

Curso gratis de *Amazon FBA*: guía para principiantes

9 h 30 min · 10 módulos · publicado en marzo de 2025 · imparte: Minoru Isisola, Ana Galván, Gonzalo Pérez, Rolando, Adrián Sáenz

Vídeo completo y gratis: <https://www.youtube.com/watch?v=mERziaGVzM> · Página del curso:

<https://skilio.com/cursos-gratis/guia-amazon-fba/>

Esta guía de Amazon FBA para principiantes es un curso gratis de 9 h 30 min en YouTube que explica qué es Amazon FBA y cómo lanzar tu propia marca, paso a paso. Lo imparte Minoru Isisola, que vende en Amazon desde 2019. Incluye entrevistas a expertos en branding, importación desde China y publicidad en Amazon.

Qué aprenderás

- **Entender Amazon FBA de verdad.** Cómo funciona, sus ventajas, sus riesgos y los errores que más dinero hacen perder a quien empieza.
- **Abrir tu cuenta sin rechazos.** FBA o FBM, plan individual o profesional y los documentos y datos que Amazon revisa al verificarte.
- **Encontrar producto con un embudo.** Generar ideas y analizarlas con Helium 10, y usar ChatGPT para resumir cientos de reseñas de la competencia.
- **Crear una marca que se distinga.** Nombre, packaging, patentes y registro de marca, con los consejos de una experta en branding con más de 30 años de experiencia.
- **Importar desde China con cabeza.** Cómo elegir proveedor en Alibaba y por qué el Incoterm DDP no es tan barato como parece, según un importador.
- **Publicar y lanzar tu producto.** Dónde pesan las palabras clave, imágenes que se comparan con la competencia y campañas con un especialista en publicidad.
- **Escalar sin quedarte sin stock.** La rutina del vendedor y por qué el segundo pedido se prepara antes de agotar el primero.

Temario, con el minuto de cada módulo

1. Introducción y cómo aprovechar la guía

Adrián Sáenz da paso a Minoru Isisola, que vende en Amazon desde 2019. Minoru pide quitar distracciones, verla en una pantalla grande y tomar notas. Lo que viene: escenarios con números según quieras ingresos extra o dedicarte por completo a Amazon, un trabajo de mentalidad, su método para encontrar productos en 24 horas y cómo crear imágenes profesionales sin saber diseño. También hay entrevistas a un importador con más de ocho años de experiencia en China, a una experta en branding, a un especialista en publicidad y a un alumno.

16:25 2. Qué es Amazon FBA, riesgos y errores que evitar

FBA son las siglas de Fulfillment by Amazon: envías tus productos a sus almacenes y Amazon los guarda y los envía a cada cliente. Ventajas: delegar la logística, lanzar más productos y vender en otros países. Problemas: listings cerrados, cuentas bloqueadas o mercancía retenida en aduanas, que conviene afrontar sin decisiones impulsivas. Los errores que más dinero hacen perder: elegir productos sin demanda, vender productos frágiles, electrónicos o con batería, que se devuelven mucho, y no calcular el margen real con tarifas, envío y publicidad. Cierra con Patricio Rodríguez, alumno de la mentoría de pago de Minoru, que cuenta cómo compaginó el negocio con un trabajo de muchas horas.

53:42 3. Cómo crear tu cuenta en Amazon Seller Central

Minoru compara dropshipping, arbitraje y marca privada: el dropshipping desde China tiene envíos lentos y no crea un activo que puedas vender. En FBM tú te encargas de la logística, y el plan individual o el profesional depende de cuántas unidades vendas. Las tarifas oficiales se consultan al día en la página de precios de Amazon para vendedores, junto con la tarifa de almacenamiento. Para abrir la cuenta: el nombre de la empresa exactamente igual que en sus documentos, una tarjeta con saldo y que no sea de prepago, porque Amazon hace un cargo de prueba, una cuenta bancaria, el documento de identidad y una prueba de domicilio del titular.

01:36:14 4. Cómo elegir el producto que vas a vender

Es el módulo más largo, de más de dos horas y media. Con Helium 10 filtra productos con facturación suficiente y, en el ejemplo, un máximo de 750 reseñas, y recorre categorías como mascotas con curiosidad. Descarta marcas con muchos vendedores y productos con mucha regulación. Con Cerebro encuentra la palabra clave principal, mira la tendencia de búsquedas desde 2019 y comprueba que las ventas estén repartidas entre varios vendedores. Para diferenciarse, descarga cientos de reseñas de la competencia y pide a ChatGPT que resuma qué gusta, qué falla y cómo solucionarlo. Ejemplos: un asiento de coche para perros y un recogedor de pelotas deportivas.

