

Factores fundamentales en la Selección de Plataformas de Marketing de Afiliados para Potenciar el Éxito Empresarial de Emprendedores ecuatorianos en el Marco del Año 2024.

Fundamental factors in the selection of affiliate marketing platforms to enhance the business success of Ecuadorian entrepreneurs within the framework of the year 2024.

Víctor Miguel Ordóñez-Viscaino¹
Pontificia Universidad Católica del Ecuador - Ecuador
vordonez4692@pucesm.edu.ec

María Claudia Rivera-Prado²
Pontificia Universidad Católica del Ecuador - Ecuador
mrivera@pucesm.edu.ec

doi.org/10.33386/593dp.2024.3.2468

V9-N3 (may-jun) 2024, pp 681-695 | Recibido: 23 de marzo del 2024 - Aceptado: 02 de abril del 2024 (2 ronda rev.)

1 ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-7158-0978>

2 ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0713-2220>

Cómo citar este artículo en norma APA:

Ordóñez-Viscaino, V., Rivera-Prado, M., (2024). Factores fundamentales en la Selección de Plataformas de Marketing de Afiliados para Potenciar el Éxito Empresarial de Emprendedores ecuatorianos en el Marco del Año 2024. 593 Digital Publisher CEIT, 9(3), 681-695, <https://doi.org/10.33386/593dp.2024.3.2468>

Descargar para Mendeley y Zotero

RESUMEN

La constante evolución tecnológica en el mundo actual ha impulsado el fortalecimiento de modelos de negocios escalables. El marketing de afiliados representa una oportunidad significativa para emprender de forma independiente en el ámbito digital. Permite a los afiliados generar ingresos pasivos las 24 horas del día, los 7 días de la semana, con una inversión mínima y bajo riesgo al promocionar productos de terceros a nivel global y recibir compensaciones monetarias. En este contexto, la elección de la plataforma de afiliados y las estrategias de marketing digital son fundamentales para alcanzar el éxito a corto y mediano plazo.

Los factores fundamentales que intervienen en la elección de la plataforma de afiliados identificados son los tipos y valores de compensaciones, el tipo de productos, la tasa de comisión, la vida útil de las cookies, el número de anunciantes y editores, las principales plataformas habilitadas en Ecuador analizadas son: flexoffers, hotmart., Awin, ClickBank, Rakuten advertising.

Tras realizar un análisis comparativo de las plataformas de afiliados seleccionadas para identificar sus variables principales, beneficios y oportunidades, se observa que cada una presenta características distintivas y está dirigida a grupos objetivos específicos, como influencers, bloggers, propietarios de sitios web y emprendedores interesados en obtener compensaciones monetarias a través del marketing de afiliados. En conclusión, resulta crucial examinar detenidamente y seleccionar la plataforma más adecuada, teniendo en cuenta los factores mencionados.

Palabras claves: compensaciones monetarias, marketing de afiliados, modelos de negocios, ingresos pasivos, plataformas de afiliados

ABSTRACT

The constant technological evolution in today's world has driven the strengthening of scalable business models. Affiliate marketing represents a significant opportunity for independent entrepreneurship in the digital realm. It allows affiliates to generate passive income 24 hours a day, 7 days a week, with minimal investment and low risk by promoting third-party products globally and receiving monetary compensation. In this context, the choice of affiliate platform and digital marketing strategies are fundamental to achieving success in the short and medium term.

The fundamental factors influencing the choice of affiliate platform identified include the types and values of compensations, the type of products offered, commission rates, cookie lifespan, and the number of advertisers and publishers. Among the main platforms available in Ecuador that have been analyzed are FlexOffers, Hotmart, Awin, ClickBank, and Rakuten Advertising.

After conducting a comparative analysis of the selected affiliate platforms to identify their key variables, benefits, and opportunities, it becomes evident that each platform possesses distinctive characteristics and caters to specific target groups such as influencers, bloggers, website owners, and entrepreneurs seeking monetary compensation through affiliate marketing. In conclusion, it is crucial to carefully examine and select the most suitable platform, taking into account the mentioned factors.

Keywords: monetary compensation, affiliate marketing, business models, passive income, affiliate platforms.

Introducción

En el siglo XXI, como resultado de la constante evolución tecnológica, han surgido modelos de negocios escalables como el marketing de afiliados que permite obtener ingresos pasivos a los afiliados, promoviendo productos de terceros a cambio de compensaciones monetarias por los resultados obtenidos.

El marketing de afiliados se ha convertido en un componente integral de los negocios en línea que ha permitido a todos los integrantes de la cadena de valor obtener ganancias, es así que las empresas logran ampliar su cobertura de mercado, los productores vender sus productos a gran escala y los afiliados generar ingresos pasivos ofreciendo productos y servicios de terceros. El marketing digital como indica Guatemal Mariano et al., (2019) “ofrece una amplia gama de herramientas y técnicas impulsadas por la tecnología para emprendedores que buscan desarrollar y promocionar productos y servicios en plataformas digitales, (p 20.)

A pesar de ser un modelo de negocio de gran escala, existen dudas al respecto sobre cómo alcanzar una efectividad en el mediano y largo plazo, la elección de las plataformas de afiliados y su influencia en la publicidad en línea. El marketing de afiliados “se ha transformado en una herramienta de publicidad online que puede generar grandes beneficios pero que debe de seguir una evolución adecuada para que su gestión sea eficiente” (Rodríguez Vázquez, 2009, p. 200).

En este sistema, el afiliado al obtener su enlace, se convierte en un nexo entre el promotor y el usuario final o cliente promoviendo los productos o servicios de individuos o empresas a cambio de una compensación monetaria por los resultados obtenidos, para lo cual debe aplicar estrategias de marketing digital y la utilización de varios métodos que le permiten llegar a su mercado objetivo. One.com indica que el marketing de afiliados “funciona porque los tres actores clave de este proceso ganan” (2023).

