



# **Informe económico sobre el impacto de Amazon en las pymes mexicanas 2024**

Publicado en abril 2025

# Construyendo juntos: Amazon y las pymes mexicanas

Durante 2024, las pequeñas y medianas empresas (pymes) en México evidenciaron un crecimiento próspero representando el 52% de los ingresos del país, de acuerdo a cifras compartidas por la Secretaría de Economía del Gobierno de México<sup>1</sup>. A pesar de los desafíos, muchas empresas encontraron formas de adaptarse y aprovechar las oportunidades digitales para transformar sus operaciones, llegar a nuevos países y continuar su crecimiento.

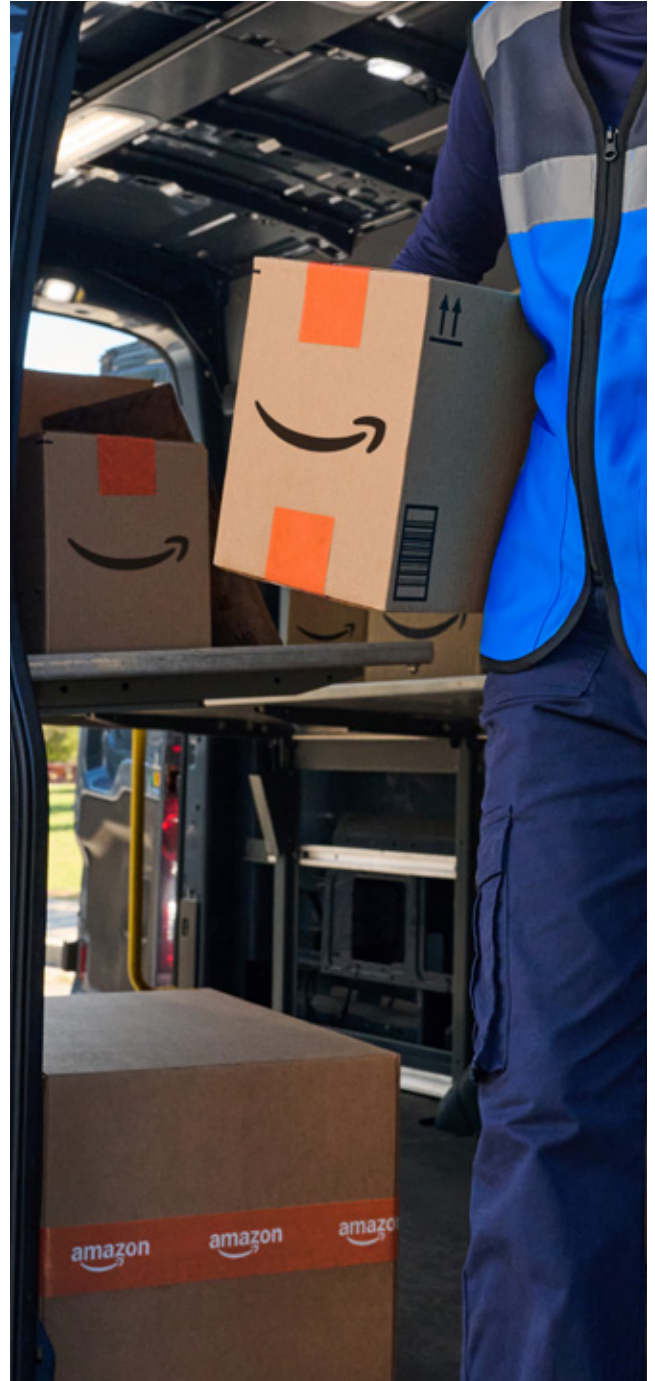
Este informe tiene como objetivo describir el impacto de Amazon en las pymes mexicanas en 2024. Se centra en cómo las pymes han encontrado oportunidades en la tienda de Amazon para prosperar en un entorno económico desafiante, conectando con consumidores tanto locales como a nivel internacional. Desde su llegada a México hace 10 años, Amazon ha ayudado a empresas de todos los tamaños a digitalizarse y expandirse globalmente. A través de la inversión continua en logística, herramientas empresariales y programas de capacitación, Amazon ha apoyado el crecimiento de **más de 27,000 vendedores mexicanos**, de los cuales **99% son pequeñas y medianas empresas**.

