

Plataformas de marketing de afiliados

Guia comparativa 2026: plataformas reconocidas y menos conocidas para el mercado de habla hispana, alternativas latinoamericanas, redes internacionales y opciones de nicho, con pros, contras y enlaces oficiales.

Plataformas para el mercado de habla hispana y Latinoamerica

Hotmart

40-80% por venta

Ecosistema brasileno (con oficinas en Amsterdam) enfocado en infoproductos: cursos, membresias, ebooks y eventos. Es el punto de partida mas habitual para quien promociona formaciones en espanol y portugues.

Pros

- Marketplace enorme de infoproductos en espanol y portugues
- Comisiones altas, definidas por cada productor
- Pagos adaptados a metodos locales de LatAm
- Enlace de afiliado protegido durante todo el checkout
- Barrera de entrada muy baja: registro gratuito

Contras

- La calidad de los productos varia mucho segun el productor
- Cookie de seguimiento variable, depende de cada vendedor
- Soporte al afiliado limitado frente a dudas puntuales

<https://www.hotmart.com>

ClickBank

Hasta 75%

Red veterana de EE. UU. especializada en infoproductos digitales y suplementos, con algunas de las comisiones mas altas del sector. Su audiencia es sobre todo de EE. UU. y Europa, aunque tiene productos en espanol.

Pros

- Comisiones muy competitivas en productos digitales
- Mas de 3.000 productos en 24+ categorias
- Frecuencia de pago flexible, la elige el afiliado
- Marketplace con rankings para encontrar ofertas rentables

Contras

- Fama de tener productos de baja calidad en la franja baja del catalogo
- Catalogo en espanol mas limitado que Hotmart
- Curva de aprendizaje para filtrar buenas ofertas

<https://www.clickbank.com>

Digistore24

Hasta 90%

Plataforma europea (Alemania) de venta de infoproductos, muy usada tambien por creadores hispanohablantes. Cuenta con un catalogo vetado y pagos multi-divisa, incluido el peso mexicano.

Pros

- Catalogo grande y vetado: unas 8.500 ofertas en 44 nichos
- Comisiones muy altas, hasta el 90% en algunos productos
- Pagos en varias divisas, incluido MXN, USD y EUR
- Umbral de pago minimo bajo (50 EUR aprox.)

Contras

- Interfaz y soporte pensados originalmente en aleman/ingles
- Menor presencia de marca en LatAm que Hotmart
- Proceso de aprobacion mas estricto para ciertos productos

<https://www.digistore24.com>

Systeme.io (programa de afiliados)

Comisiones recurrentes

Plataforma de embudos, email marketing y cursos online muy popular entre emprendedores hispanohablantes gracias a su plan gratuito, lo que facilita la conversion como afiliado.

Pros

- Plan gratuito de la herramienta, facil de recomendar
- Comisiones recurrentes mientras el referido siga suscrito
- Buena demanda en el nicho de marketing digital en espanol

Contras

- Nicho especifico: solo tiene sentido si tu audiencia usa funnels
- Comision menor comparada con infoproductos de alto ticket

<https://systeme.io/affiliate-program>

Amazon Afiliados (Amazon Associates)

1% - 10%

Programa de afiliados de Amazon para productos fisicos, disponible en Amazon Espana, Mexico y otros mercados hispanohablantes. Ideal para complementar contenido con recomendaciones de productos.

Pros

- Confianza de marca altisima, facilita la conversion
- Catalogo practicamente ilimitado de productos fisicos
- Barrera de entrada baja y proceso de aprobacion rapido

Contras

- Comisiones bajas comparadas con infoproductos digitales
- Cookie de seguimiento muy corta (24 horas aprox.)
- Cuentas por pais: hay que gestionar varias si tu audiencia es multi-region

<https://afiliados.amazon.es>

Klicana

Hasta 90%

Plataforma de afiliacion lanzada en 2023 por Toni Galvez, enfocada especificamente en Latinoamerica y el publico hispanohablante. Se presenta como alternativa a Hotmart, entregando al afiliado los datos del comprador.

Pros

- Comisiones muy altas, hasta el 90% por venta
- Cookies sin caducidad con atribucion a ultimo clic
- Entrega los datos del comprador al afiliado (poco habitual en el sector)
- Contenido, comunidad y acompanamiento pensados para principiantes

Contras

- Marca joven (2023), con menos trayectoria que Hotmart o ClickBank
- Opiniones mixtas en sitios de resenas (2.9 a 3.5 sobre 5)
- Catalogo de productos mas pequeno y menos diversificado
- Parte de su crecimiento se apoya en referir la propia plataforma, un componente a evaluar con cuidado

<https://klicana.com>

Kiwify

Definida por el productor

Plataforma brasilena de infoproductos (cursos, membresias) que crecio muy rapido desde 2020, comparable a Hotmart. Esta ampliando su alcance mas alla de Brasil hacia el resto de Latinoamerica.

