

Sistema de puntuación sobre 100 para elegir

HERRAMIENTA DE DECISIÓN

AE-04

CHECKLIST PROVEEDOR ALIBABA.

Sistema de puntuación sobre 100 para elegir *Proveedor*

— 100

PUNTOS

— 10

CATEGORÍAS

— 03

COTIZACIONES MÍNIMAS

*Un proveedor equivocado
te funde un producto ganador.*



INSTRUCCIONES

CÓMO USAR ESTA GUÍA.

Esta herramienta se usa DESPUÉS de aprobar el producto en el AE-01. Cotizás con al menos 3 proveedores distintos y llenás un checklist por cada uno. Al final, comparás los tres scores en la hoja comparativa y elegís el ganador.

FLUJO DE TRABAJO

- 01

Contactá 3-5 proveedores del mismo producto

En Alibaba buscá tu producto.Marcá 5 candidatos que cumplan verificaciones mínimas.
- 02

Mandá el mismo mensaje a todos

Sin excepciones.Mismo mensaje,mismos requerimientos, mismas preguntas.
- 03

Llená un AE-04 por proveedor

Un checklist limpio por cada uno. Recolectá evidencia de cada categoría.
- 04

Consolidá en la comparativa (página 19)

Los tres scores lado a lado.El ganador aparece solo.
- 05

Ordená muestras a los 2 mejores

No al ganador solo. Comparar muestras es la validación final.

REGLA NO NEGOCIABLE

Nunca cotices con un solo proveedor.

Aunque el primero parezca perfecto. Sin comparación no tenés referencia — el segundo o tercer proveedor te muestra si el primero es honesto o te está mintiendo en algo.

*El proveedor más barato no es el mejor.
El más confiable, sí.*

MINDSET

TU PROVEEDOR ES TU SOCIO.

No un vendedor. Vas a trabajar con él por años.

LAS 4 VERDADES INCÓMODAS DE ALIBABA

- 01

El 70% de los "proveedores" son trading companies

Compran a la fábrica y te venden más caro. Buscá factory directa.
- 02

El precio inicial casi nunca es el precio final

El precio se negocia. Volumen, packaging, incoterms — todo cambia el número.
- 03

La verificación de Alibaba garantiza UN 75%

un proveedor verificado te garantiza un 75% pero luego va a depender del proveedor y tu negociacion.
- 04

La muestra es lo único real

Todo antes de la muestra es promesa. Pedí muestra o no avances. (VA A DEPENDER 100% DE VOS SI QUERES AHORRARTE ESO O IR SEGURO)

*Elegís a alguien con quien vas a mandar
USD X por primera vez. Elegí bien.*

DISTRIBUCIÓN

SISTEMA DE 100 PUNTOS.

Diez categorías. Ponderación según impacto en tu operación.

01	Verificación en Alibaba		10 PTS
02	Perfil de la empresa		10 PTS
03	Experiencia exportadora		10 PTS
04	Comunicación		15 PTS
05	Cotización clara		15 PTS
06	Personalización OEM/ODM		10 PTS
07	Muestras		10 PTS
08	Certificaciones y compliance		10 PTS
09	Términos comerciales		05 PTS
10	Match con tu producto		05 PTS
TOTAL			100 PTS

IDENTIFICACIÓN

PROVEEDOR EN ANÁLISIS.

PRODUCTO A COTIZAR

Un checklist por proveedor. Nombre, fecha y datos base arriba.

NOMBRE DE LA EMPRESA / SUPPLIER

PAÍS Y CIUDAD

LINK ALIBABA / URL DEL PERFIL

NOMBRE DEL EJECUTIVO DE CONTACTO

EMAIL / WHATSAPP DEL EJECUTIVO

FECHA DEL PRIMER CONTACTO

FECHA DE ESTE ANÁLISIS

PROVEEDOR N° (DE 3 QUE COTIZASTE)

*Sin nombre de ejecutivo y contacto directo,
no arranques el análisis.*

VERIFICACIÓN EN ALIBABA

verified

QUÉ ANALIZAR

- Trade Assurance activo (obligatorio).
- Verified Supplier badge (verificación de identidad).
- Onsite Check status (Alibaba visitó la fábrica).
- A&V Check (Assessed and Verified).



CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

- | | |
|-------|---|
| 09-10 | Trade Assurance + Verified + Gold 5+ años + Onsite Check. |
| 07-08 | Trade Assurance + Verified + Gold 3+ años. |
| 05-06 | Trade Assurance + al menos una verificación adicional. |
| 02-04 | Solo Gold Supplier, sin Trade Assurance. |
| 00-01 | Sin ninguna verificación. Descartar automáticamente. |

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/ 10

Trade Assurance es tu protección legal si el pedido llega mal. No aceptes NUNCA pagos fuera de la plataforma.

