

Amazon México anuncia reducción histórica de comisiones para vender, impulsando el crecimiento de PyMEs mexicanas

Recopilado por Amalia Beltrán



Amazon baja los costos de envío de Logística de Amazon (FBA, por sus siglas en inglés) en promedio 51% en productos menores a \$299 MXN y ofrece meses sin intereses a clientes en productos FBA mayores a \$299 MXN sin costo adicional para sus vendedores.

Amazon México está creando el mejor momento para emprendedores y pequeños negocios con una reducción histórica en las comisiones para vendedores. Esta decisión permite que emprendedores comiencen a vender en Amazon México y que los vendedores existentes crezcan sus negocios con costos más bajos, llegando a millones de clientes en todo el país.

Las principales reducciones en las comisiones FBA es un servicio con el cual Amazon se encarga del almacenamiento, envío, atención al cliente y devoluciones, permitiendo que los vendedores se enfoquen en hacer crecer sus negocios. Las principales reducciones en las comisiones incluyen:

1. Para productos de FBA con un precio menor a \$299 MXN, las comisiones bajan en promedio 51%. Esto permite a los vendedores ofrecer envíos con Amazon Prime

para que los clientes disfruten de la rapidez y confiabilidad que prefieren.

2. Para vendedores de productos esenciales del día a día como alimentos, salud o cuidado personal, la comisión de FBA será de solo \$6 MXN por unidad, lo que les permite ofrecer una selección más amplia de productos con mejores precios.

3. Los vendedores que utilizan FBA ahora pueden ofrecer productos mayores a \$299 MXN a meses sin intereses sin que esto les genere comisiones adicionales. Esto facilita la comercialización de productos de mayor valor y acelera las ventas al dar más conveniencia y opciones de pago a los clientes.

4. Los nuevos vendedores que abran su tienda en Amazon recibirán 12 meses sin comisión mensual. Después, si las ventas mensuales son menores a \$26,000 MXN, la comisión de suscripción será de solo \$75 MXN al mes, una reducción significativa de los \$600 MXN anteriores.

Más oportunidades para las PyMEs mexicanas

Más de 27,000 PyMEs mexicanas ya confían en Amazon.com.mx para vender. Con estas comisiones reducidas, más emprendedores pueden lanzar sus productos, formalizar sus negocios y alcanzar millones de clientes en todo México.

Las PyMEs mexicanas son la fuerza impulsora del comercio electrónico en Amazon México y un motor vital para la economía del país. Estas reducciones ayudan directamente a los vendedores a crecer sus negocios.

En 2024, estas PyMEs generaron

más de \$27 mil millones MXN en ventas y contribuyeron \$19.4 mil millones MXN al PIB de México, apoyando más de 52,000 empleos en todo el país.

Qué significa esto para los clientes

Los clientes también se benefician. Con estas comisiones reducidas, más vendedores locales pueden ofrecer productos a precios competitivos, con entregas rápidas a través de Amazon Prime, meses sin intereses, y el servicio de excelencia al cliente que Amazon ofrece, incluyendo devoluciones fáciles.

Por ejemplo, un vendedor de café molido que antes pagaba \$62.60 MXN en comisiones de FBA ahora paga solo \$6 MXN, un ahorro que puede trasladar a sus clientes con mejores precios y ofrecer más productos en la tienda. Asimismo, los

vendedores pueden ahora ofrecer mayor conveniencia con meses sin intereses para sus clientes sin que esto les genere costo adicional en productos mayores a \$299 MXN, como un electrodoméstico o incluso una TV para disfrutar los partidos de la selección mexicana.

Más vendedores, significa más selección de productos locales, más opciones, y más oportunidades para descubrir negocios mexicanos únicos.

Apoyo en cada paso

Amazon no sólo reduce comisiones, también apoya a los emprendedores mexicanos en cada paso con capacitación gratuita, herramientas para hacer crecer sus marcas y programas como Hecho en México, la Insignia de Pequeñas Empresas y la Semana de las Pequeñas Empresas.

