millas. Nos especializamos en la distribución rápida y eficiente de paquetes, asegurando que cada entrega cumpla con lo más altos estándares de puntualidad y seguridad. Nuestro servicio incluye:

Provisión de vehículos propios para la operación.

Conductores capacitados y certificados.

Seguro de carga y responsabilidad civil.

Optimización de rutas para eficiencia y reducción de costos.

Servicio personalizado y adaptado a las necesidades de OnTrac y sus clientes.

2.3 Ubicación y Cobertura

Nuestra operación está basada en Salt Lake City, Utah, y cubrimos un área de hasta 50 millas a la redonda. Esta cobertura nos permite atender eficientemente las entregas en la ciudad y sus alrededores, garantizando tiempos de respuesta rápidos y un servicio confiable.

Estamos preparados para adaptarnos a las necesidades del mercado y expandir nuestra cobertura en función de la demanda y oportunidades comerciales.

3. Justificación

El presente proyecto tiene como objetivo la creación de Berakhah, LLC, una empresa dedicada al servicio logístico de última milla en el estado de Utah, Estados Unidos. La necesidad de este servicio surge debido a las crecientes demandas del sector logístico, que experimenta un crecimiento constante en todo el país, especialmente en el área de la última

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

milla. Según las proyecciones actuales, este sector representa un porcentaje significativo del mercado logístico total en Estados Unidos, y se espera que continúe expandiéndose a medida que aumenten las compras en línea y la demanda de entregas rápidas

4. Objetivo General

Evaluar la viabilidad para la puesta en marcha de una empresa de servicios logísticos de última milla en el estado de Utah, Estados Unidos.

4.1 Objetivos Especificas

- Realizar un estudio del mercado en Utah, EE.UU.
- Diseñar un modelo operativo logístico para la prestación eficiente del servicio.
- Identificar los costos y las inversiones que se requieren para la prestación del servicio logístico de última milla en Utah, EE.UU.
- Realizar el análisis financiero para la prestación del servicio
- Analizar el entorno económico, social y comercial en el estado de Utah.
- Diseñar un modelo de negocio pensado en la alianza estratégica Ontrac
- Determinar los recursos técnicos y operativos necesarias para la implementación
- Realizar el análisis económico y financiero del proyecto.
- Identificar los riesgos operativos, financieros y estratégicos.

g

5. Análisis del entorno y del mercado

El estado de Utah presenta un entorno altamente favorable para la expansión de

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

ctividades logísticas y de transporte debido a su ubicación estratégica en el oeste de Estados Unidos. Su infraestructura desarrollada y su ritmo sostenido de crecimiento económico. La Utah Inland Port Authority (UIPA) destaca que “los sistemas logísticos representan aproximadamente el 37 % del PIB estatal y más de 547 000 personas trabajan en industrias que dependen directamente del transporte y la distribución” (Utah Inland Port Authority, 2023.). Esto refleja la importancia del sector y su papel fundamental en el desarrollo económico regional.

La ubicación geográfica de Salt Lake City, en la intersección de las autopistas interestatales I-15 y I-80, la convierte en un punto estratégico para la distribución nacional e interregional. Este posicionamiento, junto con el acceso ferroviario y aéreo, “ha permitido al estado consolidarse como un centro logístico clave del oeste del país” (Utah Department of Transportation, 2023). De acuerdo con el Utah Freight Plan 2023, el crecimiento del comercio y la inversión en infraestructura intermodal fortalecen la conectividad del estado y reducen los costos de distribución, factores que favorecen la puesta en marcha de operaciones de última milla.

El mercado de entregas de última milla en Estados Unidos enfrenta el reto de reducir los costos operativos y mejorar la visibilidad en la cadena de suministro. Según el Departamento de Transporte, “la fase final de entrega sigue siendo una de las más costosas del proceso logístico, representando más del 40 % del costo total de distribución” (Iyer, 2021). Por ello, la integración de tecnologías de planificación de rutas y seguimiento en tiempo real se ha convertido en una ventaja competitiva clave.

En el caso de Utah, el crecimiento demográfico también impulsa la demanda de servicios logísticos. La población del estado superó los 3,4 millones de habitantes en 2024, registrando uno de los mayores crecimientos en el país durante la última década (Simonson & O. C. P., 2023). Este incremento, sumado al auge del comercio electrónico, ha provocado que las empresas locales y

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

nacionales busquen proveedores confiables para la distribución de última milla. Asimismo, Salt Lake City concentra un número creciente de operadores logísticos y transportistas. “Su posición geográfica, conectividad y costos relativamente bajos en comparación con otros hubs logísticos del país, hacen de la ciudad un punto estratégico para el transporte de mercancías” (MyShyft, 2024). No obstante, este dinamismo también genera desafíos como la competencia por talento calificado, los costos del combustible y las condiciones climáticas extremas que afectan la eficiencia de las operaciones. En síntesis, el entorno logístico de Utah ofrece oportunidades sólidas para empresas emergentes como Berakhah, LLC, al combinar infraestructura, tecnología y crecimiento de la demanda. Sin embargo, para consolidarse en el mercado, será indispensable enfocarse en la eficiencia operativa, la integración tecnológica y la alianza estratégica con plataformas consolidadas como OnTrac, que permitan ofrecer un servicio de última milla competitivo, seguro y sostenible.

5.1 Análisis FODA

Con base en la información recopilada en el análisis ambiental y de mercado, se elaboró el siguiente análisis FODA para identificar los factores internos y externos que influyen en el desempeño del proyecto de Berakhah, LLC. Esta herramienta permite establecer estrategias de crecimiento y mitigación de riesgos, alineando las fortalezas de la empresa con las oportunidades del entorno y anticipando posibles amenazas en el sector de la logística de última milla.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 4 *Análisis FODA (Fortalezas y Debilidades)*

Descripción de las Fortalezas y Debilidades				Puntuación
FORTALEZAS	Capacidad de Inversion	Fortalezas	Muy importante	10
	Flota Propia	Fortalezas	Importante	7,5
	Equipo de trabajo	Fortalezas	Importante	7,5
	Conocimiento en Contabilidad y Personal	Fortalezas	Muy importante	10
	Clientes Activos	Fortalezas	Muy importante	10
DEBILIDADES	Experiencia en el Mercado	Debilidad	Importante	7,5
	Desconocimiento en Area	Debilidad	Importante	7,5
	Trabajadores Independientes	Debilidad	Importante	7,5
				-
				-

Figura 5 *Análisis FODA (Oportunidades y Amenazas)*

Descripción de las Oportunidades y Amenazas				Puntuación
OPORTUNIDADES	Pocisionamiento en el mercado	Oportunidad	Importante	7,5
	Apertura a transporte Interstatal	Oportunidad	Muy importante	10
	Crecimiento de Activos	Oportunidad	Indiferente	5
	Manejo de Aplicaciones del contatista	Oportunidad	Importante	7,5
				-
AMENAZAS	Barrera Cultural	Amenaza	Importante	7,5
	Barrera Idioma	Amenaza	Indiferente	5
	Intraducion nuevas tecnologias	Amenaza	Importante	7,5
	Grandes Starups	Amenaza	Importante	7,5
		Amenaza		-

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 6 *Análisis Resumen FODA*

Resumen FODA	
Principales Fuerzas	Principales Debilidades
Clientes Activos	Trabajadores Independientes
Conocimiento en Contabilidad y Personal	Desconocimiento en Area
Capacidad de Inversion	Experiencia en el Mercado
Principales Oportunidades	Principales Amenazas
Apertura a transporte Interstatal	Grandes Starups
Manejo de Aplicaciones del contatista	Intraducion nuevas tecnologias
Pocisionamiento en el mercado	Barrera Cultural

5.2 Interpretación Análisis FODA

Fortalezas: Se destaca el contar con clientes activos que validan la calidad del servicio y generan flujo constante de operaciones y dinero para la inversión inicial, además, la empresa posee conocimientos sólidos en contabilidad, administración y gestión de personal, lo que permite mantener un control financiero y operativo eficiente.