Para que los afiliados puedan obtener resultados en este modelo de negocios uno de los elementos fundamentales es la elección de la plataforma de afiliados, donde se deben determinar los productos/servicios a promocionar, los valores de pago y las estrategias de marketing digital. Es importante escoger una plataforma de afiliados confiable y que tenga una amplia oferta de productos con el fin de encontrar más afinidades, garantizando una estrategia de divulgación más sólida y de valor (Hotmart.com, 2022). En el Ecuador la disminución del analfabetismo digital al 8.3% en el 2023 de acuerdo al INEC y el aumento de la utilización de las redes sociales y medios digitales para la realizar comparas a raíz de la pandemia genera una un ecosistema adecuado para incursionar en el emprendimiento del marketing de afiliados.

La presente investigación tiene como objetivo realizar un análisis comparativo de los factores fundamentales para la elección de una plataforma de marketing de afiliados, con el propósito de brindar una guía informada a emprendedores ecuatorianos que buscan establecer negocios exitosos en este ámbito. Se aborda la creciente importancia del marketing de afiliados en el panorama ecuatoriano en tres fases fundamentales. Primero, se contextualizarán las oportunidades que brindan las plataformas de afiliados más relevantes aceptadas en el Ecuador.

Segundo, se identificarán los factores fundamentales que desempeñan un papel crucial en la elección de una plataforma de marketing de afiliados para construir una matriz comparativa detallada, evaluando cualitativamente cada plataforma en función de los factores identificados.

La última fase se enfocará en detallar los factores y su impacto en el éxito del emprendimiento al momento de seleccionar la plataforma de afiliados, así como en proporcionar recomendaciones prácticas que orienten a los emprendedores. Se destacarán las plataformas más adecuadas de acuerdo a los objetivos comerciales individuales. El objetivo es ofrecer una herramienta valiosa y estratégica para quienes deseen adentrarse en el marketing

de afiliados en el Ecuador en 2024, respondiendo a la pregunta: ¿Cómo tomar la mejor decisión al elegir una plataforma de afiliados para emprender un negocio con éxito?

Marketing de afiliados

El marketing de afiliados ha emergido como una estrategia poderosa tanto para las empresas como para los individuos, transformando la dinámica de la publicidad en línea y las oportunidades de ingresos pasivos. Puede ser una gran herramienta para Productores de bienes o servicios que desean incrementar la promoción de sus productos o servicios online. (Alberto Ponce, 2023).

El marketing de afiliados ha experimentado una evolución notoria en respuesta a los avances tecnológicos, convirtiéndose en un componente esencial de los negocios en línea en el siglo XXI. Este fenómeno ha permitido a las empresas expandir sus mercados, a los productores alcanzar escalas de venta masivas y a los afiliados generar ingresos significativos mediante la promoción de productos y servicios de terceros.

La comprensión profunda de cómo estas transformaciones afectan las estrategias empresariales y la dinámica del mercado es imperativa para adaptarse y aprovechar las oportunidades emergentes.

Para esto es importante definir algunos conceptos

El marketing de afiliados, según Guatemal Mariano et al. (2019), se presenta como una estrategia integral de marketing en línea con un enfoque colaborativo, permitiendo a las empresas expandir su alcance, a los productores aumentar sus ventas y a los afiliados generar ingresos pasivos al promover productos de terceros. En este modelo, los afiliados colaboran con tiendas en línea o anunciantes a través de sus propios sitios web o blogs, ganando dinero al promocionar productos de terceros, como destaca Hotmart.com (2022). La colaboración se facilita mediante sistemas de afiliación que otorgan

comisiones a los afiliados por cada venta o acción específica generada a través de los anuncios en sus plataformas digitales. Los afiliados, también llamados sitios web, realizan publicidad para los anunciantes y reciben comisiones cuando los usuarios realizan acciones acordadas, según Peralta et al. (2021), este enfoque no solo amplía la visibilidad de los productos o servicios, sino que también establece vínculos beneficiosos para todas las partes, impulsando la eficacia y rentabilidad de la estrategia de marketing en línea.

En términos técnicos, el marketing de afiliados utiliza cookies para rastrear de manera precisa la interacción de usuarios con anuncios y enlaces en sitios web afiliados. Estas cookies permiten a las plataformas de afiliados registrar detalles como fecha, hora y contenido visitado, determinando cuándo un usuario hace clic en un anuncio y realiza una acción acordada, como una compra. Este mecanismo asegura la exactitud en el seguimiento de transacciones y garantiza una distribución justa de comisiones entre los afiliados participantes del programa.

Ventajas y Desventajas del Marketing de Afiliados

Participar en programas de afiliados ofrece a los afiliados ventajas sustanciales, según Peralta et al., (2021). Al recibir enlaces de texto y creatividades listas para usar, los afiliados se benefician al no tener que mantener inventario ni proporcionar soporte post-venta, centrándose en la promoción de productos del anunciante. Esta participación minimiza el riesgo financiero al eludir inversiones en stock, y la flexibilidad para unirse a varios programas permite adaptarse a las condiciones del mercado. Sin embargo, surgen desafíos, como la necesidad de preservar la credibilidad y autenticidad para asegurar conversiones efectivas. La creación de contenido especializado en blogs se vuelve crucial, ya que la simple inclusión de banners no garantiza eficacia. Además, las comisiones obtenidas constituyen solo una fracción mínima del precio total del producto recomendado.

Actores del marketing de afiliados

En el modelo de marketing de afiliados, diversos actores desempeñan roles específicos. El anunciante, que representa la marca, busca promocionar sus productos o servicios. Los afiliados, representados por sitios web o blogs, actúan como intermediarios vitales al promover los productos, ampliando la visibilidad de la marca. Las plataformas de afiliados conectan a anunciantes y afiliados, facilitando la colaboración mediante espacios publicitarios a cambio de comisiones. El consumidor final realiza la compra del producto o servicio a través del enlace proporcionado por el afiliado, completando el ciclo de colaboración entre anunciantes y afiliados con beneficios para todas las partes involucradas.

Emprendimiento en el marketing de afiliados

El marketing de afiliados, basado en un modelo de pagos por acción (CPA), recompensa a los afiliados por resultados obtenidos, no por impresiones. Según Peralta, et al. (2021), los afiliados generan ingresos a través de la identificación de programas de afiliados, como flexoffers o Hotmart, registrándose en la plataforma seleccionada y adquiriendo enlaces de afiliados para la promoción. La visibilidad se amplía estratégicamente a través de blogs, sitios web, YouTube y redes sociales. La generación de ingresos por comisión, la última fase, se logra mediante la venta o clic en los enlaces. Se destaca la importancia del monitoreo constante del rendimiento para análisis y optimización continua (HubSpot, 2023).