Pros

- Area de miembros incluida y gratuita, con buena experiencia de usuario
- Sin cuota de alta ni mensualidad, solo cobra por venta
- Checkout rapido, pensado para reducir el abandono de carrito

Contras

- Origen y soporte centrados en Brasil y portugues
- En algunos casos el acceso como afiliado depende de invitacion del productor
- Menor presencia de marca en el mercado hispanohablante que Hotmart

<https://kiwify.com>

Eduzz

Definida por el productor

Otra de las plataformas pioneras de Brasil para gestionar y vender infoproductos, junto a Hotmart y Monetizze. Ofrece herramientas de analitica y recuperacion de ventas perdidas.

Pros

- Panel de control completo para seguimiento de ventas y desempeno
- Herramienta de recuperacion de carritos abandonados
- Pagos agiles y estructura de tasas competitiva

Contras

- Enfocada principalmente en el mercado brasileno
- Menor variedad de infoproductos en espanol frente a Hotmart
- Curva de adaptacion si vienes de plataformas en ingles o espanol

<https://www.eduzz.com>

Monetizze

Definida por el productor

Plataforma brasilena de gestion y venta de infoproductos que tambien admite productos fisicos (encapsulados, suplementos), algo poco comun entre sus pares directas.

Pros

- Admite productos fisicos ademas de digitales, mas variedad de nichos
- Tasas competitivas, especialmente en pagos via PIX (Brasil)
- Una de las plataformas mas consolidadas del ecosistema brasileno

<https://www.monetizze.com.br>

Contras

- Enfoque y beneficios de pago pensados para el mercado brasileno
- Interfaz y soporte con menor cobertura en espanol

Braip

Definida por el productor

Plataforma brasilena de infoproductos usada como alternativa a Hotmart, Monetizze y Kiwify, con reportes de ventas y gestion de afiliados similar a sus competidoras directas.

Pros

- Ecosistema completo: checkout, area de miembros y afiliados en un solo lugar
- Buena opcion para diversificar mas alla de Hotmart en nichos brasilenos

<https://braip.com>

Contras

- Menos conocida fuera de Brasil, comunidad hispanohablante mas pequena
 - Documentacion y soporte mayormente en portugues
-

Plataformas internacionales relevantes (otros idiomas / redes globales)

Awin (incluye ShareASale)

Variable por anunciante

Una de las redes de afiliados mas grandes del mundo, con fuerte presencia en Reino Unido y Europa. Tras adquirir ShareASale, su base de anunciantes y editores es enorme y variada.

Pros

- Red muy grande: mas de 30.000 programas de anunciantes
- Gran variedad de categorias, no solo infoproductos
- Infraestructura solida (tracking server-side, cumplimiento GDPR)

Contras

- Interfaz puede resultar compleja por la cantidad de anunciantes
- Comisiones por venta suelen ser bajas en retail tradicional
- Proceso de fusion con ShareASale genera cambios en curso

<https://www.awin.com>

CJ Affiliate (Commission Junction)

Variable por anunciante

Una de las redes de afiliados mas antiguas y grandes del mundo, ahora parte de Publicis. Da acceso a marcas de gran escala y mucho volumen de datos para optimizar campanas.

Pros

- Escala enorme y acceso a marcas reconocidas globalmente
- Buena plataforma de reportes y analitica
- Pionera en formatos como pago por llamada (pay-per-call)

Contras

- Requiere trafico consolidado para que muchas marcas te aprueben
- Curva de aprendizaje mayor que en marketplaces como Hotmart

<https://www.cj.com>

Rakuten Advertising

Variable por anunciante

Red afiliada del grupo Rakuten, enfocada en calidad sobre cantidad. Es especialmente fuerte en moda, lujo y estilo de vida, con marcas mas seleccionadas.

Pros

- Curaduria de anunciantes: catalogo mas premium y cuidado
- Buenas relaciones con publishers de contenido y medios
- Herramientas solidas de proteccion y seguridad de marca

Contras

- Red mas pequena (~1.000 anunciantes frente a los 25.000 de Awin)
- Aprobacion mas selectiva para entrar en algunos programas

<https://rakutenadvertising.com>

Impact.com

Variable por anunciante

Plataforma tecnologica de nueva generacion, preferida por marcas DTC y SaaS modernas frente a las redes tradicionales. Combina la sensacion de programa propio con la comodidad de una red.

