



# Sé artífice de tu propio éxito

Inicia tu propia empresa y conviértete en  
Proveedor de Servicios de entrega de última  
milla de Amazon,  
y entrega sonrisas en toda tu comunidad.



Visita [logistics.amazon.com.mx](https://logistics.amazon.com.mx) para empezar.



# La oportunidad de liderar

Amazon busca emprendedores en CDMX, Guadalajara y Monterrey para lanzar y operar sus propias empresas de entrega de paquetes. El programa de Proveedores de Servicios de entrega de última milla (DSP) ofrece una oportunidad a los líderes fuertes a los que les apasiona poner en marcha su propia empresa y desarrollar equipos de alto rendimiento enfocados en la seguridad. Al participar en una sólida comunidad de pequeñas empresas, ayudarás a entregar miles de paquetes a los clientes todos los días.

## CONVIÉRTETE EN PROPIETARIO

Si eres una persona obsesionada con el cliente y te gustaría tener tu propio negocio en un ambiente de trabajo que funciona a gran velocidad, esta es la oportunidad ideal para ti. Como propietario, serás totalmente responsable de contratar y desarrollar un equipo de asociados de reparto. El acceso a descuentos exclusivos de Amazon en un conjunto de activos y servicios mantiene **los costos de inicio en montos que van desde los MXN 150,000 que se desembolsan antes de la primera ruta y MXN 250,000 para sostener la operación hasta que comiencen a caer pagos de modo recurrente, un total de MXN 400,000 pesos.** (Consulta la página 10 para más información sobre cómo se han calculado estas cifras). Como parte de la comunidad del programa de Proveedores de Servicios de entrega de última milla, manejarás tu propio negocio de entrega con 20 a 40 Vans de reparto y 25 a 100 empleados, y trabajarás junto a otros propietarios en tu zona. Te ayudaremos a establecerte y prepararte para manejar las operaciones desde una estación de entrega local de Amazon. Además, deberás proporcionar capacitación y soporte continuos para tu equipo, a fin de asegurar que los paquetes se entreguen a los clientes los siete días de la semana, todos los días del año.

### Los propietarios exitosos

Costos de inicio desde

**MXN  
400,000**

Potencial de ingresos anuales

**Entre MXN 12,000,000  
y 15,000,000**

Potencial de utilidad anual

**Entre MXN 750,000  
y MXN 1,500,000**

\*Las cifras son proyecciones para propietarios que operan con 20 a 30 vans y de 5 a 10 motos de reparto. Visita <https://logistics.amazon.com/marketing/site-terms#financial> para más detalles.

Visita [logistics.amazon.com.mx](https://logistics.amazon.com.mx) para empezar.



# ¿Qué esperar?

Poner en marcha una empresa se vuelve mucho más fácil con el volumen de entregas de Amazon y los recursos de apoyo.

## LO QUE HACES

### Establece tu empresa

Puedes aprovechar un conjunto de ofertas exclusivas negociadas por Amazon para iniciar tu empresa y trabajar con nuestra red de proveedores de servicios de primer nivel para mantener tus operaciones en marcha.

### Desarrolla tu equipo

Eres entrenador. Este es tu equipo. Tu mayor responsabilidad es reclutar y contratar conductores y ayudantes competentes que colaborarán con tu éxito continuo.

### Entrega paquetes

Tu equipo de conductores y ayudantes operará de 20 a 30 Vans y de 5 a 10 motos, atendiendo a miles de clientes.

### Crea tu cultura de equipo

Lideras con una actitud positiva que garantiza que tu empresa reflejará los altos estándares de Amazon y la cultura de la obsesión por el cliente. Capacita, desarrolla y motiva a tu equipo a superar las expectativas en cada entrega.

### Haz que tu empresa crezca

Ofrece una gran experiencia al cliente y obtén la oportunidad de contratar a más personas, entregar más paquetes y hacer que tu empresa crezca.

## LO QUE HACEMOS

### Te ayudamos a empezar

Ofertas exclusivas en Vans de reparto marca Amazon, seguros integrales, dispositivos manuales y otros servicios te ayudarán a poner en marcha tu empresa de servicios de entrega.

### Proporcionamos capacitación

Proporcionamos dos semanas de capacitación práctica para asegurarnos de que estés listo para tener éxito. Comenzamos con una introducción de una semana a Amazon en un aula virtual, seguida de una semana en una estación de entrega, en la que trabajarás con una comunidad actual de propietarios y conductores existentes y donde recibirás sugerencias y aprenderás trucos de los mejores participantes del negocio para que puedas operar con éxito tu empresa de entregas. Todas las capacitaciones presenciales incorporan distanciamiento social y medidas de seguridad mejoradas.