PERFIL DE LA EMPRESA

- Factory directa o Trading Company(preguntádirectamente).
- Años en Alibaba vs años como empresa(debencoincidir).
- Tamaño de la fábrica en m y número deempleados.
- Ubicación real verificable en Google Maps.
- Sitio web propio funcional (fuera de Alibaba).
- Presencia en LinkedIn del ejecutivo o de la empresa.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

09-10	Factory directa, 5+ años, 50+ empleados, sitio propio, LinkedIn.
07-08	Factory, 3+ años, capacidad razonable, algo de presencia online.
05-06	Trading Company transparente con acceso directo a la fábrica y contactos verificables.
02-04	Trading Company sin claridad de dónde produce.
00-01	Individuo o empresa sin datos verificables.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/ 10

Pedí fotos y videos de la fábrica. Un proveedor serio te los manda sin problema – un intermediario se pone incómodo.



Shenzhen Yuyang Technology Co., Ltd.

 Shenzhen, CN • 6 años

• Proveedor multiespecialidad

Verified

4.4/5 (3580)

≤13h

≥97%

8%

Calificación de la

Tiempo de

tienda

respuesta

Tasa de entregas

a tiempo

Tasa de

recompra



Fujian Challenge Wolves Tech. Co., Ltd.

 Quanzhou, CN • 6 años

Fabricante de personalizables

Verified

 #2 más vendido en Bolsas no tejidas

 OEM para marcas reconocidas

EXPERIENCIA EXPORTADORA

- Exporta aUSAregularmente(pedíporcentaje).
- Ha trabajado con Amazon FBA sellers antes.
- Conoce requerimientos de FBA (labels,cartón,polybags).
- Puede enviar directo a warehouse de Amazon.
- Referencias verificables (nombres de clientes reales).
- Facturación anual y experiencia exportando.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

09-10	Exporta 50%+ a USA, 20+ clientes FBA activos, referencias verificables. Experiencia sólida con
07-08	FBA, conoce todos los requerimientos.
05-06	Alguna experiencia con USA, aprende rápido los detalles FBA.
02-04	Poca experiencia con USA, nunca trabajó con FBA.
00-01	Serías su primer cliente FBA. Alto riesgo de errores caros.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/10

Preguntale: "¿Podés mandarme una foto de un pallet listo para FBA de un cliente anterior?". Si dice sí sin dudar, gana puntos.

COMUNICACIÓN

- Tiempo de primera respuesta (menos de 24 horas es lo esperable).
- Calidad del inglés (comprensible vs Google Translate obvio).
- Ejecutivo dedicado o cambia todo el tiempo.
- Responde preguntas técnicas o solo comerciales.
- Disponibilidad para videollamada (WeChat, WhatsApp, Zoom).
- Respuestas específicas o copiadas de un template.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

13-15	Responde en menos de 12hs, inglés claro, ejecutivo dedicado, agenda videollamada sin drama.
10-12	Respuestas rápidas, inglés funcional, técnicamente responde bien.
07-09	Comunicación aceptable pero lenta o poco profunda.
04-06	Respuestas genéricas, cambia de contacto, evita preguntas técnicas.
00-03	Respuestas de 48hs+, inglés incomprensible, evade videollamada. Frenar.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/15

Si acá saca menos de 10, no importa qué otros scores tenga alto — trabajar con él va a ser un infierno. La comunicación no mejora.

COTIZACIÓN CLARA

- Precio unitarioFOB claramenteindicado(noconfundirconCIF/EXW).
- MOQ especificado (MinimumOrder Quantity).
- Incoterms explícitos (FOB, EXW, CIF, DDP).
- Payment terms (típico: 30% deposit + 70% balance antes de shipping).
- Lead time realista (25-40 días es normal — menos es sospechoso, más también).
- Escalas de volumen (precio por 500u, 1000u, 3000u).
- Packaging: incluido en precio o costo aparte.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

13-15	Los 7 datos presentes y claros, escalas de volumen tabuladas, sin ambigüedad.
10-12	Los 6 datos clave presentes, algún detalle menor por aclarar.
07-09	Cotización básica pero falta información importante (packaging, escalas).
04-06	Solo precio y MOQ. Faltan incoterms, payment terms, lead time.
00-03	Un número suelto sin contexto. No es cotización — es un chat.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