Estrategias del marketing de afiliados

En el marco del marketing de afiliados, un modelo de negocio basado en el desempeño, donde los asociados promocionan productos o servicios para obtener comisiones, se enfatiza la importancia de estrategias clave para el éxito. Según Renderos (2019), el conocimiento de la audiencia es crucial para seleccionar productos relevantes, mientras que la confianza y autenticidad se construyen recomendando productos confiables. La producción de contenido de calidad, la variedad en la oferta de productos y el análisis constante de métricas son

elementos esenciales para optimizar estrategias y lograr resultados efectivos.

Factores fundamentales para seleccionar una Plataforma de Afiliados

En la selección de una plataforma de afiliados para el marketing de afiliados, es esencial establecer una base sólida al elegir cuidadosamente los productos para promocionar. Esto implica seleccionar productos con un profundo conocimiento de su utilidad y beneficios para la audiencia objetivo, evitando la mera promoción de productos sin considerar su relevancia o calidad. Además, se recomienda evaluar la compatibilidad del producto con la audiencia, su calidad percibida, su costo y la rentabilidad que puede ofrecer al afiliado.

Para tener éxito como afiliado, es crucial dominar los fundamentos del marketing básico y construir una marca personal auténtica. Esto implica establecer conexiones genuinas con la audiencia y ofrecer contenido valioso y relevante. En este contexto, se proponen cuatro criterios clave para la elección de un programa de marketing de afiliados: la recomendación de productos conocidos de primera mano para aumentar la autenticidad y el valor percibido, la selección del esquema de pago más lucrativo según los objetivos del afiliado, el análisis detallado de las condiciones del programa para comprender las oportunidades y limitaciones, y la búsqueda activa de programas que ofrezcan un sólido soporte a los afiliados, lo cual puede ser fundamental en momentos específicos del proceso de afiliación. Estos criterios ayudan a garantizar una elección informada y efectiva de la plataforma de afiliados más adecuada para las necesidades y objetivos individuales de cada

Principales Plataformas de Afiliados en el mercado

La búsqueda de programas que ofrezcan soporte a los afiliados se revela como una consideración clave, ya que en momentos específicos podría ser necesaria asistencia para abordar problemas específicos. En el mercado de plataformas de afiliados internacionales

habilitadas en Ecuador, se destacan varias opciones disponibles como FlexOffers, que es una red destacada de socios reconocida por proporcionar soluciones completas tanto para anunciantes como para editores, con una amplia red que abarca más de 10,000 programas de afiliados y opciones de pago avanzadas; Hotmart, especializada en la venta y distribución de productos digitales, ofrece un programa de afiliados con ventajas como la ausencia de inversión inicial, facilidad de afiliación, opciones de comisión y control del rendimiento para aumentar las ventas; Rakuten, con 25 años de experiencia, destaca por sus opciones de monetización, herramientas analíticas y requisitos mínimos de inscripción, aunque se debe tener en cuenta una cuota mínima de 50 USD para comenzar a cobrar las comisiones; Clickbank, que cuenta con un importante mercado global de afiliados, ofreciendo inscripción gratuita, pagos inmediatos, ofertas competitivas, productos de calidad, soporte a los afiliados, panel de métricas y recursos de capacitación y Awin, establecida en el año 2000, que opera en más de 11 países y está plenamente habilitada en Ecuador, enfocándose principalmente en el mercado británico y europeo.

Metodología

Se aplicó el método analítico-sintético, histórico-comparativo e inductivo-deductivo para obtener una comprensión holística y profunda de las variables clave en la elección de plataformas de marketing de afiliados. La combinación de estos métodos, incluyendo el análisis inductivo para identificar patrones, el análisis deductivo para aplicar principios generales, y el análisis histórico-comparativo para contextualizar la evolución de las plataformas de afiliados, proporcionó una aproximación robusta y completa para abordar los objetivos de investigación de manera efectiva (Sampieri et al., 2010).

La investigación adoptó un enfoque cualitativo para explorar detalladamente los factores determinantes en la selección de una plataforma de marketing de afiliados, basándose en estudios de caso de las plataformas más

relevantes en Ecuador. Para Sampieri et al., “los estudios de caso permiten una exploración detallada y profunda de fenómenos complejos en su contexto real, lo que facilita la comprensión de las interacciones y dinámicas específicas que pueden no ser capturadas por otros enfoques de investigación” (2010, pp 205). Este proceso implicó una exploración detallada y profunda de fenómenos complejos en su contexto real, facilitando la comprensión de interacciones y dinámicas específicas que podrían no ser capturadas por otros enfoques de investigación. En la fase descriptiva, se identificaron los factores fundamentales en la elección de una plataforma de afiliados, describiendo y comparando cada una de ellas. El enfoque descriptivo se centró en la recopilación y análisis de información proveniente de fuentes secundarias, como documentos científicos y plataformas web especializadas, para explorar detalladamente las variables clave relacionadas con la elección de plataformas de afiliados para emprender un negocio exitoso.

Resultados:

Análisis de las principales plataformas.

FlexOffers (flexoffers.com)

Establecida en 2008 en los Estados Unidos, FlexOffers ha emergido como un destacado participante en el mundo de los programas de afiliados, ofreciendo a sus afiliados un programa de reparto de ingresos que puede alcanzar una atractiva tasa de comisión de hasta el 50 % de las ventas. La empresa se destaca por asignar gerentes directos a todos sus afiliados, brindando orientación experta a lo largo de la ejecución de campañas publicitarias (webolto.com, 2023)

Se distingue por su avanzada herramienta de seguimiento en tiempo real, que permite a los afiliados generar diversos informes detallados sobre el rendimiento de sus campañas. Estos informes abarcan aspectos cruciales como clics, retorno de inversión (ROI), tasas de conversión y comisiones pendientes. Además, la plataforma proporciona una base de datos

donde los vendedores pueden cargar fácilmente su contenido promocional, eliminando la necesidad de que los afiliados busquen recursos creativos externos, y al mismo tiempo, garantiza la protección de la marca a lo largo de toda la campaña. Con su enfoque integral y orientado a resultados, FlexOffers se ha consolidado como una opción atractiva para los afiliados en busca de un programa robusto y eficiente, Es un actor consolidado en el competitivo mundo del marketing de afiliado con un extenso conjunto de editores y anunciantes que colaboran para lograr beneficios mutuos.