Las historias de éxito de las pymes mexicanas son diversas: empresas familiares con generaciones de productos de calidad, emprendedores con marcas innovadoras, artesanos que venden productos hechos a mano y empresas rurales que llegan a clientes en todo el mundo. Este crecimiento ha sido posible, primero, debido al notable trabajo y la pasión que los dueños de negocios y emprendedores en México invierten en sus empresas, y también gracias a la accesibilidad y las herramientas que proporciona Amazon, que les permiten competir a nivel mundial.

En 2024, las empresas mexicanas que venden en la tienda de Amazon incrementaron un 28% sus ventas nacionales, frente al año anterior. Además, a través de nuestro Programa de Venta Global, **más de 3,000 de estas empresas exportaron** a otros países a través de Amazon y **aumentaron sus ventas un 12%** en comparación al año anterior.

A través de inversiones continuas y programas de capacitación, Amazon mantiene su compromiso con el éxito de las pymes mexicanas. En un panorama económico dinámico, las empresas más resilientes son aquellas que han adoptado la digitalización y se han conectado con otras geografías.

Este informe refleja la fortaleza, la innovación y la perseverancia de las pymes mexicanas y cómo Amazon México continúa apoyándolas con las herramientas necesarias para el crecimiento y la expansión, tanto a nivel local como global.



<sup>1</sup> Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior. (2024). Mipymes mexicanas: motor de nuestra economía.

## Un vistazo del éxito de las pymes mexicanas vendiendo en Amazon en 2024



**+27,000**

vendedores mexicanos activos  
en Amazon.com.mx



**99%**

son pequeñas y medianas  
empresas (pymes)



**+5 millones**

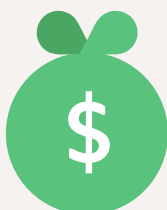
de productos ofrecidos



Incremento del

**28%**

en ventas nacionales  
por pymes mexicanas



**19,4 mil**

millones de pesos  
aportados al PIB del país<sup>2</sup>



**+52 mil**

empleos generados a  
través de las pymes<sup>3</sup>



**88%**

de los paquetes van a un  
estado diferente al de origen



**+3,000**

vendedores exportan  
sus productos



**12%**

de crecimiento en ventas  
de productos exportados

### Principales destinos de exportación:

#1	Estados Unidos	
#2	Canadá	
#3	España	

<sup>2</sup> Amazon. (2025). Amazon's Economic Impact México [Estudio encargado a PwC].

<sup>3</sup> Amazon. (2025). Amazon's Economic Impact México [Estudio encargado a PwC].

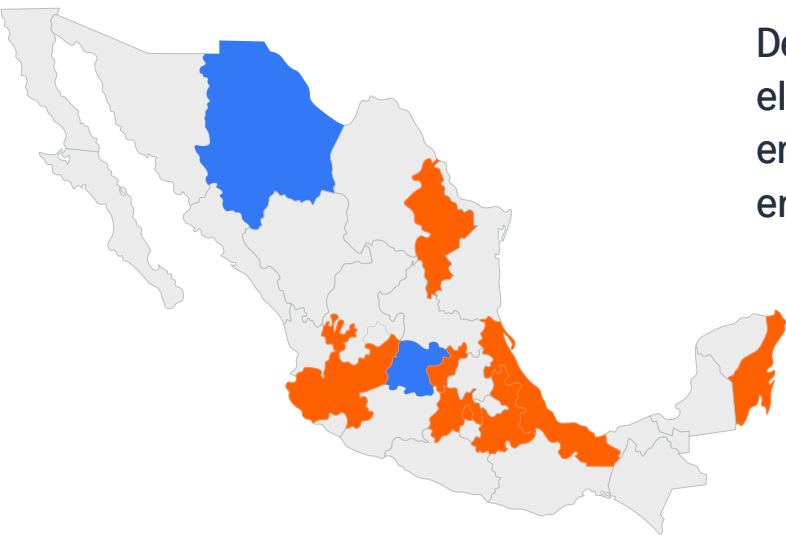


3

## Huella Nacional: Empoderando comunidades en todo México



# Las pequeñas y medianas empresas que venden en Amazon están ubicadas en todo México



De norte a sur, estas empresas impulsan el crecimiento económico local, crean empleos y abren nuevas oportunidades en las comunidades donde operan.