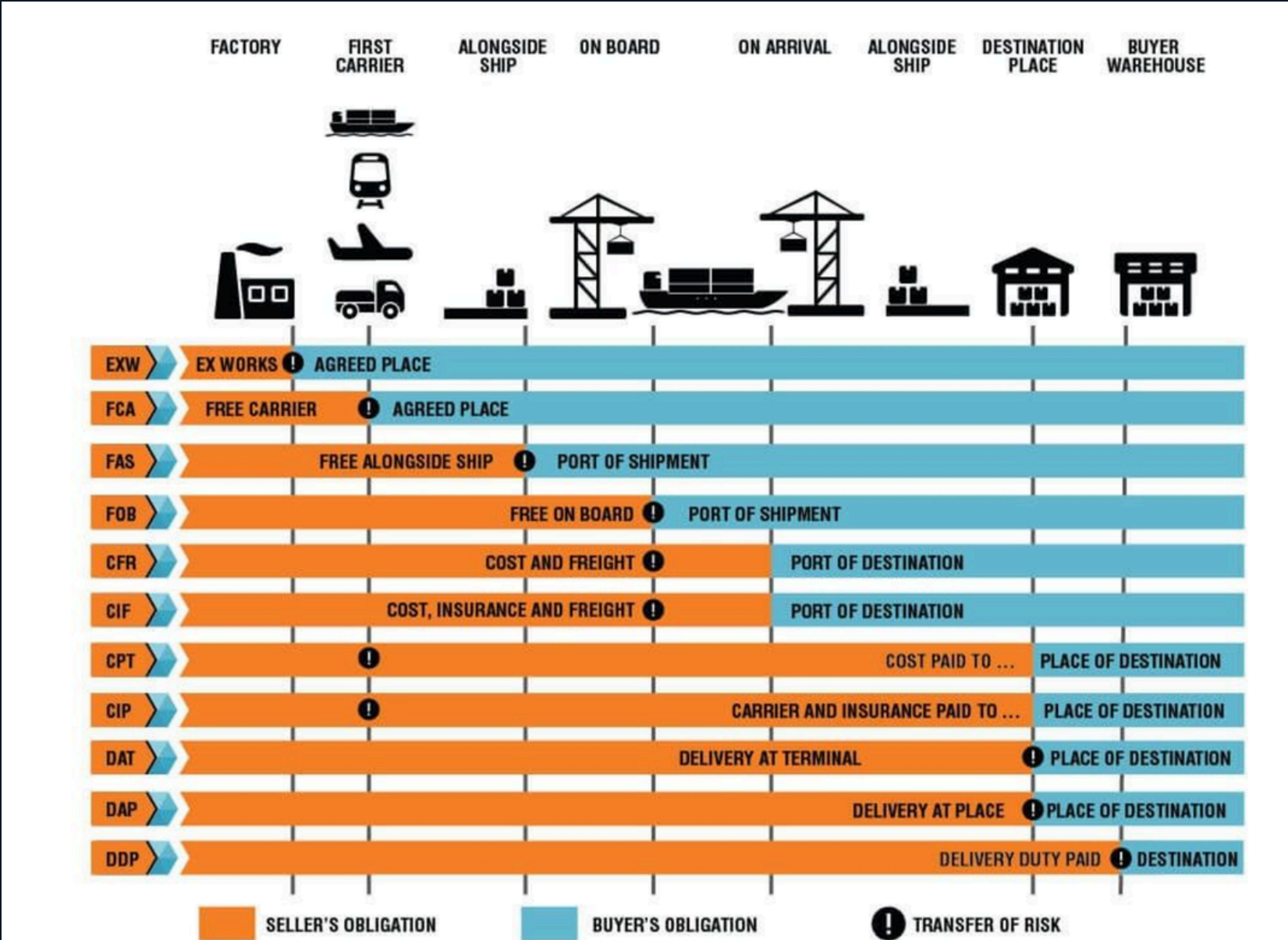
/ 15

Si tenés que preguntar 5 veces por datos básicos, va a ser igual con cada pedido. Cotización desordenada = operación desordenada.