### Te entregamos un kit completo de herramientas

Te brindamos las herramientas y tecnología que necesitarás para administrar tu empresa, diseñadas para que tus operaciones transcurran sin problemas.

### Ofrecemos soporte bajo demanda

Los propietarios reciben apoyo continuo de Amazon, incluido un manual integral de operaciones, asistencia al conductor para problemas en carretera y un entrenador de negocios exclusivo.

### Compartimos nuestra experiencia

Amazon aporta más de 25 años de experiencia tecnológica y logística para guiarte en una de las industrias de más rápido crecimiento en el mundo.





# ¿Qué necesitas para iniciar tu empresa?

Una vez que hayas completado con éxito todas las etapas del proceso de solicitud, estos son algunos de los pasos que deberás seguir para poner en marcha tu empresa:

- **Crea** tu entidad comercial y conviértete oficialmente en el propietario de una empresa de entregas.
- **Compra** tus dispositivos, tarjetas de combustible y uniformes a través de proveedores recomendados a tarifas negociadas por Amazon. Obtén autorización para que tu empresa opere como transportista y solicita un seguro de vehículos.
- **Establece los servicios** que necesitarás para contratar y administrar un equipo de conductores y ayudantes, como verificación de antecedentes, pruebas de drogas, nómina y servicios de contabilidad. Crea un manual para empleados e incluye en él información sobre cómo les pagarás a tus empleados, qué beneficios de salud les ofrecerás, y busca asesoría legal y de otros asesores para darle forma final a tu plan.
- **Configura tu cuenta** en el portal del programa Proveedores de Servicios de entrega de última milla (DSP). Entre otras cosas, deberás proporcionar los detalles de la cuenta bancaria de tu empresa para los pagos, completar una entrevista fiscal y cargar documentación de la empresa.
- **Empieza a entrevistar**, seleccionar y contratar a tus primeros conductores y ayudantes. Este será un proceso continuo a medida que sigas desarrollando tu equipo y tu empresa siga creciendo.
- **Establece la zona de tu equipo** dentro de la estación de entrega local, y aprende y refina los procesos y el tiempo para cargar tus Vans.
- **Capacita a tu equipo** en una cultura obsesionada con el cliente y enfocada en la seguridad, y también en las herramientas y procesos que utilizarán para realizar entregas. Comienza a recibir tus Vans, dispositivos, tarjetas de combustible y uniformes y prepárate para las primeras rutas.
- **¡Ponte en marcha!** Comienza con cinco Vans por día en tu primera semana.
- **Haz un seguimiento semanal sobre** el rendimiento con representantes de Amazon desde tu estación de entrega local y junto con tu entrenador de negocios. Los propietarios exitosos agregan rutas adicionales durante los primeros dos meses, por lo que su empresa llega a tener más de 20 Vans después del primer trimestre de operaciones, dependiendo del tipo de servicio de entrega prestado.



# Un día en la vida de un propietario

Ser propietario implica ser el líder de tu equipo en un entorno significa liderar a su equipo en un ambiente de trabajo que funciona a gran velocidad y está en constante cambio.



Programa el trabajo de tus conductores en función de su disponibilidad y las necesidades de tu empresa. Para ello, utiliza las herramientas de programación de Amazon.



Establece las rutas de tu equipo y administra las tareas diarias iniciales, incluyendo el registro de conductores y ayudantes y la entrega de dispositivos, la verificación de equipos y Vans, la supervisión de la carga de los vehículos.



Organiza una junta diaria con conductores y ayudantes, antes de que estos salgan a su ruta, para darles información, inspirarlos y mantener al equipo sincronizado, y haz que todos salgan puntualmente para iniciar sus actividades con el pie derecho.



Rastrea el progreso de tus conductores a medida que realizan entregas y ocúpate de cualquier problema que surja, incluidas preguntas generales, llantas pinchadas o conductores con retraso en las entregas.



Aprovecha el soporte de Amazon según sea necesario. Consulta a tu gerente de zona exclusivo, al equipo de asistencia en carretera y al personal de la estación de entrega de Amazon si tienes preguntas o problemas con paquetes o rutas.



Administra el rendimiento de su equipo y revisa las métricas comerciales, proporciona capacitación, presta ayuda y motiva a tus conductores y ayudantes a mantener una cultura segura y obsesionada con el cliente, y a entregar resultados todos los días. Siempre seguirás reclutando y contratando empleados a medida que tu empresa siga creciendo.