## Los estados de México con más pymes vendiendo en Amazon en 2024



	<b>Ciudad de México</b> <b>+7400</b> pymes <b>8%</b> de crecimiento anual	<b>Estado de México</b> <b>+4600</b> pymes <b>12%</b> de crecimiento anual	<b>Jalisco</b> <b>+3700</b> pymes <b>12%</b> de crecimiento anual	<b>Nuevo León</b> <b>+2300</b> pymes <b>9%</b> de crecimiento anual
	<b>Puebla</b> <b>+1200</b> pymes <b>9%</b> de crecimiento anual	<b>Querétaro</b> <b>+900</b> pymes <b>5%</b> de crecimiento anual	<b>Veracruz</b> <b>+600</b> pymes <b>10%</b> de crecimiento anual	<b>Quintana Roo</b> <b>+600</b> pymes <b>12%</b> de crecimiento anual



El crecimiento promedio de las pymes nacionales que venden en Amazon.com.mx en 3 años es del

**92%**

## Los estados destacados por crecimiento de pymes registradas

	<b>Guanajuato</b>	<b>+1100</b> pymes	<b>13%</b> % de crecimiento anual
	<b>Chihuahua</b>	<b>+600</b> pymes	<b>13%</b> % de crecimiento anual

4

## Las soluciones de Amazon para las pymes mexicanas





# Crecimiento y soluciones de expansión

Nuestros programas brindan a los vendedores las herramientas, la capacitación y los recursos que necesitan para tener éxito en el competitivo mercado minorista global. Desde la optimización de los listados de productos hasta el dominio de las estrategias de marketing, estas iniciativas impulsan el crecimiento y abren nuevas oportunidades para los emprendedores mexicanos.



## Logística de Amazon (Fulfillment by Amazon, FBA)

Simplificamos las operaciones de nuestros vendedores al poner a su disposición la infraestructura global y la logística de Amazon, al encargarnos del almacenamiento del inventario, la preparación de los pedidos, el envío y el servicio al cliente. En 2024, **más de 13,800 vendedores de Amazon** utilizaron este servicio, evidenciando un **incremento del 8%** en comparación con el 2023.



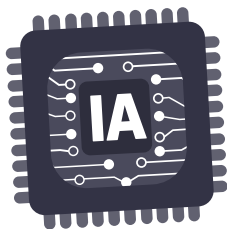
## Amazon Easy Ship

Permite a los vendedores contratar la red de transporte de Amazon para así enviar los productos a sus clientes, con precios competitivos, entregas rápidas y rastreables. Dado que **8 de cada 10 paquetes** se envían a estados diferentes al origen del vendedor, la gestión de la logística puede ser un desafío importante para los emprendedores.



## Programa de Venta Global

El programa de Venta Global apoya los objetivos de exportación de México, permitiendo que los vendedores lleguen a 18 países. En 2024 **más 3 mil pymes exportaron con el apoyo de Amazon**, superando los **3,080 millones de pesos en ventas**, lo que representó un aumento del 12% con respecto al 2023.



## Servicios de Inteligencia Artificial

Simplificamos la creación de listados de productos de alta calidad con herramientas con apoyo de la Inteligencia Artificial. Ahora, los vendedores pueden generar descripciones y detalles de productos proporcionando una breve descripción, una URL de su sitio web o una imagen del producto.

Las herramientas de mejora empresarial y los programas de reconocimiento de Amazon están diseñados para apoyar a las empresas en su crecimiento y expansión, ofreciendo soluciones que optimizan la protección de marcas, aumentan la visibilidad de las pequeñas y medianas empresas, mejoran las oportunidades de venta de negocio a negocio y facilitan el acceso a fabricantes mexicanos certificados.



## IP Accelerator

Ayudamos a las pymes a proteger sus marcas conectándolas con proveedores de servicios legales especializados en registro de marcas comerciales, solicitudes de derechos de autor y patentes, y disputas de propiedad intelectual. El programa ofrece tarifas competitivas y orientación experta para asegurar la propiedad de la marca a nivel local e internacional.