Pros

- Interfaz moderna y tracking muy fiable, incluso para apps moviles
- Reportes y analitica entre los mejores del sector
- Trabaja con marcas de gran peso (Adidas, Uber, L'Oreal, etc.)

Contras

- Pensado mas para marcas establecidas que para principiantes
- Menos enfocado en infoproductos en espanol

<https://impact.com>

PartnerStack

Recurrente, variable

Red especializada en programas B2B y SaaS, con comisiones recurrentes y gestion de niveles de revendedores. Es la referencia cuando el nicho es software para empresas.

Pros

- Ideal si tu blog cubre herramientas y software B2B/SaaS
- Comisiones recurrentes mientras el cliente siga activo
- Reportes de pipeline muy completos para partners avanzados

Contras

- Nicho especifico: poco util para infoproductos o productos fisicos
- Algunos programas exigen compromiso o volumen minimo

<https://www.partnerstack.com>

Otras plataformas y nichos especializados (creadores, software, ecommerce)

JVZoo

Definida por el vendedor

Mercado estadounidense enfocado en productos digitales de marketing online, software y formaciones. Muy popular entre infoproductores de habla inglesa desde hace mas de una decada.

Pros

- Pagos instantaneos via PayPal en cada venta aprobada
- Red consolidada de mas de 800.000 afiliados activos
- El vendedor puede aprobar o rechazar afiliados, lo que filtra calidad

Contras

- Practicamente todo el catalogo y soporte esta en ingles
- Nicho muy especifico: marketing online, software y cursos, poca variedad fuera de eso
- Reputacion desigual de algunos productos del nicho 'make money online'

<https://www.jvzoo.com>

WarriorPlus

Definida por el vendedor

Mercado de productos digitales nacido en la comunidad del foro Warrior Forum, con fuerte enfoque en marketing online, software y formaciones en ingles.

Pros

- Sistema de seguimiento detallado a lo largo del embudo de venta
- Permite anadir pixeles de Facebook y Google para reorientar trafico
- Catalogo ordenado por rendimiento, facilita encontrar ofertas rentables

Contras

- Comunidad y productos casi exclusivamente en ingles
- Hay reportes de afiliados con problemas de tracking o pagos con ciertos vendedores
- Menor variedad de nichos fuera del marketing digital

<https://warriorplus.com>

Gumroad

Definida por el creador

Plataforma para creadores que venden productos digitales directamente (ebooks, plantillas, musica, software) e incluye un programa de afiliados integrado y sencillo de activar.

Pros

- Muy facil de usar tanto para el creador como para el afiliado
- Sin necesidad de aprobacion en un marketplace central: el trato es directo
- Popular entre creadores independientes y nicho educativo/creativo

Contras

- No es un marketplace de descubrimiento: hay que buscar creadores caso por caso
- Volumen y variedad de productos mucho menor que Hotmart o ClickBank

<https://gumroad.com>

Payhip

Definida por el creador

Alternativa a Gumroad para vender productos digitales, con programa de afiliados incorporado, pensada para creadores que quieren evitar cuotas mensuales.

Pros

- Sin cuotas mensuales obligatorias
- Incluye cupones, ventas cruzadas y programa de afiliados nativo
- Sencilla de configurar para quien vende productos propios

Contras

- Marca menos conocida, con menor volumen de trafico organico
- Pensada mas para el creador-vendedor que para el afiliado que busca catalogo

<https://payhip.com>

Shopify Collabs / UpPromote

Definida por la tienda

Herramientas para gestionar programas de afiliados dentro de tiendas Shopify. Utiles si tu contenido se enfoca en recomendar productos fisicos de marcas pequenas o medianas con tienda propia.

Pros

- Acceso a marcas DTC (venta directa al consumidor) de nicho, no solo grandes retailers
- Estructuras de comision flexibles definidas por cada tienda
- Bueno para bloggers de estilo de vida, moda, belleza o hogar

Contras

- No es un catalogo unico: cada tienda gestiona su propio programa
- Comisiones y condiciones muy variables, hay que evaluarlas marca por marca

<https://www.shopify.com/collabs>

Nota: las comisiones, condiciones y duracion de cookies dependen de cada anunciante o productor dentro de cada plataforma y pueden cambiar. Verifica siempre las condiciones vigentes en la pagina oficial antes de promocionar un enlace. Documento generado a partir de fuentes publicas consultadas en septiembre de 2026.