



Guía 0.3 · Herramientas y costes reales

Lo que uso para vender en Amazon FBA con IA, cuánto cuesta y qué es opcional. Precios de octubre de 2026 en EE. UU.; revísalos antes de contratar.

Imprescindibles

Herramienta	Para qué	Coste	¿Obligatoria?
Amazon Seller Central (plan Profesional)	Vender, anuncios y Buy Box	\$39,99/mes	Sí, desde unas 40 ventas al mes
Comisión de Amazon (referral)	Por cada venta	~15% del precio	Sí
Tarifa de FBA	Almacén, preparación y envío al cliente	~\$3,75–5,25 por unidad (según tamaño y peso)	Sí, si usas FBA
Alibaba	Encontrar fábricas y pagar con Trade Assurance	Gratis (pagar con tarjeta o PayPal cuesta ~3%)	Muy recomendable

Investigación de producto

Herramienta	Para qué	Coste	¿Obligatoria?
Helium 10 (Black Box, Xray)	Ventas, competidores y nichos	Desde ~\$97 al mes (Platinum con cupón)	Sí, al menos 1–2 meses para investigar
Product Opportunity Explorer	Demanda según los datos de Amazon	Gratis (dentro de Seller Central)	Muy recomendable
Google Trends	Estacionalidad	Gratis	Opcional

Lanzamiento y crecimiento

Herramienta	Para qué	Coste	¿Obligatoria?
Amazon Ads (Sponsored Products)	Visibilidad al lanzar	Desde \$3–10/día	Recomendable
Créditos para vendedores nuevos	Amazon iguala tu gasto en anuncios (tramos de \$50, \$200 y \$1.000)	Gratis	Aprovéchalo

Cupones de Amazon	Tracción inicial	\$5 por cupón + 2,5% de las ventas con cupón	Opcional
-------------------	------------------	--	----------

IA y automatización (lo que marca la diferencia)

Herramienta	Para qué	Coste	¿Obligatoria?
Asistente de IA (yo uso Claude)	Investigación, mensajes a proveedores, listings, análisis	Según plan	El corazón del método
SP-API de Amazon	Panel automático, listings y envíos por API	Gratis (registro de desarrollador)	Avanzado, opcional
Higgsfield (imágenes y vídeo con IA)	Fotos de producto, miniaturas, contenido	Desde ~\$49/mes	Opcional

Lo que NO necesité

- Código UPC de GS1 (~\$30): como "Generic" se puede pedir la exención de GTIN.
- Prep center en EE. UU.: el proveedor etiquetó con FNSKU y envió directo a Amazon.
- Registro de marca (Brand Registry): vendo como Generic; tiene pros y contras (Módulo 1.4).

Checklist para empezar

- ☐ Cuenta de Seller Central (plan Profesional) verificada
- ☐ Cuenta de Amazon Ads vinculada a EE. UU.
- ☐ Helium 10 (prueba o 1 mes) para la investigación
- ☐ Cuenta de Alibaba con método de pago
- ☐ Asistente de IA configurado con tu información de negocio
- ☐ Presupuesto: primer lote + flete + 2–3 meses de anuncios y herramientas