Un punto a favor es la capacidad de inversión ya que representa una ventaja importante, y facilita la adquisición y mantenimiento de vehículos, equipos tecnológicos y recursos humanos necesarios para ampliar la cobertura.

Debilidades: se identifica que el modelo actual depende de conductores independientes, lo que puede generar variabilidad en la calidad del servicio y en la disponibilidad del personal. También existe un desconocimiento del mercado local y de ciertas áreas logísticas, lo que requiere

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

un proceso de aprendizaje y adaptación. La falta de experiencia limita temporalmente la posibilidad de competir directamente con empresas consolidadas.

Oportunidades: La apertura hacia el transporte interestatal representa una opción de expansión para el negocio, permitiendo conectar diferentes zonas y aumentar la rentabilidad.

Amenazas: provienen principalmente de la competencia con grandes startups logísticas, que cuentan con recursos tecnológicos y financieros mayores y así La introducción de nuevas tecnologías, como drones y robots para entregas si bien puede representar una oportunidad, también puede generar presión para actualizar procesos constantemente.

Debilidades: Finalmente, la barrera cultural y lingüística es un reto en el entorno estadounidense, ya que puede afectar la comunicación y la integración del personal latino dentro del modelo operativo.

6. Estudio Técnico

6.1 Operaciones y Logística

6.1.1. Infraestructura Berakhah, LLC

Operará bajo un modelo híbrido de flota, combinando vehículos propios con subcontratistas para garantizar una cobertura eficiente y escalable en la entrega de última milla. Se implementará la aplicación OnTrac OnRoute para la gestión de entregas, optimización de rutas y monitoreo en tiempo real. Esta herramienta permitirá una planificación precisa y la asignación eficiente de paquetes a los conductores disponibles.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

6.1.2. Gestión de Flota

- Se contratarán conductores con vehículos propios, asegurando que cumplan con todos los requisitos de seguro, licencias y documentación vigente.
- Se realizará una verificación de antecedentes a los subcontratistas para garantizar la seguridad y confiabilidad en las entregas.
- Se establecerá un plan de mantenimiento preventivo y correctivo tanto para los vehículos de la empresa como para los de los subcontratistas, incentivando a los conductores y propietarios de flota a mantener sus unidades en óptimas condiciones.
- Cada vehículo contará con sistemas de rastreo GPS para el monitoreo en tiempo real, optimización de rutas y aseguramiento de cumplimiento de entregas.

6.1.3. Procesos Operativos

Recepción de Paquetes: Se recogerán los paquetes en los centros de distribución asignados por OnTrac y se clasificarán según la zona de entrega.

Clasificación y Planificación de Rutas: Se emplearán herramientas de optimización de rutas para agrupar envíos según ubicación, tipo de entrega y urgencia.

Asignación de Conductores: A través de OnTrac OnRoute, se distribuirán las entregas entre la flota propia y los subcontratistas disponibles.

Despacho y Seguimiento: Se monitoreará cada entrega en tiempo real mediante GPS y sistemas de confirmación digital.

Entrega y Validación: Se registrará cada entrega en la aplicación con comprobantes digitales y fotografía si es requerido por el cliente.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

6.1.4. Optimización de Rutas

Uso de OnTrac OnRoute para optimizar rutas en tiempo real y minimizar tiempos de entrega.

Implementación de tecnología de análisis de datos para mejorar continuamente las estrategias de distribución.

Estrategias de distribución basadas en la demanda y el tráfico, asegurando eficiencia operativa y reducción de costos. Capacitación del Personal

Se brindará formación continua a los conductores en seguridad vial, atención al cliente y manejo de la tecnología OnTrac OnRoute.

Programas de actualización sobre normativas de transporte y mejores prácticas en la entrega de última milla.

Evaluaciones periódicas para garantizar que los conductores cumplan con los estándares de servicio y seguridad. Cumplimiento y Seguridad

Verificación de antecedentes y documentación para garantizar que todos los conductores cumplan con los requisitos legales.

Seguros de carga y responsabilidad civil tanto para la flota propia como para los subcontratistas.

Protocolos de seguridad para la manipulación y transporte de paquetes, asegurando la integridad de los envíos y la satisfacción del cliente.

7. Plan de marketing

El enfoque de marketing de Berakhah, LLC no se basa en la promoción tradicional, sino en la gestión de relaciones estratégicas y la proyección institucional. La prioridad es posicionarse

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

como un proveedor confiable para OnTrac, garantizando la continuidad del contrato y el crecimiento sostenible de la operación. En una segunda fase, las estrategias digitales y de posicionamiento permitirán ampliar el alcance y atraer nuevos aliados o conductores de forma orgánica.

7.1. Estrategia digital y de comunicación

Desarrollar una página web corporativa sencilla, que comunique la misión, visión, servicios y cultura organizacional de la empresa.

Usar la web y las redes sociales (LinkedIn y Facebook) para publicar vacantes, mostrar la operación y proyectar la imagen de una empresa formal y en crecimiento.

Implementar un canal digital para recibir hojas de vida de conductores, agilizando la contratación y selección.

7.2. Estrategia de Expansión del Mercado

Ampliación de cobertura en Utah:

Evaluar zonas con alta demanda para futuras expansiones.

Incluir más áreas rurales estratégicas donde la competencia es menor.

Diversificación de servicios:

Ofrecer servicios especializados para clientes con requerimientos específicos (paquetería de alto valor, entregas nocturnas, etc.).

Explorar oportunidades en entregas B2B (business-to-business) para optimizar ingresos.

Uso de tecnología avanzada:

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Implementación de herramientas de análisis de datos y machine learning para predecir tendencias y mejorar la eficiencia logística.

Integración de tecnología de rastreo en tiempo real para mejorar la experiencia del cliente y optimizar el flujo de entregas.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 7 *Gastos de Marketing*

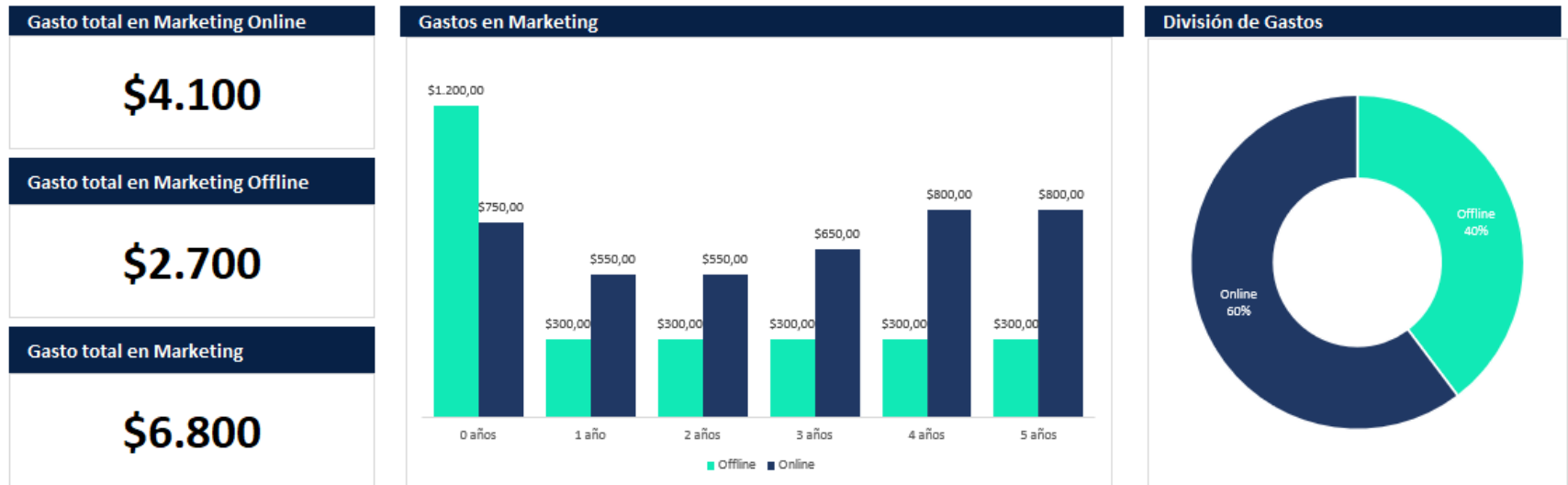


Figura 8 *Inversiones en Marketing*

Inversiones							
Inversiones en marketing offline							
Todos los artículos	Valor de la inversión en el lanzamiento	Inversión año 1	Inversión año 2	Inversión año 3	Inversión año 4	Inversión año 5	Total de la Inversión
	\$1.200,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$2.700,00
Inversiones en marketing online							
Todos los artículos	Valor de la inversión en el lanzamiento	Inversión año 1	Inversión año 2	Inversión año 3	Inversión año 4	Inversión año 5	Total de la Inversión
	\$750,00	\$550,00	\$550,00	\$650,00	\$800,00	\$800,00	\$4.100,00