La plataforma se destaca por su vasta red que abarca anunciantes de diversas verticales, brindando a los editores oportunidades para prosperar en sus emprendimientos.

Esta diversidad de anunciantes permite a FlexOffers adaptarse de manera efectiva a las necesidades y objetivos de ambas partes, consolidando su posición como una plataforma confiable y flexible en el espacio de marketing de afiliados. (flexoffers.com)

Características

Tipo de productos: productos digitales y físicos varias categorías, como automotriz, hogar, vestimenta, viajes, educación.

- Tasa de comisión promedio: hasta 50 %
- Vida útil de las cookies: 30 días
- Número de anunciantes registrados: 12 000
- Número de editores registrados: 75.000

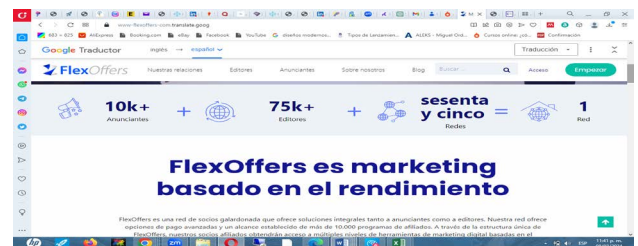
Ventajas

- Reparto sustancial de ingresos
- Gerente de afiliados propio para cada editor
- Más de 10 000 programas de afiliados
- Soporte robusto durante las horas de trabajo

Desventajas

Para aquellos que residen en el extranjero, pago únicamente mediante PayPal.

Figura 1
Captura Flexoffers www.flexoffers.com,(2024)



Hotmart (hotmart.com)

Con sede en Ámsterdam, Países Bajos, y presencia en España, México, Colombia, Brasil, Estados Unidos y Reino Unido, destaca como una influyente empresa global de tecnología. Reconocida como la plataforma más grande y completa de América Latina, Hotmart desempeña un papel fundamental en la transformación de creadores en emprendedores. Con más de 580 mil productos registrados y operaciones de venta en más de 188 países, se consolida como una entidad de alcance internacional.

Fundamentalmente, opera como una plataforma all-in-one totalmente integrada, ofreciendo un ecosistema completo para la creación, hospedaje y venta de productos digitales. Brinda todas las herramientas y soluciones esenciales para el emprendimiento y el escalado de cualquier negocio digital.

Su enfoque abarca la Economía de los Creadores de Contenido y opera de manera integral: los productores contribuyen con su experiencia para crear productos digitales, los afiliados desempeñan un papel crucial al divulgar y vender dichos productos a cambio de comisiones, y los compradores adquieren estos productos por el precio establecido por los productores.

Hotmart se erige como un pilar en el panorama digital, proporcionando una plataforma robusta y completa para facilitar el éxito y el crecimiento de los emprendedores en todo el mundo.

Características

Tipo de productos: productos digitales : Ebooks, Cursos en videoclases; Archivos y programas para descargar; Aplicaciones; Imágenes; Podcasts y audiobooks,

- Tasa de comisión promedio: 65 %
- Vida útil de las cookies: 60 días
- Número de anunciantes registrados: 150.000
- Número de editores registrados: 1000000

Ventajas

Accesibilidad sin Requisitos Técnicos: La plataforma se destaca por su accesibilidad, eliminando la necesidad de conocimientos técnicos por parte del usuario.

Control Total del Rendimiento: Ofrece un control integral sobre el rendimiento, permitiendo un monitoreo y ajuste eficiente de las operaciones.

Flexibilidad en el Margen de Beneficio: Permite a los usuarios seleccionar y ajustar el margen de beneficio según sus necesidades y objetivos específicos.

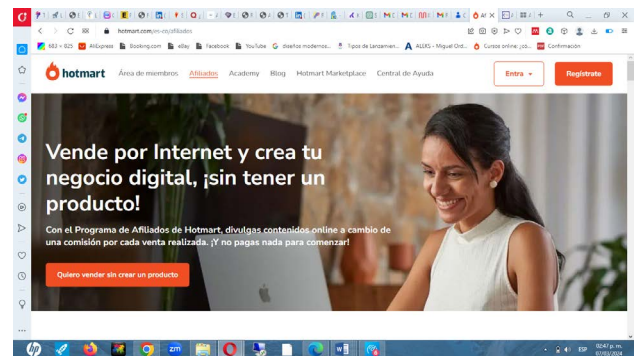
Ausencia de Riesgo de Pérdida de Inversiones: Se garantiza la seguridad financiera al eliminar el riesgo de pérdida de inversiones, proporcionando una experiencia sin contratiempos para el usuario.

Desventajas

- Solo recibes un porcentaje de la venta.
- La venta de tus cursos no está asegurada.
- No te quedas con la información de las personas que compran tu producto.
- Tienes que ceder los derechos de autor de tus infoproductos.

Figura 2

Captura Plataforma Hotmart <https://hotmart.com> (2024)



RAKUTEN (rakutenadvertising.com)

Se erige como una de las plataformas de afiliados más experimentadas del mercado, con sus raíces que se remontan a 1996 y con el nombre de Linkshare hasta 2014 en que realiza un rebranding.

Esta red global de socios se posiciona como una solución integral para la gestión eficaz de las relaciones con afiliados por parte de las empresas. En el ámbito del marketing, Rakuten Advertising contribuye significativamente al logro de objetivos al proporcionar un monitoreo exhaustivo de programas de afiliados, abarcando desde la selección hasta el seguimiento del rendimiento (webolto.com, 2023).

Su arsenal de herramientas incluye no solo la protección de marca, sino también la optimización de programas, impulsando así el avance estratégico de las campañas.

Lo que destaca a Rakuten Advertising es su flexibilidad, permitiendo acciones personalizadas con landing pages individuales asignadas a afiliados.

Esta característica permite una adaptación más completa de los tipos de campañas implementadas, proporcionando una mayor personalización y, en consecuencia, una eficacia mejorada.