Dale la bienvenida a la estación a los conductores y ayudantes al final del día, y haz preguntas sobre la ruta de trabajo y soluciona cualquier problema respecto de paquetes no entregados.



Al final de la noche, verifica que todas las Vans de reparto tengan combustible y estén estacionadas, y organiza el mantenimiento del vehículo según sea necesario.





# Programa de capacitación de propietarios

Dos semanas de capacitación integral para ayudar a poner en marcha tu empresa con éxito.

## SEMANA 1

Introducción a Amazon y cómo comenzar con tu empresa

- **Descubre** la cultura de obsesión por el cliente de Amazon.
- **Recibe** valiosos consejos sobre la creación de una nueva empresa por parte de un experto.
- **Conoce en profundidad** todas las ofertas exclusivas que Amazon ha negociado para ti.
- **Domina** las prácticas recomendadas de contratación, capacitación y cómo atraer el interés de un equipo grande de empleados.
- **Conoce más** sobre los pros y contras de tener una empresa de servicios de entrega.

## SEMANA 2

En el campo: aprende a convertirte en un Proveedor exitoso de los servicios de entrega de Amazon

- **Observa** los procesos diarios en una estación de entrega de Amazon.
- **Ayuda** a clasificar y cargar paquetes de Amazon.
- **Trabaja** junto a propietarios actuales del programa Proveedores de Servicios de entrega de última milla para ver cómo administran los envíos y las rutas de entrega.
- **Conoce** las herramientas que se utilizan para administrar un negocio de entregas.
- **Familiarízate** con el personal de la estación de entrega.
- **Soluciona** problemas comunes a los que conductores y ayudantes pueden enfrentarse en la carretera.
- **Haz preguntas sobre su trabajo** al personal de la estación después de cada día de entregas y recibe consejos y trucos para mejorar la calidad, seguridad y eficacia de las entregas.



# Costos e ingresos que puedes esperar como propietario

Estos son algunos de los costos clave de inicio, los costos de operaciones en curso y la estructura de ingresos, para tengas una idea de lo que necesitarás para empezar y qué puedes esperar en el futuro. El costo y los ingresos variarán según el tamaño de tu empresa y el lugar donde operes.

## COSTOS DE INICIO

Los costos clave iniciales para convertirse en propietario incluyen los activos y servicios que necesitarás para crear oficialmente tu empresa, comenzar a contratar a tu equipo y prepararte para entregar paquetes.

- Capacitación y licenciamiento de entidades comerciales.
- Servicios profesionales: honorarios de contadores y abogados.
- Suministros de establecimiento de la empresa: laptop, software de control de asistencia.
- Costos de reclutamiento: ofertas de empleo, verificación de antecedentes y pruebas de drogas, capacitación de conductores.
- Jornadas de capacitación.

## COSTOS DE OPERACIÓN EN CURSO

Estos son algunos de los costos recurrentes clave que puedes esperar a medida que tu empresa está en funcionamiento, contratas personal y tu equipo crece, a medida que también aumentan las entregas de paquetes.

- Costos de los empleados: salarios, impuestos de nómina, beneficios, seguros, capacitación continua.
- Costos de vehículos: arrendamiento de vehículos para reparto, mantenimiento habitual, daños, seguros.
- Otros costos de activos: dispositivos, accesorios de dispositivos, uniformes.
- Costos administrativos: ofertas de empleo, verificación de antecedentes y pruebas de drogas.
- Servicios profesionales, según sea necesario.



## INGRESOS

Esta es nuestra estructura de pagos que impulsará tus ingresos de la entrega de paquetes de Amazon.

- Un pago mensual fijo basado en el número de Vans y Motos que estás operando con Amazon.
- Una tarifa de ruta basada en la longitud de tu ruta.
- Una tarifa por paquete basada en la cantidad de paquetes entregados con éxito.





# Acceso a ofertas exclusivas

Aprovechar las ofertas de Amazon facilita todo el proceso de establecimiento de tu empresa. Hemos negociado ofertas exclusivas para los activos iniciales y los servicios continuos de gestión empresarial con proveedores externos de primer nivel a fin de ayudarte a iniciar tu empresa por tan solo MXN 400,000.