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

La inversión en marketing de Berakhah, LLC está diseñada para crecer de manera responsable y estratégica. El marketing offline se mantiene bajo en \$1.200 en el lanzamiento y \$300 por año, para un total de \$2.700 en cinco años, porque la empresa no depende de la publicidad tradicional para conseguir clientes. En cambio, el esfuerzo real está en lo digital: \$750 en el lanzamiento y entre \$550 y \$800 por año, llegando a \$4.100 en cinco años. Mostrar profesionalismo, atraer conductores de forma orgánica, tener una web corporativa sólida, publicar vacantes, proyectar confianza ante OnTrac y prepararse para futuras expansiones.

8. Análisis económico financiero

El Plan Financiero es fundamental para demostrar la viabilidad económica del proyecto y la rentabilidad esperada de Berakhah, LLC como contratista de OnTrac. A continuación, se presentan los principales costos, ingresos proyectados y estrategias financieras para el crecimiento sostenible de la empresa, este análisis se realizó con base a estadísticas de crecimiento de Ontrac, Competencia activa y experiencia adquirida en el Campo.

8.1. Proyección de Ingresos

Los ingresos de Berakhah, LLC están determinados por el número de paquetes entregados semanalmente según el territorio ganado mediante el proceso de licitación privada, esta es la tarifa por paquete.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 9 Tarifa por paquete

Productos y Servicios		
Descripción	Pago al Conductor	Incentivo por sobre cargo
Entrega Paquete Regular	\$1,60	
Entrega Paquete Sobredimensionado	\$1,60	\$0,50

Figura 10 Costo Servicio

Costo del Producto	Mark-up	Precio con Markup	Impuestos	Precio Final de venta	Costos de Unidades Directas	Impuestos	Margen de Contribución
\$1,60	85%	\$2,96	9,00%	\$3,25	\$1,60	\$0,29	\$1,36
\$2,10	70%	\$3,57	9,00%	\$3,92	\$2,10	\$0,35	\$1,47

La tabla muestra cómo se construye el precio de venta de dos servicios y cuánto margen dejan. Cada servicio parte de su costo base (\$1,60 y \$2,10) y se le aplica un markup del 85% y 70%, lo que genera precios de \$2,96 y \$3,57 antes de impuestos. Luego se suma un impuesto del 9%, dejando precios finales de \$3,25 y \$3,92 para el cliente.

También calculamos un promedio de descuento de impuesto del 9% teniendo en cuenta las deducciones permitidas por el estado de Utah.

Finalmente, al descontar nuevamente los costos directos y los impuestos correspondientes, se obtiene el margen de contribución, que es lo que realmente gana la empresa por unidad: \$1,36 en el primer producto y \$1,47 en el segundo.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

8.2. Proyecciones

Berakhah proyecta un crecimiento constante en la cantidad de paquetes. Durante el primer año, esperamos transportar en promedio 8.209 paquetes al mes, Teniendo en cuenta Black Friday, Navidad. Para el segundo año, el promedio mensual subiría a unos 20.522 paquetes, y en el tercer año llegaría aproximadamente a 32.835. En el cuarto año, el volumen crecería aún más, alcanzando cerca de 54.725 paquetes al mes, y ya para el quinto año se proyecta manejar alrededor de 68.406 paquetes mensuales. Estas cifras reflejan la expansión gradual de la operación y la confianza creciente dentro de la red de OnTrac.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 11 *Proyección año 1*

Selecciona un año →

Año 1

Año 2

Año 3

Año 4

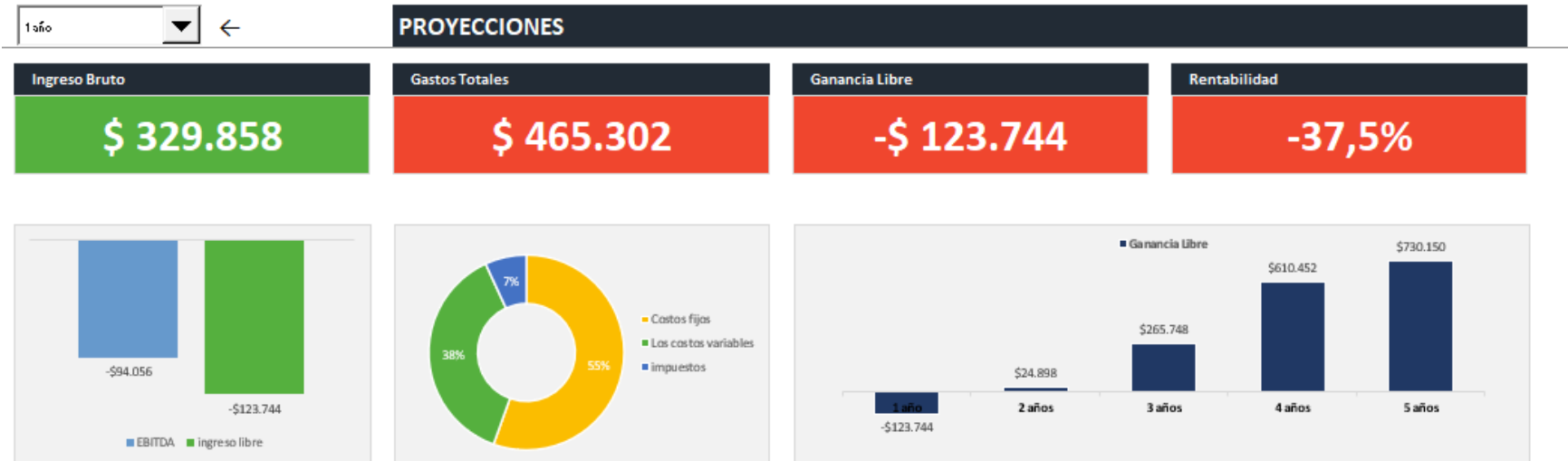
Año 5

Resumen

Proyecta una cantidad de ventas realizadas por cada producto o servicio en los meses siguientes

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Entrega Paquete Regular	9.000	5.850	5.850	5.850	5.850	7.605	7.605	7.605	5.850	8.190	14.400	14.850	\$320.412
Entrega Paquete Sobredimensionado	220	143	143	143	143	186	186	186	143	200	352	363	\$9.446