SI RECIEN EMPEZAS Y NO TENES EMPRESA ABIERTA

RECOMENDACION EN INCOTERMS:

DDP



PERSONALIZACIÓN OEM/ODM

QUÉ ANALIZAR

- OEM disponible: tu marca en su producto estándar.
- ODM disponible: modificaciones al diseño del producto.
- Costo de logo impreso, gravado o etiquetado.
- Packaging personalizado (caja, insert, poly bag branded).
- MOQ diferente para OEM/ODM (suele ser mayor).
- Molde nuevo: costo y tiempo si necesitás modificar el producto.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

09-10	OEM + ODM disponibles, logo gratis con MOQ, packaging personalizado a bajo costo.
07-08	OEM sin problemas, ODM disponible con costo razonable.
05-06	OEM básico (logo), poca flexibilidad en modificaciones al producto.
02-04	Solo logo pegado, sin capacidad real de personalización.
00-01	Solo revende su producto estándar. No sirve para marca propia.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/10

Sin personalización real no construís marca. Vas a competir en precio contra otros vendedores del mismo producto genérico.

MUESTRAS

- Muestras disponibles (algunos seniegan— redflag).
- Costo de la muestra unitaria (10-30USD normal).
- Costo de shipping de muestra (30-80 USD DHL/FedEx).
- Tiempo de entrega de la muestra (7-15 días típico).
- Modificaciones incluidas en la muestra (logo, color).
- Reembolso del costo de muestras si hacés production order.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

09-10	Muestras disponibles, costo razonable, incluye modificaciones, reembolso al comprar.
07-08	Muestras disponibles con costo normal, tiempo estándar.
05-06	Muestras disponibles pero caras o lentas.
02-04	Muestras solo con costo alto, sin modificaciones incluidas.
00-01	Se niega a mandar muestras o exige compra mínima primero. Descartar.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/10

La muestra es el filtro definitivo. Pedila SIEMPRE antes de comprometer capital serio, sin excepción.

Depende siempre el monto de inversion y depende 100% de vos si quieres pedirla.

NO ES OBLIGATORIO

CERTIFICACIONES Y COMPLIANCE

- Certificaciones específicas para USA según categoría (FDA, FCC, CPSC).
- CPSIA para productos infantiles.
- CE + RoHS si vas a expandir a Europa.
- Reach para químicos/cosméticos.
- Test reports disponibles y actualizados.
- Willingness to update certifications si Amazon las pide.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

09-10	Todas las certificaciones necesarias vigentes, reports actualizados, dispuesto a renovar.
07-08	Certificaciones principales presentes, faltantes menores resolubles.
05-06	Algunas certificaciones sí, otras hay que gestionar aparte.
02-04	Certificaciones vencidas o incompletas para USA.
00-01	Sin certificaciones y sin capacidad de conseguirlas. Descartar si tu categoría las requiere.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/10

Pedí los certificados en PDF antes de ordenar producción. Si te los manda, verificá los códigos en el sitio del emisor.

TÉRMINOS COMERCIALES

QUÉ ANALIZAR

- Trade Assurance como método principal (protecciónAlibaba).
- T/T (banktransfer) aceptado con split payment.
- Deposit típico: 30% alordenar, 70%antes deshipping.
- No exige pago 100% upfront (red flag si lo pide).
- NO pide Western Union, MoneyGram o crypto (red flag automático).

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

05	Trade Assurance + T/T split 30/70 estándar.
04	Trade Assurance disponible, terms estándar de la industria.
03	T/T split pero fuera de Trade Assurance.
02	Exige 50% deposit o payment terms poco estándar.
00-01	Pide 100% upfront o Western Union / crypto. Frenar.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/ 05

Trade Assurance no es opcional. Es la única forma de recuperar plata si algo sale mal. Sin eso, cualquier ahorro es riesgo.

MATCH CON TU PRODUCTO

- Su catálogo tiene productos MUY similares al tuyo.
- Está especializado en tu categoría (5+ años).
- No aparece como generalista vendiendo de todo.
- Podés ver casos exitosos previos en tu categoría.

CÓMO ASIGNÁS PUNTOS

05	Especialista claro en tu categoría, catálogo profundo, casos previos.
04	Fuerte en tu categoría aunque también trabaja otras cercanas.
03	Trabaja tu categoría entre varias, sin ser el foco principal.
02	Generalista con algún producto similar al tuyo.
00-01	"Fabrica de todo" sin especialización real. Alto riesgo de calidad inconsistente.

EVIDENCIA / DATOS

PUNTOS OBTENIDOS

/05

Un proveedor generalista termina siendo trading company. Buscá el que sabe todo del producto que estás comprando.

ALERTAS CRÍTICAS

RED FLAGS

PROVEEDOR.

Marcá cada una. Un solo STOP congela la relación.

