

Guia de Proveedores de Dropshipping 2026

Guía de Proveedores de Dropshipping 2026

Principiantes (0-5 ventas diarias)	1
AliExpress / AliExpress Plaza.....	1
DSers.....	2
CjDropshipping.....	2
Zendrop.....	3
Avanzados (+5-10 ventas diarias min)	4
USADrop.....	4
Commercive.....	4
Private Sourcing.....	5
Megafulfill.....	5
AutoDS.....	6
Dropi.....	6

** Este documento ha sido creado con base en mi experiencia y será actualizado si hay nuevos descubrimientos o cambios en las opiniones. No es consejo financiero.

** **Este documento es gratis y comparto la información resultante de días de investigación y búsqueda y “peleas” con los proveedores.** Solo te pido que, si vas a probar alguno de ellos, me apoyes registrándote desde los enlaces proporcionados. Seguirás teniendo todas las ventajas, sólo que algunos de ellos me darán una pequeña comisión que me ayudará a crear más contenido como este. Muchas gracias 😊.

Principiantes (0-5 ventas diarias)

AliExpress / AliExpress Plaza:

<https://es.aliexpress.com/>

Siempre ha tenido mala fama y ha existido mucha desconfianza respecto a la calidad de sus productos. Lo cierto es que muchos de sus proveedores ofrecen productos de la misma calidad que Amazon y envíos bastante decentes.

Mucha gente se preocupa porque puedan poner propaganda o llegue con el paquete de "Choice", pero de todo el tiempo que llevo en Dropshipping, jamás he tenido ninguna queja de ese tipo.

Antes de empezar a testear cualquier producto y pedirlo a mi proveedor privado, siempre lo busco en Aliexpress para tener una idea del precio y testear sin compromiso.

Pros:

- **GRATIS**
- Permite testear muchos productos muy rápidamente y ver si tienen demanda.
- Disputas y quejas se resuelven a tu favor el 90% de las veces.

Contras:

- Tienes que crear y rellenar los pedidos manualmente.
- Muchas reviews son falsas y el número de "ventas" de los productos puede estar inflado.
- Tienes que importar los productos manualmente a tu tienda.

Tips:

- Ordena siempre por más vendidos y comprueba siempre el tiempo de entrega al país que quieres vender.
- Si te preocupa que pongan propaganda, antes de hacer el pedido en el apartado de Notas, añade un texto tipo "Dropshipping: do not put promos o Aliexpress advertising please"

DSers: <https://apps.shopify.com/dsers>

Básicamente es AliExpress pero conectado a tu tienda. Es lo primero que instalo en cualquier tienda. App: <https://apps.shopify.com/dsers>

Pros:

- **GRATIS**
- Todo lo de AliExpress.

- Permite importar productos directamente a tu tienda.
- Permite rellenar pedidos en masa.
- Directamente te filtra productos “hot” que se están usando en dropshipping.

Contras:

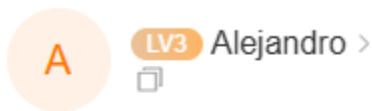
- Los pagos los haces directamente en AliExpress.
- A veces te cargan “fees” que no sé muy bien de dónde salen.
- Los listings de Aliexpress suelen ser distintos a los de DSers, por lo que tienes que buscar “un poco más” para encontrar el mismo proveedor que te aparece en AliExpress con la misma búsqueda.
- Soporte escaso (nunca lo he probado)

Tips:

- Desactiva la actualización de precio automático cuando importes productos. Es un caos.
- Si ves un producto en AliExpress y quieres encontrarlo en DSers, copia el link hasta el .html y pégalo en el Optimizador de Proveedores. Ahí, ordena por pedidos.

CjDropshipping:

<https://www.cjdropshipping.com/tempPage.html>



Sale Amount >	Wallet >
\$28,527.21	\$0.00

Lo usé en mi primera tienda exitosa y tengo más de \$28K gastados en esa plataforma. Hace tiempo que no lo uso, así que puede haber cambiado un poco. Experiencia general bastante buena.

Pros:

- **GRATIS**
- Todo lo de DSers.
- Agente dedicado a tu cuenta.
- Tiempo de envío decente.
- Página de tracking propia.
- Puedes pedir “presupuesto” para productos que no están en la plataforma.
- Posibilidad de personalizar la caja, tarjetas de agradecimiento, etc.
- Puedes comprar inventario por adelantado.

- Control de calidad más exhaustivo.
- Productos personalizables (ej. Camiseta, tazas, collares, etc).

Contras:

- Los envíos suelen ser caros.
- Soporte suele ser lento en contestar.
- No puedes negociar los precios.

Tips:

- Ten en cuenta que si ordenas los top productos por "listings" te saldrá el TOTAL de tiendas que lo han importado desde que se creó la plataforma. Eso incluye las que se crearon en 2018 y llevan años cerradas (por poner un ejemplo).

Zendrop

Es bastante popular, pero en mi experiencia no fue muy buena. Tuve problemas en crear "bundles" que tras la prueba gratuita dejaban de estar disponibles, y que además eran bastante complicados de configurar, aunque para empezar podría servir.

Pros:

- Todo lo de DSers y CJ Dropshipping.
- Calidad de producto muy buena.
- Precios dentro de los estándares.
- Bastante simple de configurar lo básico.

Contras:

- CARO para lo que es.
- Soporte muy complicado de contactar.
- Agente dedicado solo si haces muchas ventas
- No puedes negociar los precios.

Tips:

- No borres los chats de cuando instalas la aplicación; puedes usar uno de ellos para contactar directamente con el soporte.

Avanzados (+5-10 ventas diarias min)

USADrop: <https://app.usadrop.com>

(Código de Invitación: MjU1MDkw)

Es el proveedor que estoy usando ahora. De momento es el que mejor precio me ha dado y la calidad del producto es bastante decente. Comunicación excelente. Más de \$5K gastados en los últimos 2 meses.