La capacidad de procesar pagos en 200 países y admitir 25 monedas diferentes es esencial para aquellas empresas con operaciones

internacionales, consolidando así su posición como una plataforma globalmente relevante.

Un aspecto distintivo es la oportunidad que brinda a los vendedores de probar la plataforma de forma gratuita antes de comprometerse con una suscripción, demostrando su compromiso con la transparencia y la satisfacción del usuario. Rakuten Advertising se erige como una opción atractiva y avanzada para empresas que buscan una gestión efectiva de sus programas de afiliados en un contexto global.

Características

Tipo de productos: productos digitales y físicos, Sector textil , automotriz , telecomunicaciones , financiero

- Tasa de comisión media: 27 %
- Vida útil de las cookies: 15 días
- Número de anunciantes registrados: 1.000
- Número de editores registrados: 150.000

Ventajas

- Optimización de anuncios mediante un sistema de rotación
- Herramienta de filtrado que verifica la reputación y el contenido de afiliados potenciales
- Flexibilidad en la promoción de diferentes ofertas de afiliados
- Seguimiento cuidadoso del rendimiento de la red de afiliados
- Red de afiliados menos saturada
- Ingresos impredecibles para los afiliados

Figura 3

Captura de Plataforma Rakuten Advertising
<https://rakuten.es> (2024)



ClickBank (clickbank.com)

Es una plataforma actualmente utilizada por casi 200 millones de personas en todo el mundo, fue establecida en 1998 con la finalidad de construir una amplia red de expertos en marketing digital y proporcionar un equipo de soporte sólido para mejorar la experiencia del usuario.

Esta plataforma es especialmente beneficiosa para blogueros que se enfocan en nichos más específicos. Una de las características distintivas de ClickBank es su herramienta de búsqueda de afiliados simplificada, que identifica expertos en marketing según la zona geográfica, grupo de edad y otros factores específicos de la industria.

ClickBank sobresale como una de las opciones más asequibles para los afiliados de marketing. Además de ofrecer detalles sobre las ventas y comisiones de un vendedor, ClickBank integra herramientas de informes de terceros que permiten monitorear el rendimiento de las ventas en el mercado (webolto.com, 2023).

Desde su fundación en 1998, ClickBank ha distribuido más de 4200 millones de dólares en comisiones de afiliados.

Con más de 30,000 ventas diarias, una base de más de 100,000 afiliados activos y presencia en más de 200 países, ClickBank es ampliamente reconocido como un pionero en el campo del marketing de afiliación. Su impacto global y sus prácticas eficientes han consolidado su posición como líder en la industria del marketing digital.

Características

Tipo de productos: productos digitales : Cursos online, libros electrónicos, salud y nutrición , e-commerce

- Tasa de comisión promedio: 50 %
- Vida útil de las cookies: 60 días
- Número de anunciantes registrados: 9.800
- Número de editores registrados: 100 000

Ventajas

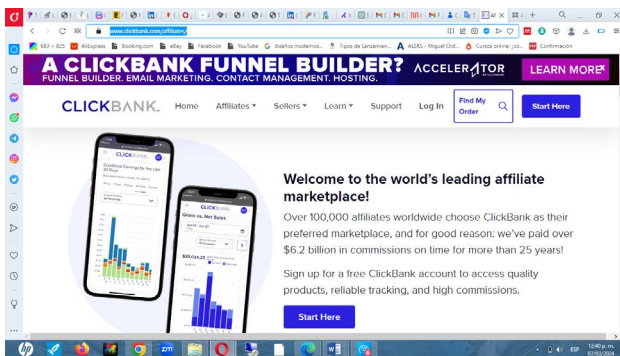
- Ofrece muchas herramientas integradas.
- Pago semanal
- Siempre aplica una garantía de devolución de dinero de 60 días en todos los productos.
- Proceso de aprobación instantánea

Desventajas

- La tasa de conversión mejorada gracias a la política de reembolso, pero afecta a los ingresos
- Gama limitada de productos físicos
- Baja calidad de algunos artículos
- Pago inicial solo con cheque
- Plataforma solo en inglés

Figura 4

Captura Plataforma Clickbank <https://www.clickbank.com> (2024)



AWIN (awin.com)

Awin destaca como una de las plataformas de afiliados más populares y reconocidas en el mercado desde su inicio en el año 2000. Con una presencia consolidada en más de 180 países, se presenta como una opción atractiva para quienes buscan obtener ingresos pasivos. Una de sus ventajas clave radica en la diversidad de nichos que abarca, ofreciendo opciones en sectores como moda, viajes, tecnología, finanzas y más, permitiendo a los afiliados seleccionar el sector que mejor se ajuste a su sitio web o audiencia objetivo (webolto.com, 2023).

El modelo de comisiones de Awin constituye otra característica atractiva, ofreciendo opciones como CPA (costo x acción), CPL (costo x lead) y CPC (costo por clic), brindando a los afiliados la flexibilidad para elegir la que mejor se adapte a su estrategia de marketing y objetivos.

Además, su amplio alcance internacional, con una red global de anunciantes y afiliados, facilita a los afiliados acceder a programas de diversos países, incluido Ecuador, ampliando así su audiencia.

En cuanto a los requisitos de ingreso, Awin tiene un proceso de registro online con validación manual, asegurando la calidad de afiliados y anunciantes en la plataforma, aunque esto pueda llevar algo más de tiempo. Awin también destaca por ofrecer diversos métodos de pago, como transferencia bancaria y PayPal, garantizando a los afiliados recibir sus comisiones de manera segura y eficiente.

Awin proporciona una experiencia de usuario integral para el seguimiento y la maximización de las ganancias. Los afiliados pueden supervisar el rendimiento de sus campañas, generar banners y enlaces para colaboradores, y acceder a estadísticas detalladas sobre métricas, conversiones y comisiones obtenidas.

