

Cómo la reducción de tarifas logísticas en Amazon México está impulsando el crecimiento de las PyMEs mexicanas

Recopilado por Amalia Beltrán



El comercio electrónico en México atraviesa un momento de transformación acelerada. Cada vez más emprendedores y pequeñas empresas buscan digitalizarse para llegar a nuevos clientes, pero los costos operativos —en particular los logísticos— siguen siendo una de las principales barreras para dar ese paso. Se analiza cómo las recientes reducciones de tarifas logísticas anunciadas por Amazon México están impulsando el crecimiento de las PyMEs mexicanas.

El contexto: costos logísticos como barrera de entrada al comercio electrónico

En México, las pequeñas y medianas empresas representan el 99.8% de los establecimientos y generan el 52% del PIB del país, según datos del INEGI. Sin embargo, uno de los principales retos para su digitalización sigue siendo el costo logístico asociado a vender en línea: almacenamiento, empaque, envío, y gestión de devoluciones. El comercio electrónico en México creció un 19.2% en 2026, alcanzando \$941 mil millones MXN en valor

de mercado, de acuerdo con el Estudio de Venta Online 2026 de AMVO. Este crecimiento trae consigo más oportunidades, pero también exige que los vendedores cuenten con estructuras de costos que les permitan competir con márgenes saludables, especialmente en productos de bajo precio. En este contexto, las reducciones

en tarifas logísticas que Amazon México ha implementado para sus vendedores se convierten en un factor determinante para democratizar el acceso al canal digital.

Amazon está comprometido con las PyMEs mexicanas

Desde febrero de 2026, Amazon México ha venido implementando ajustes significativos en las tarifas de su servicio Logística de Amazon (FBA), con el cual se encarga del almacenamiento, envío, atención al cliente y devoluciones para los vendedores. En junio de 2026 arranca la segunda fase de estas reducciones, ampliando los beneficios a más categorías.

Para Amazon, las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía mexicana. Apoyar su crecimiento no es sólo una prioridad, es un compromiso que la empresa renueva todos los días. Por eso, Amazon decidió expandir la reducción de hasta 50% de sus tarifas de FBA – logística de Amazon a 13 categorías adicionales. Ahora, todos los vendedores podrán disfrutar de tarifas más accesibles, parte de

un esfuerzo continuo por eliminar barreras y ofrecer las mejores condiciones para que los negocios lleguen más lejos, a más clientes, en menos tiempo.

¿Qué cambia?

Productos menores a \$299 MXN. Reducción de hasta el 50% en tarifas logísticas en todas las categorías para productos por debajo de \$299 MXN. Esto permite que productos de consumo frecuente —como snacks, artículos de higiene personal, o accesorios para el hogar— puedan ofrecerse con envío Prime a precios más competitivos. Productos de rango de \$299 a \$499 MXN. Las tarifas logísticas bajaron hasta en un 72% en las categorías de productos esenciales, como Salud y Cuidado Personal, Alimentos, además de Vinos y Licores.

¿Por qué importa?

Estas reducciones benefician a toda la cadena: los vendedores obtienen márgenes más amplios para competir en precio, invertir en inventario o acceder a logística con entregas Prime; y los consumidores encuentran más selección local, mejores precios y opciones de pago como meses sin intereses. Más de 27,000 PyMEs mexicanas ya venden en Amazon.com.mx, generando más de \$27 mil millones MXN en ventas en 2024 y apoyando más de 52,000 empleos en el país. Como señaló Renata Arvizu, Directora de Servicios para Vendedores de Amazon 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.»

