



Amazon dará asesoría gratuita a PyMes en México y es un gran negocio para la marca

Amazon busca ofrecer capacitación gratuita para las PyMEs en el país, con el fin de sumar un mayor número de tienda a su plataforma.

Para nadie es un secreto que uno de los grandes salvavidas para las pequeñas y medianas empresas (PyMes) en el mundo será el comercio electrónico, lo que para firmas como Amazon supone una gran área de oportunidad.

En tender el rol que juegan estas unidades económicas en el desarrollo de México así como la debilidad económica que ahora mismo se vive son claves para entender lo que está en juego.

Entre PyMes y economía

De acuerdo a HR Ratings, calificadora de crédito, el coronavirus es un elemento que pondrá las expectativas de crecimiento del país a la baja, durante este año. El motivo es que el sector manufacturero observada en el cuarto trimestre de 2019 podría alargarse hasta el primer trimestre de 2020.

Los datos de la calificadora indican que el crecimiento económico del país para 2020 está estimado en 0.64 por ciento, frente al 0.80 por ciento previamente establecido. Independientemente de la aparición del virus, según HR Ratings el deterioro que la economía mostró en el cuarto trimestre del año pasado, se puede traducir a una menor recuperación para este año.

Las dificultades que las [pequeñas y medianas empresas](#) enfrentaron con un paro de labores obligado es evidente. Sus ventas, ingresos y por tanto su rentabilidad estarían en riesgo.

El impacto a la economía no será menor. Recordemos que según datos del [Instituto Nacional de Estadística y Geografía \(Inegi\)](#), las micro, pequeñas y medianas empresas generan 72 por ciento del empleo y 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país. En México hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8 por ciento del empleo total.

La importancia del e-commerce

Con esto muchas pequeñas y medianas empresas se verán obligadas, cuando menos, a reducir sus operaciones en el terreno físico.

Las soluciones de e-commerce no sólo han demostrado ser una salida viable para estas unidades de negocio no sólo por la facilidad de poder vender sin mantener un punto de venta físico; sino porque además todo parece indicar que este campo de comercialización será la norma para el consumidor post-coronavirus.

De manera puntual, para el caso del mercado mediado y a decir de la [Asociación Mexicana de Venta Online \(AMVO\)](#) el 55 por ciento de las personas adquiere productos y servicios online para evitar salir de casa. La principal razón con 48 por ciento de menciones es para evitar aglomeraciones en tiendas físicas.

De hecho, el 33 por ciento de los usuarios destaca que en el terreno online han aumentado los productos con envío gratis; 34 por ciento resalta que han incrementado las opciones de entrega y 36 por ciento asegura que existen más opciones de pago, mientras que **8 de cada 10 compradores mexicanos** perciben que es algo/muy seguro comprar productos y/o servicios por internet.

Amazon busca a las Pymes: Un gran negocio

Con esto en mente, Amazon busca ofrecer capacitación gratuita para las pequeñas y medianas empresas en el país, con el fin de sumar un mayor número de tienda a su plataforma.

De esta manera, bajo la iniciativa nombrada Amazon Impulsa, que se llevará a cabo los dos primeros días de septiembre de 9 de la mañana a 7 de la noche, la marca ofrecerá a los interesados algunas pláticas que buscan capacitarlos sobre cómo incursionar al comercio electrónico, algunas estrategias para mantenerse en la competencia y, por su puesto, algunos consejos para incorporarse a la red de Amazon. Estos temas se desarrollaron en 15 conferencias que tendrán cupo limitado.

Si bien esta herramienta de capacitación cae como anillo al dedo para muchas pequeñas y medianas empresas, lo cierto es que para Amazon se traduce en un movimiento de negocio interesante.

Por un lado, es una puerta que le permite estar más cerca de la base económica del país, misma que como los números lo indican, aunque unitariamente pueden representar poco, en conjunto son una interesante fuente de ingresos.

Adicional, le permitirá a la firma entender con mayor puntualidad el negocio local, con el fin de adaptar sus propuestas al mercado con mayor exactitud, estrategia que por años a mantenido su negocio en la cima.

Sin duda se trata de una ecuación ganar-ganar en donde, claro, algunos triunfarán más que otros.