Características

Tipo de productos: productos digitales y físicos en diferentes sectores:

Minoristas y Compras, Moda, Viajes, Finanzas y Seguros, Telecomunicaciones y Servicios

- Tasa de comisión promedio: 5 %
- Vida útil de las cookies: definida por el anunciante 30 días promedio
- Número de anunciantes registrados: 30. 000
- Número de editores registrados: 240.000

Ventajas

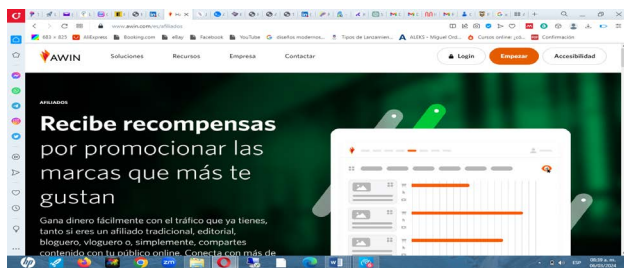
- Varios plugins específicos disponibles (WordPress, extensión de Google Chrome)
- Pago 2 veces al mes
- Fácil de usar gracias a un panel simple y fácil de usar
- Informes en tiempo real

Desventajas

- Pago anticipado de la tasa de inscripción de no reembolsable si se rechaza la membresía

Figura 5

Captura de plataforma AWIN. awin.com (2024)



Análisis de factores fundamentales

Al explorar el panorama del marketing de afiliados, es crucial comprender los diversos factores que influyen en la elección de una plataforma adecuada.

La efectividad de una estrategia de afiliados depende en gran medida de consideraciones clave, como el tipo de productos disponibles, las tasas de comisión, la vida útil de las cookies, el número de anunciantes y editores, entre otros. En este análisis, se desglosa cada uno de estos factores para proporcionar una visión completa de cómo afectan la toma de decisiones en el ámbito del marketing de afiliados.

Tipos y valores de compensaciones:

Descripción: Evaluar los tipos de compensaciones ofrecidas por la plataforma de afiliados es crucial. Algunas plataformas pueden ofrecer modelos de pago por clic (CPC), pago por acción (CPA) o incluso modelos mixtos. Además, conocer los valores de las compensaciones asociadas a cada tipo de acción es esencial para estimar el potencial de ingresos.

La tasa de comisión determina la remuneración que el afiliado recibe por cada venta o acción generada. Evaluar la competitividad de estas tasas en comparación con otras plataformas es esencial. Tasas de comisión atractivas aumentan el atractivo de la plataforma y la motivación del afiliado para promocionar los productos.

Tipo de productos:

El “Tipo de Productos” es un factor esencial al elegir una plataforma de afiliados y

se refiere al conjunto de productos o servicios que están disponibles para la promoción por parte de los afiliados. Este factor puede influir significativamente en el éxito de un afiliado, ya que la relevancia de los productos para su audiencia objetivo es fundamental.

Algunas plataformas de afiliados se centran en nichos específicos, como tecnología, moda, salud o viajes, mientras que otras pueden ofrecer una variedad más amplia de categorías. La elección del tipo de productos adecuados depende del conocimiento y los intereses del afiliado, así como de la alineación con su audiencia.

Es importante seleccionar una plataforma que ofrezca productos relevantes y de calidad para la audiencia del afiliado, ya que esto aumenta las posibilidades de conversión. Además, algunos afiliados pueden preferir plataformas que proporcionen productos de marcas reconocidas y de confianza para fortalecer la credibilidad de sus recomendaciones. En resumen, el tipo de productos disponible en una plataforma de afiliados juega un papel clave en la efectividad de la estrategia de marketing de afiliados de un individuo.

Vida útil de las cookies:

La “Vida Útil de las Cookies” es un factor crucial en el marketing de afiliados y se refiere al periodo durante el cual una cookie, que es un pequeño archivo de texto almacenado en el navegador del usuario cuando hace clic en un enlace de afiliado, permanece activa. La cookie registra información sobre la referencia del usuario al hacer clic en el enlace y sigue su actividad en el sitio del anunciante.

Una vida útil de cookie más prolongada es beneficioso para el afiliado, ya que amplía la ventana de oportunidad para recibir comisiones por las acciones realizadas por el usuario referido. Por ejemplo, si un usuario hace clic en un enlace de afiliado y compra un producto dentro del periodo de vida útil de la cookie, el afiliado recibe la comisión correspondiente.

La duración de la vida útil de las cookies puede variar significativamente entre programas de afiliados y plataformas, desde unos pocos días hasta varios meses. Al elegir una plataforma, los afiliados deben considerar cuidadosamente este factor, ya que una vida útil más larga puede aumentar las posibilidades de obtener comisiones, especialmente en procesos de compra más prolongados o decisiones que requieran tiempo.

Número de anunciantes

El “Número de anunciantes” es un factor crucial a considerar al elegir una plataforma de afiliados. Este indicador hace referencia a la cantidad de empresas o marcas que participan como anunciantes dentro de la red de afiliados. Un mayor número de anunciantes generalmente proporciona a los afiliados una variedad más amplia de productos y servicios para promocionar, lo que puede traducirse en mayores oportunidades de generar ingresos.

Una amplia diversidad de anunciantes permite a los afiliados explorar diferentes nichos de mercado y seleccionar productos que se alineen mejor con su audiencia y contenido. Además, un extenso catálogo de anunciantes puede ofrecer opciones relevantes para una audiencia más amplia, lo que aumenta las posibilidades de conversión. Por lo tanto, al evaluar plataformas de afiliados, es recomendable considerar la cantidad y la diversidad de anunciantes disponibles para asegurar una oferta variada y atractiva para los afiliados.

Número de editores

El “Número de Editores” es un factor fundamental al seleccionar una plataforma de afiliados y se refiere a la cantidad de personas o empresas que participan como editores dentro de la red de afiliados. Un mayor número de editores puede indicar el posicionamiento de la plataforma, ya que implica una mayor comunidad de colaboradores que promueven productos y servicios de los anunciantes.

Un gran conjunto de editores en una plataforma puede ofrecer ventajas significativas. Por un lado, proporciona a los anunciantes una mayor exposición y alcance a través de diversos canales y audiencias. Por otro lado, para los editores, significa una competencia potencialmente más intensa, pero también oportunidades de aprendizaje y colaboración dentro de la comunidad.. De acuerdo al portal Kinsta.com, el 31% de los editores afirma que el marketing de afiliación es una de sus tres principales fuentes de ingresos. Para el 9%, es su principal fuente de ingresos.