Figura 12 *Proyección Rentabilidad Año 1*



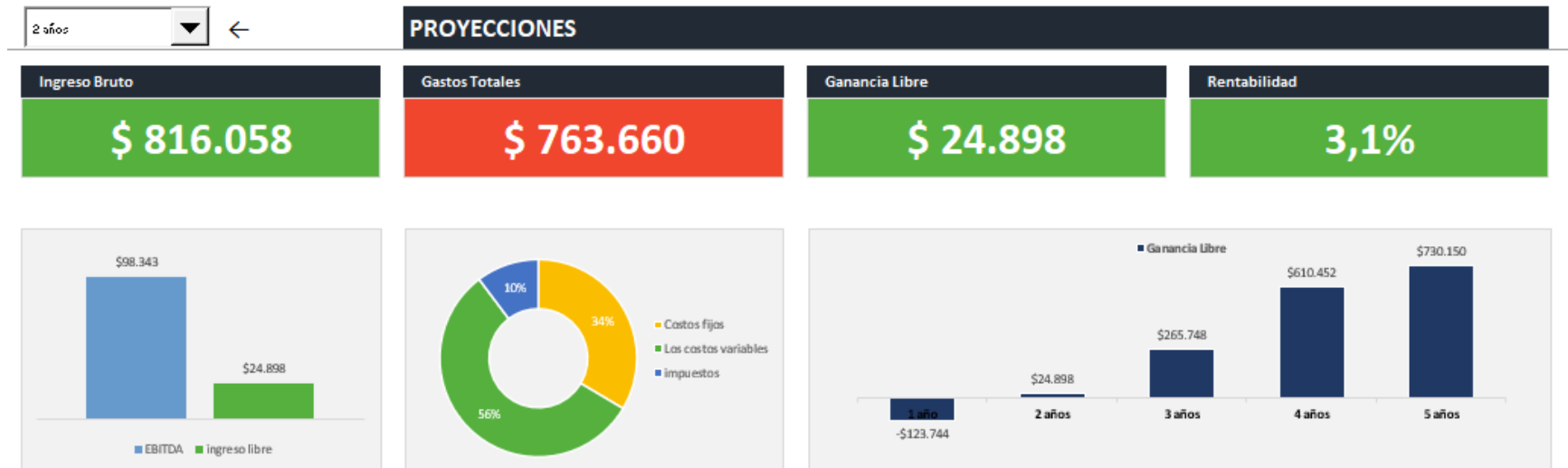
EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 13 *Proyección año 2*

Selecciona un año →	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resumen							
Proyecta una cantidad de ventas realizadas por cada producto o servicio en los meses siguientes													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Entrega Paquete Regular	22.500	14.625	14.625	14.625	14.625	19.013	19.013	19.013	14.625	20.475	36.000	37.125	\$801.030
Entrega Paquete Sobredimensionado	350	228	228	228	228	296	296	296	228	319	560	578	\$15.028

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 14 *Proyección Rentabilidad Año 2*



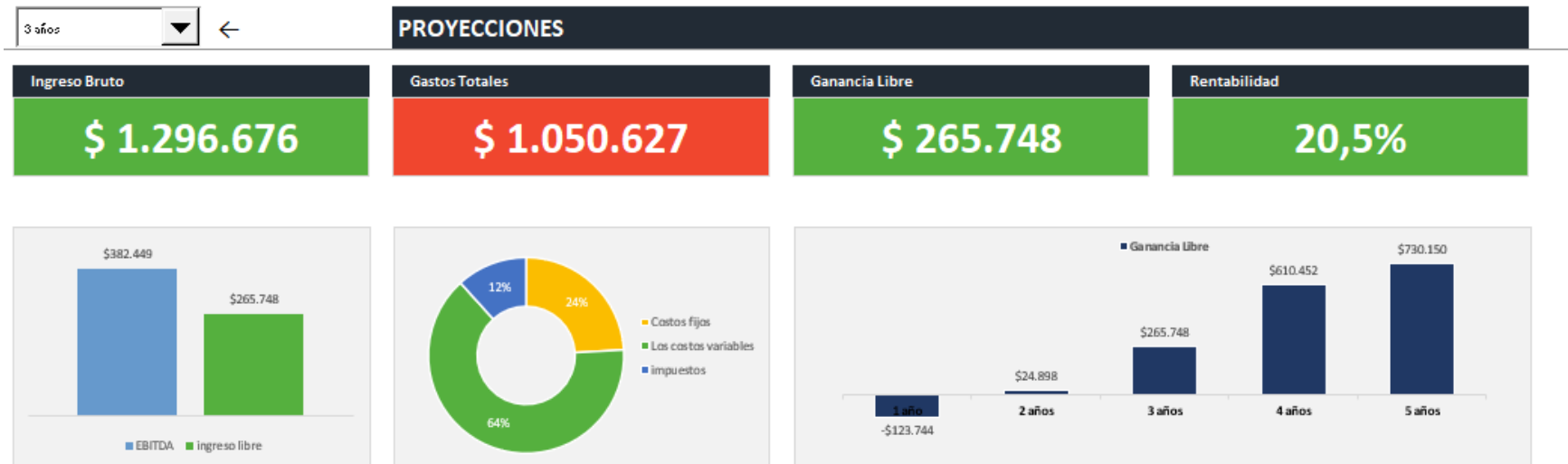
EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 15 *Proyección año 3*

Selecciona un año →	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resumen							
Proyecta una cantidad de ventas realizadas por cada producto o servicio en los meses siguientes													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Entrega Paquete Regular	36.000	23.400	23.400	23.400	23.400	30.420	30.420	30.420	23.400	32.760	57.600	59.400	\$1.281.647
Entrega Paquete Sobredimensionado	350	228	228	228	228	296	296	296	228	319	560	578	\$15.028

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 16 *Proyección Rentabilidad Año 3*

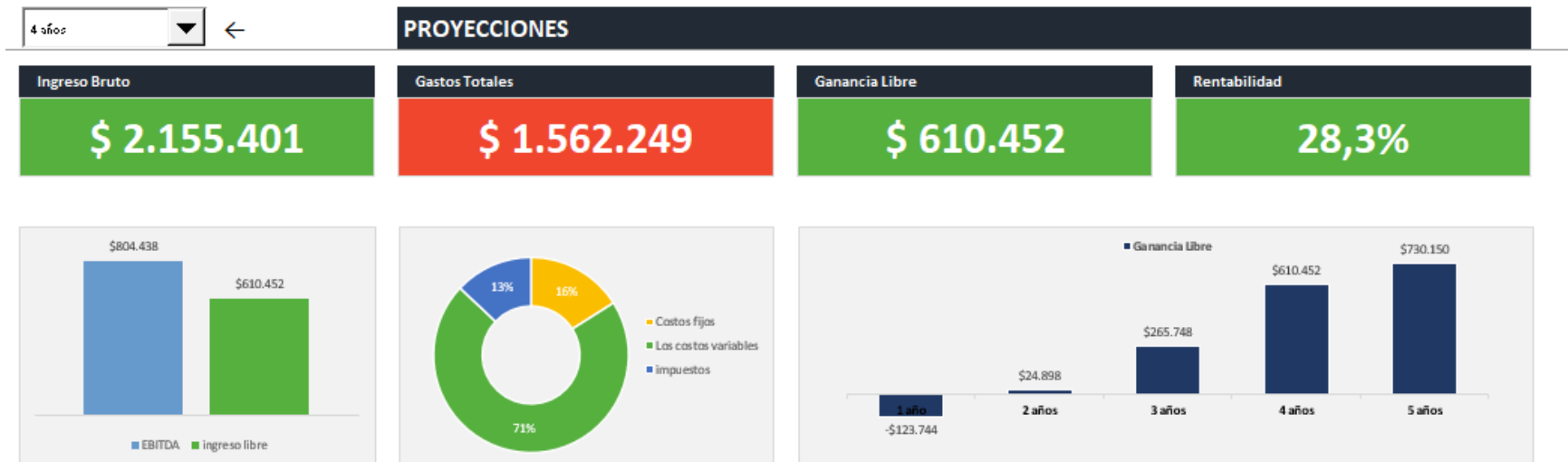


EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 17 Proyección año 4

Selecciona un año →	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resumen							
Proyecta una cantidad de ventas realizadas por cada producto o servicio en los meses siguientes													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Entrega Paquete Regular	60.000	39.000	39.000	39.000	39.000	50.700	50.700	50.700	39.000	54.600	96.000	99.000	\$2.136.079
Entrega Paquete Sobredimensionado	450	293	293	293	293	380	380	380	293	410	720	743	\$19.322