04:17:45 5. Logo, packaging y registro de marca, con Ana Galván

Minoru saca ideas de packaging de marcas que cuidan los detalles, como una caja de comida para gatos que sirve de casita, y propone incluir una tarjeta en la caja para pedir reseñas. Busca el nombre con ChatGPT, comprueba que el dominio esté libre y revisa patentes en Google Patents o con un freelancer. De los tipos de marca, denominativa, figurativa y mixta, recomienda registrar al principio solo la denominativa, para poder cambiar el logo después. En la solicitud de Brand Registry de Amazon usa fotos reales del producto, sin retoques. Ana Galván, con más de 30 años de experiencia: un logo solo no vende, la marca necesita una historia y copiar a la competencia para competir en precio es un error.

05:25:41 6. Proveedores en Alibaba y negociación, con Gonzalo Pérez

Antes de escribir a nadie, Minoru prepara una hoja de especificaciones; el precio cambia según el Incoterm, por ejemplo EXW o FOB. Con Trade Assurance de Alibaba, el pago queda retenido hasta que confirmas que has recibido el producto con la calidad y en el plazo pactados. Revisa la tienda de cada proveedor, sus certificados y varias páginas de resultados, porque el primero no siempre es el mejor. Gonzalo Pérez, que importa desde China desde 2016: importar empieza al buscar proveedor, hay fábricas en ferias online o a través de agentes y una videollamada no garantiza que la fábrica sea suya. Como plantea Minoru, elegir solo por precio es el error más común.

06:22:33 7. Importar desde China y enviar a Amazon

Con FOB, el proveedor deja la mercancía a bordo del barco y desde ahí el transporte corre de tu cuenta. Para el envío a Amazon, Minoru imprime la etiqueta con el código de barras de tu producto para que el proveedor la ponga en cada unidad o en el packaging, y calcula con la calculadora de FBA cuánto cuesta el almacenamiento por unidad vendida. Si los números no salen, aconseja descartar el producto aunque le hayas dedicado mucho tiempo. Según Gonzalo, el DDP solo compensa en importaciones pequeñas de prueba: suele ser más caro y, en España, sin los documentos de importación no puedes desgravar ese gasto.

07:11:12 8. Cómo publicar tu producto en Amazon

Para el buscador de Amazon, el título es lo que más cuenta y la descripción, lo que menos. Cada comprador busca la imagen que tiene en la cabeza, así que tus imágenes deben confirmarle que ha encontrado lo que quería. Con X-ray, Cerebro y Frankenstein, de Helium 10, Minoru saca y limpia las palabras de la competencia; las que están en otro idioma van en los términos de búsqueda. Publica la oferta con su SKU, la referencia interna del producto, y crea imágenes que muestran cómo se instala y en qué mejora a la competencia, sin criticarla.

08:04:11 9. Lanzamiento y publicidad, con Rolando

Campañas automáticas y manuales, concordancia amplia, de frase y exacta, y segmentación por productos. Para las reseñas, pide siempre una opinión honesta: manipularlas puede costarte el listing o la cuenta. Al lanzar, revisa que todo funciona y optimiza las campañas a los 10 o 15 días. Rolando lleva más de 20 años en el comercio electrónico y vende en Amazon desde 2015: la publicidad de Amazon no funciona como la de una web propia, hay que fijar un presupuesto y retirar las palabras que gastan sin vender; él pone el límite en unos 25 \$ sin ventas. También habla de experimentar con las ubicaciones para compradores de empresa.

09:16:32 10. Cómo escalar tu negocio

Minoru pide mirar las ventas del primer mes y hacer el segundo pedido antes de quedarte sin stock: según él, es una de las diferencias entre los vendedores a los que les va bien y los que no. Aconseja seguir buscando productos aunque todavía no tengas capital para lanzarlos, porque así, con el tiempo, encuentras uno en pocas horas. Resume su consejo en una palabra, trabaja, y pide paciencia: a él le llevó unos cuatro años llegar a donde quería. Adrián Sáenz cierra dando las gracias a Minoru y menciona que su equipo ofrece un acompañamiento personalizado, de pago, para quien lo quiera.

Preguntas frecuentes

¿Qué es Amazon FBA, para qué sirve y en qué se diferencia de FBM?