Al evaluar plataformas de afiliados, es esencial considerar tanto la cantidad como la calidad de los editores, ya que una comunidad diversa y comprometida puede mejorar la eficacia global de la red y proporcionar un entorno enriquecedor para los afiliados.

Resultados

Presentamos los resultados de la investigación realizada, como indica Zaldumbide-Peralvo, et al (2024) “Presentar los resultados de manera clara y precisa es esencial para la comprensión y validez del artículo científico. (p11)

Tabla 1

Matriz comparativa de las plataformas, elaboración propia

PLATAFORMAS	TIPO DE PRODUCTOS	FACTORES PARA ELEGIR UNA PLATAFORMA			
		COMISIÓN PROMEDIO	VIDA ÚTIL DE COOKIES	NÚMERO DE ANUNCIANTES	NÚMERO DE EDITORES
AWIN	FÍSICOS Y DIGITALES	5%	30	30,000	240,000
FLEXOFFERS	DIGITALES Y FÍSICOS	50%	30	12,000	75,000
HOTMART	DIGITALES	65%	60	150,000	500,000
RAKUTEN	FÍSICOS Y DIGITALES	27%	15	1,000	150,000
CLICBANK	DIGITALES	50%	90	9,800	100,000
HUBSPOT	DIGITALES	30%	180	100	450,000

Tipo de productos, se refiere a varias industrias disponibles

Comisión promedio: porcentaje del valor total de la venta

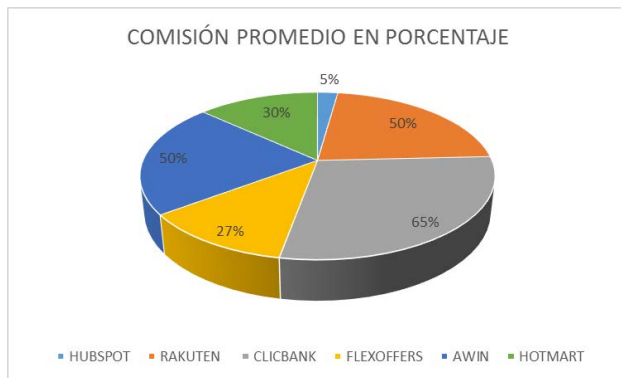
Vida útil de cookies : expresada en número de días

Análisis de los resultados

Al examinar detenidamente los resultados de las plataformas de afiliados, se destacan diferencias notables en varios aspectos clave de cada una. Este análisis nos brinda la oportunidad de identificar las características distintivas de cada plataforma, ofreciendo valiosa información para los emprendedores ecuatorianos.

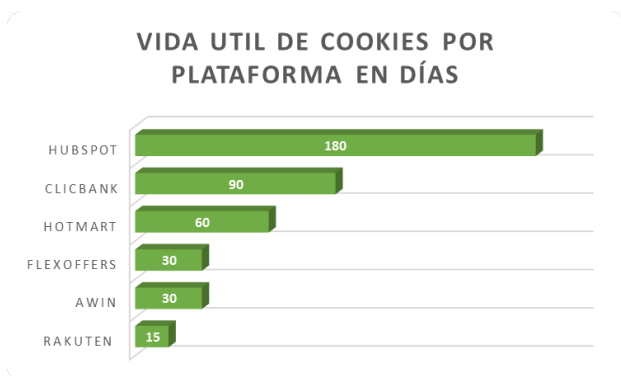
A continuación, se presenta el análisis de los resultados en relación con los factores fundamentales que influyen en la elección de una plataforma para lograr el éxito.

Figura 6
Comparativo porcentaje de comisión por plataforma, elaboración propia



En el análisis de este factor, Hotmart se destaca por ofrecer el mayor porcentaje de comisión, alcanzando un atractivo 65%, lo cual resulta muy beneficioso para los afiliados. Por otro lado, Awin presenta el porcentaje más bajo, situándose en un 5%, lo que puede ser considerado menos atractivo en comparación.

Figura 7
Comparativa vida útil de las cookies, elaboración propia



HubSpot destaca en este factor por ofrecer la mayor vida útil de cookies, alcanzando los 180 días, mientras que Rakuten presenta la menor duración, limitándose a 15 días. Esta diferencia implica que en Rakuten, los afiliados tienen un periodo más reducido, de solo 15 días, para generar ventas a través de sus enlaces y recibir la correspondiente comisión.

Figura 8
Comparativo número de anunciantes, elaboración propia



Hotmart lidera en cantidad de anunciantes con 150.000, gracias a la flexibilidad de sus procesos, brindando a los afiliados una amplia oportunidad para encontrar productos exitosos. Por otro lado, HubSpot cuenta con el menor número de anunciantes, limitándose a 100 debido a su modelo de gestión, ya que no incorpora nuevos anunciantes y se enfoca en la venta de sus propios productos.

Figura 9
Comparativo número de editores, elaboración propia



En este factor flexoffers se destaca por tener el menor número de editores, registrando

75,000 en comparación con el impresionante contingente de 500,000 editores que Hotmart acumula. Esta disparidad puede atribuirse al modelo de gestión de cada plataforma, donde las políticas y procesos de Flexoffers pueden limitar la participación de editores, mientras que la flexibilidad y atractivas ofertas de Hotmart impulsan su extensa red de colaboradores.

Discusión y Conclusiones

Después de realizar un análisis exhaustivo, se puede concluir que en Ecuador existen diversas plataformas disponibles para aquellos interesados en iniciar un emprendimiento de marketing de afiliados, entre las cuales se destacan Awin, FlexOffers, Hotmart, Rakuten, ClickBank y HubSpot. Cada una de estas plataformas ofrece distintos modelos de gestión y procesos de aceptación diseñados para satisfacer las necesidades de diferentes categorías de emprendedores digitales, como influencers, creadores de contenido y blogueros.