Figura 18 Proyección Rentabilidad Año 4

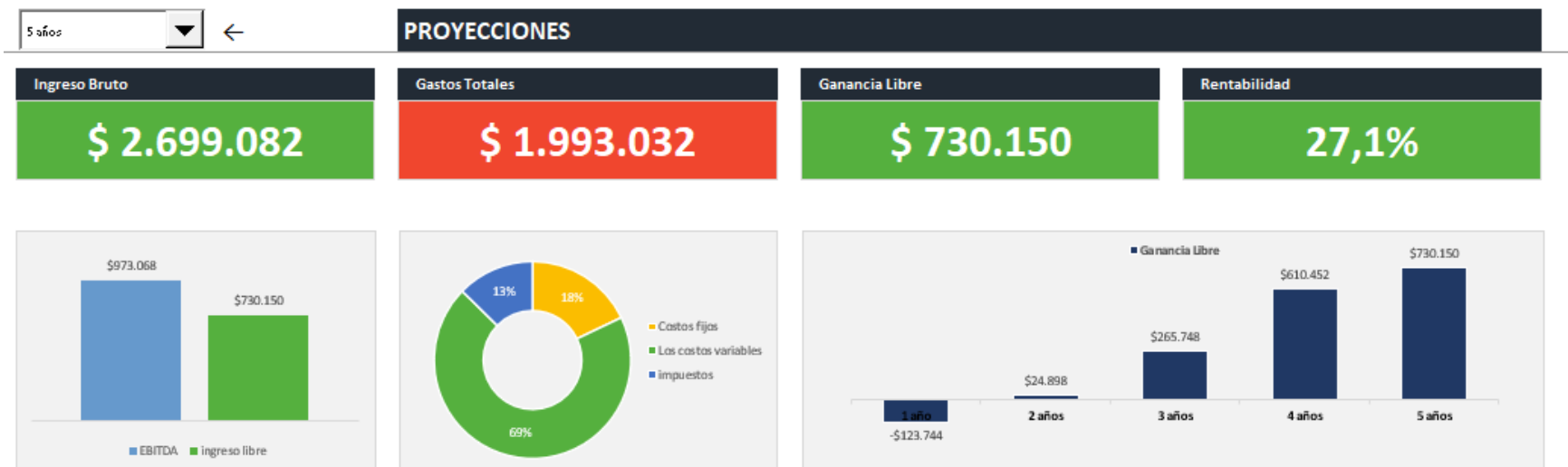


EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 19 Proyección Año 5

Selecciona un año →	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resumen	75000 mes 675 mes		820875	68406,25			
Proyecte una cantidad de ventas realizadas por cada producto o servicio en los meses siguientes													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Entrega Paquete Regular	75.000	48.750	48.750	48.750	48.750	63.375	63.375	63.375	48.750	68.250	120.000	123.750	\$2.670.099
Entrega Paquete Sobredimensionado	675	439	439	439	439	570	570	570	439	614	1.080	1.114	\$28.983

Figura 20 Proyección Rentabilidad Año 5



EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 21 *Resumen Proyecciones*

Selecciona un año →	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resumen		
Análisis de las Proyecciones de los Ingresos (relleno realizado de acuerdo a los valores de precio y de proyección en los años 1-5)								
Descripción	Precio de venta	Costo Directo	Proyección de Ingreso año 1	Proyección de Ingreso año 2	Proyección de Ingreso año 3	Proyección de Ingreso año 4	Proyección de Ingreso año 5	Proyección Total
Entrega Paquete Regular	\$3,25	\$1,60	\$320.411,87	\$801.029,67	\$1.281.647,47	\$2.136.079,12	\$2.670.098,90	\$7.209.267,03
Entrega Paquete Sobredimensionado	\$3,92	\$2,10	\$9.446,38	\$15.028,33	\$15.028,33	\$19.322,13	\$28.983,20	\$87.808,37

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Esta estimación demuestra cómo el negocio se vuelve más rentable a medida que se adquieren más vans propias, reduciendo costos operativos y aumentando ingresos. El modelo de crecimiento escalonado permitirá que Berakhah, LLC optimice sus operaciones y alcance mayor estabilidad financiera dentro del primer año de operaciones

8.3. Costos Operativos Fijos

El cuadro de Costos Operativos refleja los gastos fijos asociados a la operación diaria de Berakhah, LLC. Estos costos se han estructurado para garantizar un equilibrio entre eficiencia y sostenibilidad, con la meta de reducir progresivamente la dependencia de subcontratistas y optimizar el uso de la flota propia.

Figura 22 *Resumen Costos Fijos*

COSTOS FIJOS MENSUALES	\$1.091,67
TOTAL COSTOS FIJOS	\$13.100,00
General Liability	\$2.200,00
Worker Compensation	\$3.500,00
Auto Insurance	\$5.000,00
Cargo Insurance	\$1.200,00
Contabilidad	\$300,00
Mantenimiento Flota	\$900,00
0	\$0,00

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

8.4 Seguros Obligatorios Para funcionamiento

Los seguros son un requisito esencial para operar en la industria logística, garantizando el cumplimiento de las normativas legales y protegiendo a la empresa contra riesgos financieros. Berakhah, LLC ha estructurado un plan de cobertura que no solo cumple con los estándares exigidos por OnTrac, sino que también protege sus activos, empleados y clientes.

El seguro no es solo una inversión en seguridad, sino una obligación legal que permite operar con responsabilidad y minimizar pérdidas en caso de incidentes. Tener una cobertura adecuada asegura que la empresa pueda continuar funcionando sin interrupciones ante imprevistos como accidentes de tránsito, reclamaciones de terceros, pérdida de mercancía o lesiones de empleados.

En este plan de negocios, Berakhah, LLC ha contemplado los seguros clave que garantizan estabilidad y cumplimiento, alineándose con las mejores prácticas del sector logístico.

Commercial Auto – Seguro de Vehículo Comercial

Protege los vehículos de la empresa (vans propias) en caso de accidentes, robos o daños.

Cubre reparaciones y gastos médicos si el conductor sufre un accidente mientras realiza entregas.

General Liability – Seguro de Responsabilidad Civil

Protege a la empresa contra demandas de terceros por daños a propiedad o lesiones.

Cubre reclamaciones por accidentes que involucren la empresa fuera de los vehículos.

Seguro de Carga – Protección de Mercancía Transportada

Asegura la mercancía transportada en caso de daño, robo o pérdida.

Es fundamental para cumplir con los requisitos de OnTrac y proteger los envíos.

Workers' Compensation – Seguro para Empleados

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Brinda cobertura médica y compensación salarial a empleados en caso de accidentes laborales.

Protege a los trabajadores en caso de lesiones durante la manipulación o entrega de paquetes.

Figura 23 Desglose de Costos Fijos

Total de gastos con sueldos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total	
Valor	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00	\$ 184.800,00	\$ 511.200,00	

Costos fijos				Inicio del Costo		Fin del Costo	
Descripción	Valor	Índice del Reajuste	Período	Mes	Año	Mes	Año
General Liability	\$2.200,00	12,00%	Anual	Ene	2026	Dic	2031
Worker Compensation	\$3.500,00	12,00%	Anual	Ene	2026	Dic	2031
Auto Insurance	\$5.000,00	15,00%	Semestral	Ene	2026	Jul	2031
Cargo Insurance	\$1.200,00	10,00%	Anual	Ene	2026	Dic	2031
Contabilidad	\$ 300,00	15,00%	Mensual	Ene	2026	Dic	2031
Mantenimiento Flota	\$ 900,00	15,00%	Mensual	Ene	2026	Dic	2031