## Amazon Business

Nuestra tienda de negocio a negocio está transformando el comercio en México al conectar vendedores con **más de 5 millones de compradores empresariales**. Los vendedores se benefician de clientes que realizan compras mayores con menos devoluciones, además de acceder a herramientas especializadas y opciones de descuento por volumen. Amazon Business permite a las empresas compradoras optimizar sus adquisiciones, reducir costos y simplificar sus procesos administrativos.



## Centro de manufactura

Conectamos fabricantes mexicanos certificados con vendedores para impulsar la creación y venta de marcas propias en la tienda de Amazon.com.mx. Lanzado en julio 2024, el programa aprovecha la posición estratégica del país y sus acuerdos comerciales con Estados Unidos, permitiendo a vendedores de la tienda de Amazon acceder a una red de fabricantes locales para desarrollar productos y alcanzar otras geografías.





## Más visibilidad para las pymes

Impulsamos la visibilidad de las pequeñas y medianas empresas mediante campañas como “Días de las Pequeñas Empresas”. También contamos con iniciativas como “Hecho en México”, que destaca productos nacionales, y “Climate Pledge Friendly”, que promueve productos que cumplen con criterios de sostenibilidad, fortaleciendo la presencia de las pymes en el comercio electrónico.



## Hecho en México

Está diseñado para facilitar a los clientes la identificación y compra de los productos fabricados en el país, disponibles en nuestra tienda. Ofrecemos una amplia variedad de productos, desde artículos hechos a mano por artesanos hasta accesorios para oficina. Nuestro programa da visibilidad a las pymes mexicanas, ayudándolas a digitalizarse y conectar con los consumidores, y colaboramos con entidades gubernamentales y ONGs para ampliar su alcance.

# +80,400

productos Hechos en México  
disponibles en [Amazon.com.mx](https://www.amazon.com.mx)



5

## Nuestro apoyo a las pymes mexicanas para que lleguen aún más lejos



# Nuestros programas y eventos de educación diseñados para las pymes mexicanas

Ofrecemos a las pymes herramientas clave para prosperar en el competitivo entorno minorista global, incluyendo iniciativas de capacitación y relacionamiento que se enfocan en el comercio electrónico y el fortalecimiento empresarial.



## Seller University

Nuestro programa educativo para vendedores ofreció **857 sesiones de capacitación en 2024**, alcanzando a **más de 22,000 vendedores nacionales**, un aumento del 15% respecto a 2023 (747 capacitaciones, 19,000 vendedores). El programa proporciona contenido gratuito que incluye tutoriales, artículos y guías sobre optimización de productos, gestión de inventario, publicidad y servicio al cliente, ayudando a las pymes a fortalecer sus capacidades en comercio electrónico.



**+81,300**

Es el total de horas de capacitación que recibieron pymes mexicanas en Seller University durante 2024





## Amazon Conecta

Nuestro evento anual insignia para pymes mexicanas, reúne a **más de 1,500 emprendedores** para ofrecer estrategias de comercio electrónico y relacionamiento.



## Global Selling Days

Impulsamos el crecimiento de los potenciales y nuevos vendedores en la tienda de Amazon.com.mx con encuentros especiales: Días de Venta Global, eventos bianuales para nuevos vendedores que proveen herramientas de inicio y consejos para el éxito en línea, y Atlas, reuniones bianuales diseñadas para vendedores experimentados que buscan expandir sus negocios en la tienda.



## Lógralo Online

En colaboración con Socialab México y Disruptivo.tv, apoyamos la digitalización de negocios liderados por mujeres. En 2024, la iniciativa **registró 706 emprendedoras, capacitó a 220 y 48 completaron el programa.** Además, **15 startups** compitieron por un **fondo semilla de \$120,000 MXN.** Dado que casi la mitad de las pymes mexicanas están dirigidas por mujeres, este programa les permite tener éxito en el comercio digital.

# Más Fuertes Juntos:

## Alianzas Estratégicas y Asociaciones

Amazon impulsa el crecimiento de las pymes mexicanas mediante alianzas estratégicas con organizaciones gubernamentales y asociaciones industriales, brindando recursos, capacitación y acceso a otros países.