Estas plataformas representan una excelente oportunidad para los emprendedores ecuatorianos, especialmente en un contexto donde el modelo de negocio de marketing de afiliados ha cobrado aún más relevancia debido a diversas circunstancias, esto coincide con Santillán et al., (2022), quien destaca que el modelo de negocios de Marketing de Afiliados “es una excelente opción para los emprendedores que por diferentes circunstancias están desempleados, sobre todo en el último año a consecuencia de la pandemia”.p61

Los criterios esenciales para elegir una plataforma de marketing de afiliados abarcan varios aspectos importantes. Estos incluyen el tipo de productos que ofrece la plataforma, ya sea físicos o digitales, así como el porcentaje de comisión que puede variar según el producto y la plataforma en sí. Otro factor clave es la vida útil de las cookies, que determina el tiempo disponible para que el afiliado pueda concretar ventas. La cantidad de anunciantes en la plataforma también es crucial, ya que afecta las oportunidades disponibles para los afiliados. Además, el número de editores en la plataforma

es un indicador de la competencia y la calidad general de la misma. Todos estos elementos juegan un papel importante en la selección de la plataforma adecuada para los afiliados, ya que influyen en su capacidad para obtener éxito en el marketing de afiliados. Esto coincide con la perspectiva de Neil Patel (2021), quien sostiene que la diversidad de productos disponibles en una plataforma de afiliados es fundamental para maximizar las oportunidades de ganancias.

Al elegir una plataforma de afiliados, es fundamental considerar la vida útil de las cookies, que determina el período durante el cual el afiliado puede realizar seguimiento de las ventas generadas a través de su enlace de afiliado. Este aspecto es crucial, ya que impacta directamente en la capacidad del afiliado para comercializar el producto de manera efectiva y recibir reconocimiento por sus esfuerzos. Este punto encuentra respaldo en un estudio realizado por Impact Radius en 2019, el cual señala que la vida útil de las cookies puede influir significativamente en la capacidad de los afiliados para generar conversiones. Una vida útil más prolongada brinda más tiempo para que los usuarios completen una compra después de hacer clic en el enlace de afiliado, lo que puede conducir a un aumento en las tasas de conversión y, en última instancia, en los ingresos para los afiliados (Impact.com)

Cada plataforma de afiliados presenta características únicas y valores específicos en los factores identificados, lo que las hace atractivas para diferentes grupos objetivos.

Awin es una opción recomendada para aquellos que buscan diversidad en productos y una red extensa, especialmente influencers que pueden aprovechar su amplio alcance. FlexOffers es la elección ideal para emprendedores especializados en productos digitales y físicos que prefieren una comisión alta. Además, su sólida red de anunciantes y editores ofrece oportunidades de colaboración significativas. Hotmart es adecuada para quienes desean promocionar productos digitales y obtener una comisión alta. Su amplia red de anunciantes y editores la convierte en la opción más utilizada en

Ecuador. Rakuten es recomendada para aquellos interesados en promocionar tanto productos físicos como digitales y están dispuestos a aceptar una comisión moderada. ClickBank es la mejor opción para quienes se enfocan exclusivamente en productos digitales y buscan una comisión alta, gracias a su amplia variedad de productos y su sólida red. HubSpot es recomendada para aquellos centrados en productos digitales que valoran una vida útil de cookies prolongada. A pesar de tener menos anunciantes, su extensa red de editores es una ventaja importante.

Referencias

- Alberto Ponce (2023). 100 ideas de Marketing para 100 formatos de negocio” Potencia tus ingresos con marketing de afiliados para maximizar ganancias. <https://www.linkedin.com/pulse/marketing-de-afiliados-eduardo-alberto-ponce-gacnf/?originalSubdomain=es>
- Guatemala Mariano, A., Martínez Prats, G., & Martínez de Escobar Fernández, A. (2023). Tendencias de marketing digital para emprendedores sociales basados en plataformas digitales. *Etic@net. Revista Científica Electrónica de Educación y Comunicación En La Sociedad Del Conocimiento*, 23(1). Enlace
- Hotmart.com. (2022). Mercado de afiliados: ¿cómo generar ingresos? <https://hotmart.com/es/blog/mercado-de-afiliados>
- Hubspot.com. (2022). Marketing de afiliados: qué es, cómo funciona. <https://blog.hubspot.es/marketing/guia-marketing-afiliados>
- Impact Radius. (2019). “2019 State of Affiliate Marketing.” <https://www.impact.com/blog/2019-affiliate-marketing-trends/>
- Miguel Ángel Carballal Sanjurjo. (2023.). Curso Completo Paso a Paso de Marketing de Afiliados Exitoso | UdeMY. UDEMY. <https://www.udemy.com/course/curso-completo-paso-a-paso-de-marketing-de-afiliados-exitoso/learn/lecture/25368560#overview>
- One.com. (2023). ¿Qué es el marketing de afiliados y cómo puedes empezar? <https://www.one.com/es/marketing-digital/que-es-marketing-afiliados>
- Pablo. (2023, Noviembre 6). Las 7 mejores Plataformas de Afiliación de marketing del mercado. Webolto. <https://www.webolto.com/es/blog/mejores-plataformas-afiliacion/>
- Patel, Neil. “Affiliate Marketing Made Simple: A Step-by-Step Guide.” Neil Patel, 2021. Disponible en: <https://neilpatel.com/what-is-affiliate-marketing/>
- Questionpro.com. (2022). Marketing de afiliación: Qué es y cómo funciona. <https://www.questionpro.com/blog/es/marketing-de-afiliacion>
- Renderos, R. (2019). Propuesta estratégica de marketing de afiliados que contribuya a fortalecer la imagen institucional y captación de nuevos socios en la búsqueda de la sostenibilidad de la Cooperativa de Taxis Acontaxis. Repositorio Institucional de la Universidad Francisco Gavidia. <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/handle/11592/9242>
- Rodríguez, C., Rodríguez, M., Martínez, V., & Juanatey, O. (2016). Aplicación de las tecnologías de la información y comunicación en el ámbito empresarial: el valor del marketing de afiliación. *Revista Espacios*, Vol. 37. N° 04. p. 2.
- Rodríguez Vázquez, C. (2009). El marketing de afiliación. https://www.researchgate.net/publication/289129220_EL_MARKETING_DE_AFILIACION
- Sampieri, R. H., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). Metodología de la investigación. McGraw-Hill.
- Zaldumbide-Peralvo, D., Quevedo-Espinoza, A..., Brito-Pardo, E..., & Sagñay-Carrillo, A. (2024). EUAC (Escribiendo un Artículo Científico). 593 Digital Publisher CEIT, 9(2), 366-377. <https://doi.org/10.33386/593dp.2024.2.2290>