8.5. Análisis Financiero

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 24 *Análisis Financiero*

INDICADORES DE RENDIMIENTO		Resumen	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años	Total
Tasa de descuento (año)	10,0%	Ingreso Bruto	\$329.858	\$816.058	\$1.296.676	\$2.155.401	\$2.699.082	\$7.297.075
VAN (Valor Actual Neto)	\$779.369,44	Costos Variables	\$162.665	\$402.065	\$638.477	\$1.061.063	\$1.328.915	\$3.593.183
TIR (Tasa Interna de Retorno)	68,40%	Impuestos Directos	\$29.687	\$73.445	\$116.701	\$193.986	\$242.917	\$656.737
Inversión Inicial	\$120.750,00	Margen de Contribución	\$137.506	\$340.548	\$541.498	\$900.352	\$1.127.250	\$3.047.155
Recuperación de la Inversión	En tres años	Costos Gastos Fijos	\$238.800	\$238.800	\$238.800	\$238.800	\$342.000	\$1.297.200
		Gastos en Marketing	\$850	\$850	\$950	\$1.100	\$1.100	\$4.850
Punto de equilibrio	En 2 años	Depreciación	\$33.300	\$48.500	\$55.700	\$67.300	\$78.100	\$282.900
		Ganancia/pérdida líquida	-\$135.444	\$52.398	\$246.048	\$593.152	\$706.050	\$1.462.205
		Inversión Bruta (otras Inv.)	\$21.600	\$76.000	\$36.000	\$50.000	\$54.000	\$237.600
		Ganancia Libre	-\$123.744	\$24.898	\$265.748	\$610.452	\$730.150	\$1.507.505
		EBITDA	-\$94.056	\$98.343	\$382.449	\$804.438	\$973.068	\$2.164.242
		Porcentaje de Rentabilidad	-37,5%	3,1%	20,5%	28,3%	27,1%	20,7%

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 25 *Viabilidad Financiera*



Figura 26 *Análisis Económico*



EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 27 *Resumen Financiero*

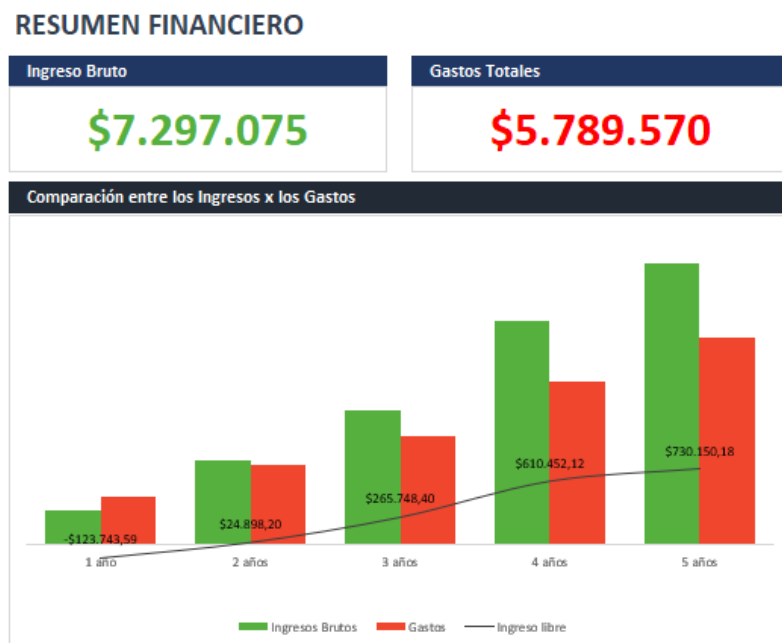
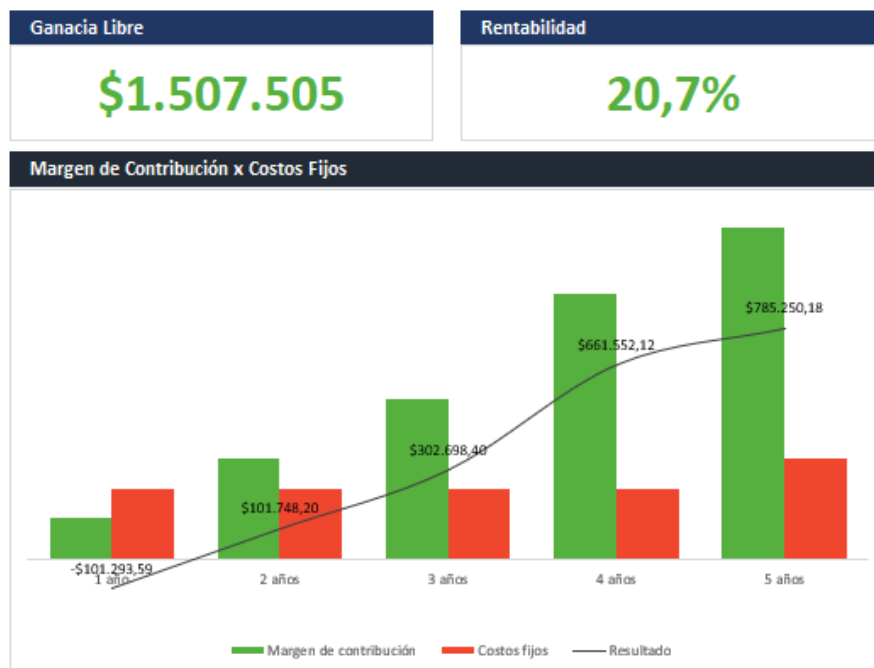


Figura 28 *Resumen Financiero 2*



EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

El análisis financiero de permite evaluar si el proyecto es rentable y en cuánto tiempo recuperará la inversión inicial. Los resultados muestran que la empresa es financieramente viable y con un crecimiento estable a lo largo de los cinco años proyectados.

El Valor Actual Neto (VAN) obtenido es de \$779.369, lo que significa que, después de descontar los costos y la inversión inicial, el proyecto genera esa ganancia adicional. En términos simples, el VAN indica cuánto valor produce el negocio en dinero actual. Si el resultado es positivo, como en este caso, quiere decir que la inversión sí vale la pena, ya que los ingresos futuros superan los gastos y recuperan el dinero invertido con una utilidad adicional.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) fue del 68,40 %, lo que representa el porcentaje de rentabilidad que tendría la inversión durante el periodo analizado. Este valor es muy favorable,

ya que supera las tasas promedio de retorno esperadas en proyectos logísticos lo que significa que, por cada dólar invertido, la empresa generará un rendimiento del 68 %, lo que demuestra un alto potencial de rentabilidad.

El punto de equilibrio se alcanza en el segundo año, momento en el que los ingresos igualan los costos totales. A partir de ese punto, el negocio empieza a generar ganancias netas. Esto se debe a que en los primeros meses los costos fijos son más altos, pero con el tiempo disminuyen al incorporar más vans propias y reducir la dependencia de subcontratistas, lo que mejora los márgenes de utilidad.

Por su parte, la recuperación de la inversión se logra en el tercer año, cuando los flujos de efectivo acumulados pasan de negativos a positivos. A partir del cuarto año, los ingresos brutos continúan aumentando de forma constante, alcanzando en el quinto año un nivel de \$730.150 en ingresos frente a \$610.452 de gastos, con una clara tendencia al crecimiento.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

El gráfico del flujo de caja muestra que los ingresos brutos crecen año tras año, mientras que los gastos se mantienen controlados. Esto refleja una administración eficiente de recursos, una optimización de rutas y un manejo responsable de los costos operativos.

