



Guía de preguntas clave para negociar con tu proveedor chino como un profesional

11 preguntas para construir una relación comercial seria desde el primer mensaje.

La diferencia entre un importador amateur y uno que construye un negocio real no está en el producto que elige. Está en **cómo se comunica con su proveedor desde el inicio**.

Estas preguntas están diseñadas para posicionarte como un comprador serio, entender si el proveedor es confiable, y sentar las bases de una relación comercial a largo plazo — antes de comprometer un solo dólar.

EN ESTA GUÍA

Apertura

Producto y calidad

Precios

MOQ

Tiempos

Control de calidad

Empaque

Pago

Envío

Problemas

Cierre

1 APERTURA

POSICIONAMIENTO

Presentate como lo que querés ser: un socio a largo plazo

— EN

"Hello, I am looking to build a long-term business relationship with a reliable supplier. I am planning to import and sell this product in my market."

— ES

"Hola, estoy buscando construir una relación comercial a largo plazo con un proveedor confiable. Estoy planificando importar y comercializar este producto en mi mercado."



Confirmá exactamente qué estás comprando

— EN

"Can you confirm the exact specifications and quality standard of the product?"

— ES

"¿Podés confirmar las especificaciones exactas y el estándar de calidad del producto?"

Negociá precio con perspectiva de volumen, no de urgencia

— EN

"What is your price for this quantity and how can it improve for larger or repeated orders?"

— ES

"¿Cuál es el precio para esta cantidad y cómo podría mejorar en pedidos más grandes o recurrentes?"

Pedí flexibilidad para el primer pedido sin perder credibilidad

— EN

"Can you support a lower MOQ for the first order to test the market?"

— ES

"¿Podés trabajar con un MOQ más bajo para el primer pedido para testear el mercado?"

Conocé los tiempos reales antes de comprometer fechas de venta

— EN

"What is the production time and how do you ensure on-time delivery?"

— ES

6

CONTROL DE CALIDAD

INSPECCIÓN

Asegurate de poder verificar la mercadería antes de que salga

— EN

"How do you manage quality control and can we arrange inspection before shipment?"

— ES

"¿Cómo gestionan el control de calidad y podemos realizar una inspección antes del envío?"

7

EMPAQUE

LOGÍSTICA

El empaque determina si la mercadería llega en condiciones

— EN

"Can you share full packing details and confirm if it is suitable for export?"

— ES

"¿Podés compartir los detalles completos del empaque y confirmar si es apto para exportación?"

8

CONDICIONES DE PAGO

FINANCIERO

Negociá las condiciones pensando en la relación, no en el pedido único

— EN

"What are your payment terms for long-term cooperation?"

— ES

"¿Cuáles son las condiciones de pago para una relación comercial a largo plazo?"



9

ENVÍO

INCOTERMS

Definí quién es responsable del traslado y hasta dónde

— EN

"What Incoterm do you usually work with and can you deliver to my forwarder in China?"

— ES

"¿Qué Incoterm suelen manejar y pueden entregar la mercadería a mi agente en China?"

10

PROBLEMAS

GESTIÓN DE RIESGO

Acordá el protocolo de fallas antes de que ocurran

— EN

"In case of defects or issues, what solution do you provide to your long-term clients?"

— ES

"En caso de fallas o problemas, ¿qué solución ofrecen a sus clientes a largo plazo?"

11

CIERRE PROFESIONAL

AVANCE

Cerrá el intercambio dejando claro que tenés intención de avanzar

— EN

"Please confirm all final details so we can move forward with the first order and build a long-term partnership."

— ES

"Por favor confirmá todos los detalles finales para avanzar con el primer pedido y construir una relación a largo plazo."



SEÑALES DE ALERTA — BONUS

Cómo identificar un proveedor poco confiable antes de dar el primer paso

Más allá de las respuestas a estas preguntas, hay señales que aparecen antes de que digas una sola palabra. Conocerlas te ahorra tiempo y protege tu capital.

- Perfil de Alibaba con menos de 2 años activo
- Te pide comunicarte fuera de Alibaba desde el primer mensaje
- No tiene reseñas verificadas o todas son perfectas
- Te pide pago por Western Union o transferencia personal
- No puede mostrarte la fábrica ni en fotos ni en video
- Los precios están muy por debajo del mercado sin explicación

Diego Labores

14 años importando. Fundador de Tecnoimport y Tecnodigital.

Si querés aprender a importar con proceso y sin improvisar, esto es para vos.

[@diegolabores](#) — Importadores Conectados