

# Amazon se ha convertido en aliado de las Pymes en México

**E**n México, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) conforman la columna vertebral de la economía nacional. Según datos del INEGI, representan más del 99 por ciento de las unidades económicas y aportan cerca del 70 por ciento del empleo.

Es en este contexto que la digitalización y el comercio electrónico se han ido posicionando como herramientas necesarias para impulsar el crecimiento y mantenimiento de estas empresas. Amazon México se ha convertido en un aliado de las Pymes, muestra de ello son los más de 27 mil vendedores mexicanos activos, de los cuales el 99 por ciento son pequeñas y medianas empresas (Pymes) que ofrecen en la tienda en línea más de 5 millones de productos de diversos giros.

Gracias a este mundo digital, las ventas nacionales de las Pymes que usan la tienda en línea crecieron un 28 por ciento en 2024 en comparación con el año anterior. Asimismo, el impacto en el empleo también llama la atención, pues las Pymes que venden en Amazon han generado más de 52 mil empleos.

## ¿Por qué los emprendedores mexicanos eligen Amazon?

Amazon México ofrece un conjunto de herramientas, servicios y

Por Redacción

*Las ventas nacionales de las Pymes que usan la tienda en línea crecieron un 28 por ciento en 2024 en comparación con el año anterior*

capacitación diseñados para facilitar a las Pymes su incorporación al comercio electrónico y su expansión, tanto a nivel nacional como internacional.

Al registrarse como vendedor en Amazon, durante un año no se cobra la tarifa mensual y se ofrecen beneficios como los primeros 100 envíos gratis con FBA para nuevos vendedores y 100 unidades sin costo para nuevos productos. Además, los productos pueden llegar a millones de personas en México y se entregan en uno o dos días para los clientes Amazon Prime.

La infraestructura logística de la tienda en línea permite que 8 de cada 10 pedidos se envíen a un estado distinto al de origen del vendedor, lo que amplía el alcance geográfico de los negocios más allá de su entidad. A nivel internacional, más de 3 mil vendedores mexicanos han logrado exportar sus productos a otros países gracias a los servicios internacionales de Amazon, lo que se ha visto

reflejado en un incremento del 12 por ciento en ventas de productos exportados.

Amazon México ofrece distintos programas logísticos para que los vendedores elijan el modelo que mejor se adapte a su operación. Con FBA (Fulfillment By Amazon o Logística de Amazon), el vendedor envía su inventario a los centros de distribución de la compañía y Amazon México se encarga del almacenamiento, empaque, envío y servicio al cliente. Por su parte, Amazon Easy Ship permite que el vendedor mantenga el control del empaque mientras Amazon realiza la entrega.

Los programas han favorecido el aumento en las oportunidades comerciales, la visibilidad para los productos mexicanos, y se ha convertido en una vía para que las pequeñas empresas trasciendan en el mercado nacional y global.

Amazon México no sólo ofrece visibilidad en línea, sino también apoyo con programas como Seller

University, el cual en 2024 impartió 857 capacitaciones, y eventos como Amazon Conecta, en el que se crean oportunidades de educación sobre el comercio digital y diferentes herramientas para el mejoramiento de sus negocios, todo para que las Pymes puedan digitalizarse, profesionalizar su operación y alcanzar nuevos mercados.

A pesar de las facilidades, muchas Pymes enfrentan obstáculos estructurales. Un informe reciente sobre demografía de negocios reveló que, entre mayo de 2019 y mayo de 2023, nacieron 1.7 millones de establecimientos, pero cerraron 1.4 millones, lo que evidencia la importancia de contar con herramientas y canales que les permitan hacer llegar sus productos a más clientes.

Más allá de los desafíos, como la necesidad de invertir en capacitación, digitalización, marketing, comercio electrónico y ciberseguridad, cada vez más Pymes están apostando por soluciones tecnológicas que les ayuden a competir en un mercado en constante transformación.

En este contexto, espacios como Amazon México ofrecen un camino accesible para ampliar su alcance, profesionalizar sus operaciones y aprovechar las ventajas del comercio digital. Si bien cada empresa enfrenta su propio proceso de crecimiento, contar con aliados tecnológicos puede marcar la diferencia al abrir nuevas oportunidades dentro y fuera del país.