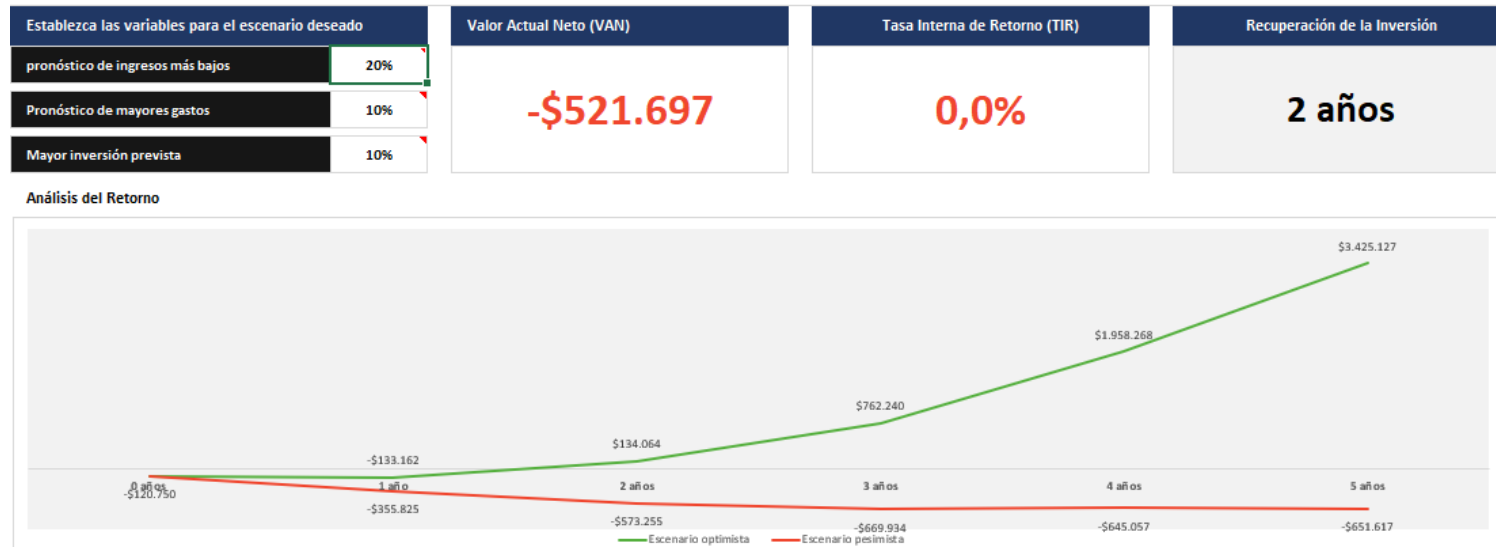
Podemos analizar que el proyecto demuestra solidez financiera. El VAN positivo, la alta TIR y la rápida recuperación de la inversión confirman que la empresa puede operar con éxito, crecer sosteniblemente y ofrecer un margen atractivo para los inversionistas.

8.6 Evaluación de Escenarios

En el estudio financiero de Berakhah realizamos escenarios porque necesitábamos evaluar cómo podría comportarse la operación en distintas condiciones reales del mercado. Al trabajar con un aliado como OnTrac, el volumen de paquetes, los costos operativos y la inversión inicial pueden variar según la demanda, las rutas asignadas y la eficiencia alcanzada en la operación. Por eso construimos un **escenario optimista** y un **escenario pesimista**, lo que nos permitió medir la rentabilidad del proyecto en situaciones favorables y desfavorables.

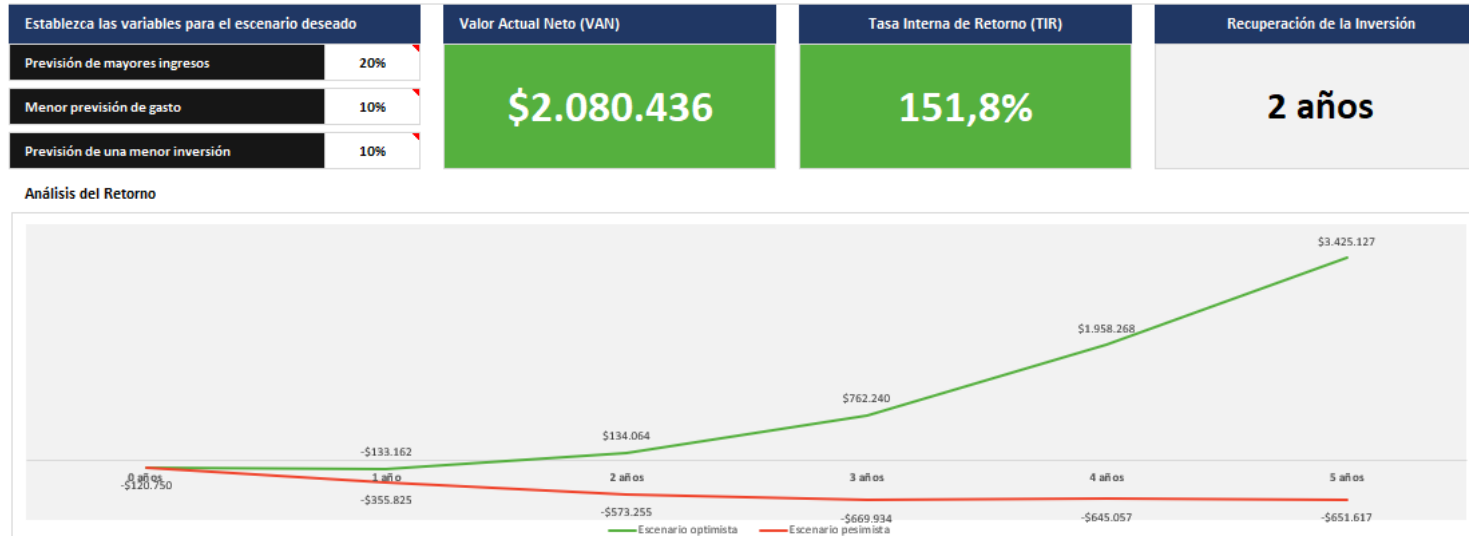
EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 29 *Escenario Pesimista*



EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Figura 30 *Escenario Optimista*



EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

El escenario positivo nos muestra cómo se comportaría el proyecto si las condiciones fueran favorables y si logramos operar de manera más eficiente desde el inicio. En este caso, proyectamos un aumento del 20% en los ingresos, una reducción del 10% en los gastos y una inversión inicial un 10% menor. Con estos tres ajustes, el negocio se vuelve mucho más sólido: el VAN alcanza \$2.080.436, la TIR sube a 151,8% y la inversión inicial se recupera en solo dos años. La gráfica lo refleja muy bien: la línea verde sube de manera constante por encima del millón en el cuarto año y llega a más de \$3,4 millones al quinto año. Este escenario demuestra el verdadero potencial del proyecto cuando todo funciona a favor y cuando se aprovechan bien las oportunidades de crecimiento.

En cambio, el escenario negativo representa una situación desfavorable en la que los ingresos caen un 20%, los gastos suben un 10% y también se requiere un 10% más de inversión. Bajo estas condiciones, el proyecto ya no es viable: el VAN se vuelve negativo en -\$521.697, la TIR cae a 0%, y aunque en caja se podrían recuperar algunos flujos, en realidad no se recupera la inversión en términos de valor económico. La línea roja en la gráfica muestra una caída sostenida, cerrando el quinto año con pérdidas acumuladas superiores a -\$650.000. Este escenario sirve para entender los riesgos y ver qué variables afectan más la rentabilidad.

Elegimos trabajar el escenario positivo con mayores ingresos, menores gastos y menor inversión inicial porque estos tres elementos representan los factores donde Berakhah tiene más posibilidad real de influir. En ingresos, porque el crecimiento depende del volumen que OnTrac entregue, de la expansión a nuevas zonas y de temporadas fuertes como Navidad,

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Black Friday y verano. En gastos, porque la eficiencia operativa puede mejorar significativamente con buena programación de rutas, mantenimiento preventivo y una estructura de costos bien organizada. Y en inversión, porque existen alternativas más económicas para iniciar, negociar mejores precios o escalar la flota de manera progresiva.

8.7 Evaluación de Resultados y Ajustes

Para garantizar el éxito del crecimiento, se establecerán métricas clave de desempeño (KPIs) que permitirán medir el progreso de la operación:

- Tiempo promedio de entrega por paquete.
- Tasa de satisfacción del cliente.
- Reducción de costos por milla recorrida.
- Incremento en paquetes diarios sin comprometer calidad.

Se realizarán evaluaciones trimestrales para identificar áreas de mejora y ajustar la estrategia de expansión según las condiciones del mercado y la demanda.