☐	Pide pago por Western Union, MoneyGram o crypto	STOP
☐	Se niega a operar por Trade Assurance	STOP
☐	Precio 40% por debajo del promedio del mercado	STOP
☐	Se niega a mandar muestras	STOP
☐	Sin ninguna verificación(Gold,Verified,TradeAssurance)	STOP
☐	Cambia de nombre, email o WhatsApp durante la negociación	STOP
☐	No puede dar dirección física verificable	STOP
☐	Presión extrema para cerrar ("special price this week only")	
☐	Exige 100% del pago upfront antes de producir	
☐	Nunca acepta videollamada ni tour de fábrica	
☐	Cotización con datos incompletos incluso después de pedirlos	
☐	Inglés que empeora cuando hacés preguntas técnicas	
☐	Referencias que no podés verificar por otro canal	
☐	Fotos de fábrica idénticas a las de otros perfiles Alibaba	

REGLA — AUTOMATIC STOP

Un solo STOP marcado descarta al proveedor.

No perdés plata donde no arriesgás plata.

CONSOLIDACIÓN

SCORECARD MAESTRO.

CATEGORÍA

		MÁX	OBTENIDO	EVIDENCIA
01	Verificación en Alibaba	10		☐
02	Perfil de la empresa	10		☐
03	Experiencia exportadora	10		☐
04	Comunicación	15		☐
05	Cotización clara	15		☐
06	Personalización OEM/ODM	10		☐
07	Muestras	10		☐
08	Certificaciones y compliance	10		☐
09	Términos comerciales	05		☐
10	Match con tu producto	05		☐
TOTAL		100	/ 100	

TU DECISIÓN SEGÚN LA PUNTUACIÓN

85-100	PROVEEDOR A+	AVANZAR — pedí muestras.
75-84	SÓLIDO	VALIDAR con muestras antes de production.
65-74	DUDOSO	Solo si es tu única opción viable.
<65	DESCARTAR	Buscá otro proveedor.



CINCO PREGUNTAS

RESPONDÉ O NO SIGAS.

Cinco preguntas obligatorias para hacerle AL proveedor.

01 ¿SOS FACTORY DIRECTA O TRADING COMPANY?

02 ¿PODÉS MANDARME UNA VIDEOLLAMADA DESDE LA FÁBRICA?

03 ¿A QUÉ % DE TUS VENTAS EXPORTÁS A USA Y HACE CUÁNTOS AÑOS?

04 ¿CUÁL ES TU MOQ REAL Y CUÁL ES EL MOQ NEGOCIABLE?

05 ¿PODÉS ENVIAR DIRECTO A UN WAREHOUSE DE AMAZON FBA?

LADO A LADO

COMPARATIVA

TRES PROVEEDORES.

Los tres scores. El ganador aparece solo.

CATEGORÍA			PROV. 01	PROV. 02	PROV. 03
NOMBRE:					
01	Verificación en Alibaba	/10			
02	Perfil de la empresa	/10			
03	Experiencia exportadora	/10			
04	Comunicación	/15			
05	Cotización clara	/15			
06	Personalización OEM/ODM	/10			
07	Muestras	/10			
08	Certificaciones y compliance	/10			
09	Términos comerciales	/05			
10	Match con tu producto	/05			
TOTAL					
GANADOR — MARCÁ EL PROVEEDOR ELEGIDO					

VEREDICTO

DECISIÓN FINAL.

ORDER SAMPLES
El proveedor pasó todo. Pedí muestras antes de production.

NEGOTIATE
Score sólido pero hay términos por ajustar. Contra-oferta.

DISCARD
Score bajooredflagSTOPmarcada. Buscá otro.

PRÓXIMO PASO CONCRETO Y FECHA

EL PROVEEDOR MÁS BARATO
NO ES EL MEJOR.
EL MÁS CONFIABLE, SÍ.

SI TE LLEVÁS CINCO COSAS

CINCO REGLAS DE ORO.

- 01

SIEMPRE 3 COTIZACIONES

Sin comparación no hay evaluación real. Unos lo te engaña, tres te muestran la verdad.
- 02

SIEMPRE TRADE ASSURANCE

Cualquier pago fuera de la plataforma es perder tu única protección.
- 03

SIEMPRE PEDÍ MUESTRAS

Antes de production. Sin excepciones, sin importar cuánto le confíes.
- 04

SIEMPRE VIDEO LLAMADA

Si no aceptas ver la fábrica, hay algo que no querés que veas.
- 05

SIEMPRE UN STOP DESCARTA

No hay proveedor perfecto en todo, pero un solo red flag STOP es motivo suficiente para frenar.

TU PROVEEDOR
NO ES UN VENDEDOR.
ES TU SOCIO.