Vans con la marca Amazon personalizadas para las entregas



Mantenimiento de vehículos y seguros



Programa Combustible



Uniformes profesionales



Dispositivos Celulares



Servicios que cumplen con las normas de la Secretaría de Transporte



Descuentos en herramientas de reclutamiento



Servicios de nómina, impuestos y contabilidad



Beneficios de salud y servicios para empleados



Apoyo en materia legal



Business coach a tu lado





# Conviértete en un Proveedor de Servicios de entrega

Da el primer paso para convertirte en propietario de tu empresa. Envía tu solicitud ahora en [logistics.amazon.com.mx](https://logistics.amazon.com.mx).

Desde iniciar el proceso de solicitud hasta realizar tu primera entrega, convertirse en propietario puede tardar desde un mes hasta seis meses, dependiendo de la disponibilidad de oportunidades en tu zona.

- Envía tu información básica (Nombre, teléfono, correo electrónico y Ciudad) y los detalles de tu solicitud.
- Conoce y haz preguntas a otros propietarios del programa Proveedores de Servicios de entrega de última milla (DSP) a través de experiencias virtuales.
- Participa en entrevistas por videoconferencia con empleados de Amazon.
- Determina si es adecuado para ti.
- Completa dos semanas de capacitación práctica.
- Establece tu empresa y desarrolla un equipo.
- Comienza a entregar.

## ¿TIENES PREGUNTAS?

Contacta a [logistica-mx@amazon.com](mailto:logistica-mx@amazon.com)



\*Este es un programa nuevo, y si bien tenemos experiencia al trabajar con empresas de servicios de entrega similares y hemos realizado investigaciones adicionales en el sector de entregas, las cifras de costos, ingresos y ganancias iniciales que se incluyen en este folleto son solo proyecciones y no se basan en resultados reales de empresas dedicadas al servicio de entrega. No garantizamos resultados de ningún tipo, incluyendo que lo que gane una empresa que presta servicios de entrega superará la inversión del propietario en su empresa. Los resultados de cada empresa de servicios de entrega diferirán, y los resultados dependerán de una serie de factores, entre ellos el esfuerzo del propietario y la administración de los gastos, así como el tamaño de la empresa.

La cifra de costos iniciales incluye el costo de los artículos que creemos que son esenciales para iniciar una empresa de servicios que entregue paquetes de Amazon, comenzando con cinco Vans de reparto. Es importante destacar que la cifra de costos iniciales supone que una empresa de servicios de entrega aprovecha todas las ofertas de terceros que tienen un impacto en los costos iniciales y que han sido negociadas por Amazon en relación con este programa, incluyendo las ofertas relacionadas con el arrendamiento de vehículos para reparto, seguros, dispositivos móviles y planes de datos, y uniformes. Si bien una empresa de servicios de entrega no está obligada a contratar ninguna de esas ofertas de terceros para participar en este programa, es posible que la empresa de servicios de entrega no pueda alcanzar la cifra de costos iniciales si no lo hace.

El rango de ingresos se basa en las tarifas ofrecidas en las ciudades en las que operamos, y los ingresos reales diferirán en función de una serie de factores, incluyendo las diferencias regionales en las tarifas ofrecidas en relación con este programa, el número de Vans de reparto que opera una empresa de servicios de entrega, el número de rutas de entrega que completa una empresa de servicios de entrega, el número de paquetes que entrega una empresa de servicios de entrega, la participación de una empresa de servicios de entrega en los programas de arrendamiento de vehículos y uniformes negociados por Amazon, y la variabilidad de cualquiera de estos factores a lo largo de un año. El rango de ingresos se basa en empresas de distintos tamaños de flota (entre 20 y 40 Vans), y las cifras se anualizan a lo largo de un año completo. Como resultado, una empresa de servicios de entrega puede no alcanzar las cifras de ingresos del rango hasta que opere un tamaño de flota de 20 a 40 Vans durante un año completo, si alguna vez lo hace.

El rango de utilidades se basa en los mismos supuestos y está sujeto a las mismas limitaciones que el rango de ingresos. El rango de utilidades también incorpora nuestras proyecciones de los costos en los que una empresa de servicios de entrega puede incurrir para operar su negocio y asume, además, que los componentes fijos y variables de la estructura de tarifas en relación con este programa compensarán a una empresa de servicios de entrega por todos sus costos fijos y variables en base a "un peso por cada peso". Una empresa de servicios de entrega no podrá alcanzar la cifra de utilidades si sus gastos exceden estos montos. Este subconjunto de empresas de servicios de entrega puede no ser representativo o reflejar con precisión el rendimiento financiero de todas las empresas de servicios de entrega.