Payment Method	Payment Time	Payment Amount	Fee	Total Amount	Status
Paypal	2025-12-16 04:32:12	\$400.00	\$16.98	\$416.98	Success
Paypal	2025-12-12 18:41:20	\$500.00	\$21.15	\$521.15	Success
Paypal	2025-12-10 10:20:07	\$500.00	\$21.15	\$521.15	Success

Pros:

- **GRATIS** para los 50 primeros pedidos.
- Todo lo de los proveedores anteriores.
- Mejores precios del mercado (al menos para mi producto).
- Soporte personalizado desde whatsapp.
- Tiempo de entrega decente para drop (8-10 días + “procesamiento”).
- Reembolsos y reenvíos gratuitos si hay problemas con el producto.
- Tracking actualizado automáticamente después del pago del pedido.
- Puedes configurar cajas misteriosas o bundles contactando con tu agente.
- Se preocupan por mejorar el proceso con la fábrica y el equipo logístico.

Contras:

- Si quieres hacer investigación de producto, necesitas un plan de pago.
- No hay opción de “seleccionar pedidos” (o pagas todos, o pagas de 1 en 1).
- Requiere de bastante comunicación al inicio para asegurar que te cobren correctamente y los productos estén bien asignados.
- Los agentes no trabajan los sábados ni los domingos.
- Solo puedes pagar con paypal y te cobran el 4% aprox. de todo lo que metas.
- Australia tarda varios días en procesar los pedidos.
- No puedes hacer ofertas tipo “upgrade”.

Tips:

- La opción de filtrar pedidos será tu mejor aliada, porque puedes usar la opción de “pagar todos”, pero solo con los pedidos filtrados.
- Cualquier gestión, hazla desde whatsapp, incluida la negociación de precios, pedir presupuestos o que actualicen los precios del pedido (a veces, si en el pedido hay 2 productos iguales, te cobran el envío 2 veces).

Commercive: <https://apps.shopify.com/mabangerp3>

SOLO POR REFERIDOS: He contactado con ellos y solo aceptan a gente por referencia. Si estás haciendo mínimo +10 pedidos diarios (y lo puedes demostrar) y vas serio con el negocio, puedo pasarte el número de contacto de uno de sus agentes.

Es el proveedor de la mentoría y me cambié por USADrop porque me subieron los precios para el Q4, lo que impedía el escalado. Aún sigo usándolos para un upsell que USADrop no es capaz de configurar automáticamente (requeriría un update manual). Si me volvieran a bajar el precio de los productos, volvería a trabajar con ellos.

Pros:

- **GRATIS.**
- Todo lo de los proveedores anteriores.
- Prácticamente todo está automatizado, te envían a whatsapp un excel con lo que te cobran y una factura a pagar por PayPal.
- Rellenan el pedido y suben el tracking antes de que paguen.
- Puedes configurar todo tipo de ofertas.

Contras:

- Envíos un poco más lentos.
- Cambio de precios repentino (por lo que me dicen no es muy habitual y siempre avisan)
- Aplicación en chino.
- Creo que solo trabajan con referidos.
- Hay que revisar el Excel, a veces se equivocan o no envían el pedido completo (me ha pasado alguna vez).

Tips:

- Cualquier gestión hazla desde whatsapp, incluida la negociación de precios, pedir presupuestos o que actualicen los precios del pedido.

Private Sourcing: <https://app.private-sourcing.net/>

Lo utilicé durante varias semanas y me cambié por el proveedor de la mentoría en la que estoy. El soporte es por whatsapp igualmente y la calidad es muy buena, con envío rápido (lo probé desde NZ a NZ).

Pros:

- **GRATIS.**
- Todo lo de los proveedores anteriores.
- No son muy famosos por lo que intentan hacer las cosas bien.

Contras:

- Pagos solamente por transferencia bancaria.

- Poca variedad de productos en la app.

Megafulfill (solo aceptan gente +10 pedidos diarios):

<https://megafulfill.com/>

No lo he llegado a utilizar nunca, pero varios seguidores me lo han recomendado y un experto en ecommerce me pasó su agente para que pudiera negociar el precio. Se les ve bastante profesionales y ofrecen varias opciones de envío para el producto, en las que el precio del envío cambia según lo que tarda y el riesgo y reputación de la compañía de envío. **GRATIS.**

AutoDS: <https://apps.shopify.com/autods>

Nunca lo he utilizado, pero es bastante popular en América, dado que tienen almacenes allí (creo) y los tiempos de envío son muy buenos. De pago.

Dropi: <https://dropi.co/>

Nunca lo he utilizado, pero creo que es la mejor opción si haces dropshipping desde Latinoamérica. Tiempo de envío decente y opción a contraentrega si no recuerdo mal.

Cómo escoger proveedor en 2026

Cómo escoger proveedor en 2026

¿Por qué es importante tener un buen proveedor?

Un proveedor es el puente entre la fábrica/almacén y el cliente:

- Gestiona el stock de tu producto.
- Controla la calidad del producto.
- Se encarga de la presentación del producto.
- Determina los costes del producto y envío.
- Afecta a tu servicio postventa.

Tiene impacto DIRECTO en el negocio, por lo que es crítico escoger uno que sea competente.

¿Qué tengo que buscar en un proveedor de dropshipping?

Obligatorio:

- Envío de menos de 15 días.
- Posibilidad de comprobar la calidad.
- Conexión con Shopify.
- Precio personalizado.
- Agente dedicado.

Opcional, pero recomendable:

- Contacto directo por whatsapp.
- Pedidos rellenos automáticamente (solo pagas y ya).