Amazon también fomenta oportunidades de colaboración con socios estratégicos como la Secretaría de Economía, la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), el Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE), autoridades locales y estatales de Guanajuato, Sinaloa, Campeche, Chiapas, Yucatán, Quintana Roo, Tabasco, Oaxaca, Veracruz, Baja California y CDMX, el Senado de México, la Embajada de Estados Unidos en México, la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo de los Estados Unidos Mexicanos (CONCANACO) y la Asociación de Emprendedores de México (ASEM).







6

**Conoce a algunas de las pequeñas y medianas empresas mexicanas que triunfan en Amazon**



## Zen-Zei



“Amazon es una gran solución para probar tus ideas. Puedes agarrar la idea que tengas y sacarla al mercado; y muy probablemente tengas ventas en tus primeros días porque Amazon ha crecido tanto en México que seguramente alguien va a buscar el producto que estás vendiendo”

Zen-Zei es una empresa de suplementos formulados por expertos, con ingredientes y hierbas naturales para ayudar a mantener una vida saludable.

“Amazon es la tienda más confiable y más segura que existe. Al yo decir que tengo mis productos en Amazon, por supuesto que eso genera confianza en las personas, automáticamente. Eso me ayudó muchísimo porque el solo hecho de estar en Amazon ya hace que Menique sea confiable.”

Menique es una editorial mexicana independiente que fomenta la imaginación y el aprendizaje infantil a través de una cuidadosa selección de literatura y juegos de memoria. Sus productos están diseñados para estimular la creatividad y el desarrollo cognitivo de los más pequeños, brindando experiencias únicas que los acompañan en su crecimiento.



## Menique

## Ferso



“Cuando eres una empresa familiar, y normalmente emprendedores, no tienes esa fuerza de ventas que te gustaría para impulsar ese crecimiento que buscas y Amazon es justamente esa herramienta que te permite llegar a toda la República mexicana y otros países”

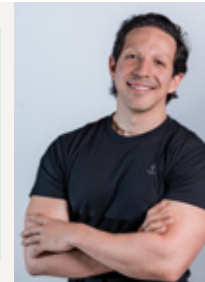
FERSO Industrias es una empresa familiar mexicana que refleja su compromiso con el planeta a través de productos de cuidado personal y limpieza del hogar.

Sus artículos están elaborados con ingredientes de alta calidad y son respetuosos con el medio ambiente, promoviendo un estilo de vida más sostenible.

“Amazon es para nosotros el escaparate más grande del mundo y a nosotros nos ayuda a llegar a lugares donde no podemos llegar físicamente. Podemos llevar nuestro producto a muchísimos más lugares y a darnos a conocer con mayor eficiencia en cuanto a logística, para dedicarnos a lo que nos gusta: el diseño y la producción de ropa”.

John Leopard es una tienda en línea especializada en moda para hombres, enfocada en ofrecer prendas que fusionan calidad, innovación y elegancia.

Más que simplemente vender ropa, su objetivo es crear conexiones duraderas con cada cliente, ofreciendo estilo y confianza en cada pieza.



## John Leopard

## Two sisters



“Para nosotros ha sido verdaderamente gratificante que la misión de nuestra empresa mexicana, Two Sisters, ha ido de la mano de Amazon. Nos ha permitido seguir diseñando con el corazón, con el alma, orgullosamente mexicano, y darle trabajo a nuestros artesanos y a nuestras bordadoras, para seguir llegando a nuestros clientes con estas ideas. Amazon nos da retroalimentación de los clientes cuando reciben su producto y esto nos ayuda a nutrir nuestros nuevos diseños.”

Two Sisters nació del amor entre dos hermanas y su pasión por llevar el arte mexicano al mundo a través de la moda. Cada prenda, hecha a mano en talleres locales, es un homenaje a la riqueza cultural y artesanal de México. ¡Vístete con historia y creatividad en cada detalle!



“Estamos honrados de seguir contribuyendo al crecimiento de México. Es nuestra intención generar un impacto positivo en la sociedad con cada proyecto que impulsamos, dándonos la oportunidad de retribuir con innovación y excelencia. Reconocemos la confianza de nuestros clientes, pymes y aliados, y reafirmamos nuestro compromiso de seguir promoviendo iniciativas que fortalezcan la economía del país”.

**- Renata Arvizu**

Directora de Marketplace  
Amazon México