Amazon FBA, de Fulfillment by Amazon, es la logística de Amazon: envías tus productos a sus almacenes y Amazon los guarda y los envía a cada cliente. Con FBM te encargas tú de almacenar y enviar. FBA sirve para delegar la parte más pesada y centrarte en encontrar productos rentables. Esta guía de Amazon FBA para principiantes lo explica en los módulos 2 y 3, con sus ventajas y sus riesgos.

¿Qué tengo que pagar para seguir esta guía?

Ver la guía es gratis. Para aplicarla, Minoru recomienda Helium 10 con el plan Platinum como mínimo, que es de pago, además de la cuenta de vendedor de Amazon, el inventario, el diseño y la publicidad. Uno de los entrevistados, Patricio Rodríguez, es alumno de la mentoría de pago de Minoru, y al final Adrián menciona que el equipo de Minoru ofrece acompañamiento personalizado. Nada de eso hace falta para seguir el curso.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de Amazon FBA?

Según la guía, las ventajas son delegar la logística en Amazon, no depender de un solo producto ni de un solo país y poder crecer lanzando más productos o vendiendo en otros mercados. Las desventajas: Amazon puede cerrar un listing o bloquear una cuenta, la mercancía puede quedarse retenida en aduanas y los productos frágiles o con batería generan devoluciones. Minoru aconseja afrontar esos problemas con calma, sin decisiones impulsivas.

¿Amazon FBA es un ingreso pasivo?

No del todo. Minoru lo dice claro en la guía: no es un negocio pasivo al 100 %. Aunque Amazon almacene y envíe, tú tienes que revisar la cuenta, atender a los clientes, optimizar la publicidad, controlar el stock para hacer el segundo pedido a tiempo y seguir buscando productos. Al principio, sobre todo, exige trabajo y paciencia: a él le llevó unos cuatro años llegar a donde quería.

¿Sirve esta guía si vivo en Latinoamérica o en Estados Unidos?

Sí, con matices. Cuando se grabó, Minoru explicaba que, si resides en uno de los países que admite Amazon, puedes vender en cualquier marketplace donde Amazon tenga tienda: vivir en Colombia y vender en Estados Unidos, o vivir en España y vender en México. Amazon te pide un teléfono válido y una tarjeta de crédito o débito con cobertura internacional. La guía enseña con un mercado de ejemplo y explica cómo adaptar los números a tu país. Si te interesa más Mercado Libre, hay un curso aparte sobre cómo vender en Mercado Libre.

¿Cómo crear una marca para vender en Amazon?

La guía sigue estos pasos: elegir un nombre, con ayuda de ChatGPT si quieres, y comprobar que el dominio está libre; revisar que el producto no esté patentado; diseñar logo y packaging, y registrar la marca, al principio solo como denominativa, para darla de alta en Brand Registry con fotos reales del producto. La experta Ana Galván añade que un logo solo no vende: la marca necesita una historia y diferenciarse de la competencia.

Glosario

FBA

Fulfillment by Amazon: la logística de Amazon. Amazon guarda tus productos en sus almacenes y los envía a cada cliente.

FBM

Fulfillment by Merchant: vendes en Amazon, pero tú almacenas y envías los pedidos.

Embudo de búsqueda

Método de la guía para elegir producto: primero se generan muchas ideas y después se analizan y descartan hasta quedarse con una.

Profundidad de mercado

Que la facturación de un tipo de producto esté repartida entre muchos vendedores y no concentrada en dos o tres.

Marca denominativa

Marca registrada solo con su nombre, sin logo. La guía recomienda empezar así para poder cambiar el logo más adelante.

Marca figurativa y mixta

La figurativa protege el logo; la mixta, el nombre y el logo juntos.

Brand Registry

El registro de marcas de Amazon. La solicitud pide fotos reales del producto y datos de la empresa y de la fabricación.

Hoja de especificaciones

Documento con todo lo que debe llevar tu producto. Se envía a los proveedores para pedir precios comparables.

Trade Assurance

Garantía de Alibaba: tu pago queda retenido hasta que confirmas que el pedido ha llegado como se acordó.

FOB

Free on Board: el proveedor deja la mercancía a bordo del barco; desde ahí, el transporte corre de tu cuenta.

DDP

Delivered Duty Paid: el proveedor entrega en tu puerta con transporte, aranceles e impuestos pagados. Es cómodo, pero suele salir más caro.

SKU

Stock Keeping Unit: la referencia interna que das a cada producto, por ejemplo ACP-1.

PPC

Pay per click: publicidad en la que solo pagas cuando alguien hace clic en tu anuncio. Es la de los productos patrocinados de Amazon.