Principales Riesgos Operativos y Estratégicos

Tabla 1 *Riesgos Operativos*

Tipo de Riesgo	Descripción	Estrategia de Mitigación
Retrasos en Entregas	Congestión vial, problemas climáticos o errores logísticos pueden causar demoras.	- Implementación de OnTrac OnRoute para optimizar rutas en tiempo real. - Alternativas de redireccionamiento para rutas afectadas.
Falta de Conductores Disponibles	Dependencia de subcontratistas puede generar escasez de	- Creación de una base de conductores reserva. - Incentivos para conductores con alto desempeño y confiabilidad.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

		personal en picos de demanda.	
Costos Elevados	Operativos	Aumento en costos de combustible, mantenimiento y seguros pueden afectar la rentabilidad.	- Negociaciones con proveedores de seguros y mantenimiento. - Optimización de rutas para reducir consumo de combustible.
Pérdida o Daño de Paquetes		Errores en manipulación, robo o extravío de paquetes afectan la reputación del negocio.	- Seguro de carga para cubrir pérdidas. - Capacitación en manejo seguro de paquetes.
Problemas Legales o Regulatorios		Cambios en normativas de transporte pueden afectar la operación.	- Mantener actualizados los permisos y seguros. - Asesoría legal permanente.
Desgaste y Mantenimiento de Vehículos		Falta de mantenimiento preventivo puede causar fallas mecánicas y retrasos.	- Plan de mantenimiento preventivo con revisiones programadas. - Registro de kilometraje y alertas para cambios de aceite, llantas y frenos.
Ciberseguridad y Protección de Datos		Filtraciones de información pueden afectar la privacidad de clientes y la empresa.	- Uso de protocolos de seguridad digital. - Monitoreo y actualización de software regularmente.

8.8 Estrategia de Crecimiento y Expansión

Este punto detalla cómo Berakhah, LLC planea expandir sus operaciones de manera estratégica y sostenible, asegurando un crecimiento escalonado y optimizando sus recursos.

8.9 Estrategia de Reducción de Costos

Optimización de rutas para reducir el consumo de combustible.

Negociación con aseguradoras para mejorar tarifas de seguros.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Plan de mantenimiento preventivo para reducir costos de reparaciones imprevistas.

Menor dependencia de subcontratistas al incrementar la flota propia.

8.10 Evaluación de Resultados y Ajustes

Para garantizar el éxito del crecimiento, se establecerán métricas clave de desempeño (KPIs) que permitirán medir el progreso de la operación:

Tiempo promedio de entrega por paquete.

Tasa de satisfacción del cliente.

Reducción de costos por milla recorrida.

Incremento en paquetes diarios sin comprometer calidad.

Se realizarán evaluaciones trimestrales para identificar áreas de mejora y ajustar la estrategia de expansión según las condiciones del mercado y la demanda.

Principales Riesgos Operativos y Estratégicos

8.11 Plan de Contingencia

Para garantizar la continuidad operativa en caso de emergencias, Berakhah, LLC implementará un Plan de Contingencia estructurado en cuatro fases:

Prevención:

Capacitación periódica a conductores y personal administrativo.

Revisión y mantenimiento de la flota según el plan de servicio.

Simulacros de incidentes logísticos para evaluar tiempos de respuesta.

Detección y Respuesta Inmediata:

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Implementación de alertas tempranas en OnTrac OnRoute para detectar posibles retrasos.

Contacto inmediato con clientes en caso de imprevistos en la entrega.

Activación de protocolos de respaldo en caso de fallas en la flota.

3. Recuperación:

Uso de la flota reserva para mitigar interrupciones en el servicio.

Coordinación con aseguradoras para reembolsos y cobertura de paquetes perdidos.

Implementación de medidas correctivas para evitar reincidencias.

4. Evaluación y Mejora Continua:

Análisis de cada incidente para determinar la causa raíz.

Implementación de mejoras operativas y tecnológicas basadas en las lecciones aprendidas.

Ajustes en la estrategia de mitigación según la evolución del negocio.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

9. Conclusiones

El proyecto de Berakhah, LLC demuestra ser una iniciativa rentable ya que está basado en necesidades reales del mercado logístico en Utah. De inicio, la empresa se ha enfocado en construir una operación eficiente, confiable y escalable, priorizando la relación estratégica con OnTrac como pilar fundamental del crecimiento. Esto es un factor diferencial de este proyecto de emprendimiento ya que no se dependen de la publicidad masiva.

Las proyecciones operativas muestran un crecimiento constante del volumen de paquetes, avanzando desde un promedio de 8.209 paquetes al mes en el primer año hasta 68.406 paquetes mensuales en el quinto año, impulsado por temporadas altas como Black Friday, Navidad y el verano.

En el ámbito financiero, Berakhah presenta resultados positivos. El proyecto muestra un VAN de \$779.369, una TIR de 68,4% y una recuperación de la inversión en tres años, y los indicadores reflejan un modelo económicamente viable y atractivo.

Finalmente, el proyecto integra una visión clara de expansión a mediano plazo dentro de la compañía OnTrac y busca posicionarse para gestionar nuevas zonas, ofrecer servicios diferenciados, incorporar herramientas de análisis y rastreo en tiempo real, y mantener una estructura preparada para escalar.

Todo esto confirma que la empresa cuenta con la capacidad, la estrategia y la proyección necesarias para convertirse en un aliado estratégico clave dentro de la red OnTrac.

En conclusión, Berakhah, LLC es un proyecto financieramente rentable y operacionalmente viable. La combinación de crecimiento progresivo, y visión a largo plazo convierte a esta propuesta en una oportunidad segura y con un alto potencial de expansión y éxito.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

Referencias Bibliográficas

- Arboleda Hoyos, J. D. (2024). *Estudio de prefactibilidad para empresa de mensajería de última milla logística para las entregas de productos de compañías que ofrecen ventas online* [Tesis de maestría, Universidad EAFIT]. Repositorio EAFIT. <https://repository.eafit.edu.co/items/fbf56eec-ce02-450b-bb67-408677147e45>
- Demir, E., & Syntetos, A., & van Woensel, T. (2022). *Last-mile logistics: Research trends and needs*. IMA Journal of Management Mathematics, 33, 549-561. <https://doi.org/10.1093/imaman/dpac006>
- Iyer, A. V. (2021). *Last-mile delivery and route planning for freight* (Report No. DOT 58486). U.S. Department of Transportation. https://rosap.nhtl.bts.gov/view/dot/58486/dot_58486_DS1.pdf
- Ghazal, A., Narayanan, S., Adeniran, I., Kehrt, C., & Antoniou, C. (2025, January 26). *Analysis of logistics measures of CEP service providers for the last-mile delivery in small- and medium-sized cities: A case study for the Aachen city region*. European Transport Research Review, 17 : 5. <https://etr.springeropen.com/articles/10.1186/s12544-025-00706-z>
- Méndez, R. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores*. ECOE Ediciones.
- MyShyft. (2024, July). *Salt Lake City freight companies: Strategic logistics hub guide*. MyShyft Blog. <https://www.myshyft.com/blog/freight-shipping-companies-salt-lake-city-utah/>
- Sapag Chain, N., Sapag Puelma, J. M., & Sapag Chain, R. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw-Hill.
- Simonson, A., & O. C. P. (2023). *Utah's inland port: The future of logistics in the Mountain West*. Brigham Young University ScholarsArchive.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE ÚLTIMA MILLA EN EE.UU.

https://scholarsarchive.byu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1307&context=studentpub_uht

Utah Department of Transportation. (2023). *Utah freight plan 2023* (Final Report).

[https://maps.udot.utah.gov/wadocuments/Apps/Region4/Storymaps/PIN21486/Utah_Freight Plan 2023 FINAL.pdf](https://maps.udot.utah.gov/wadocuments/Apps/Region4/Storymaps/PIN21486/Utah_Freight_Plan_2023_FINAL.pdf)

World Economic Forum. (2024, December). *Sustainable and Efficient Last-Mile Delivery in*

Cities. [https://reports.weforum.org/docs/WEF Transforming Urban Logistics 2024.pdf](https://reports.weforum.org/docs/WEF_Transforming_Urban_Logistics_2024.pdf)