

REPRESENTACIÓN COMERCIAL

Reporte mensual de representación comercial

Este es un ejemplo de formato. Cada empresa, precio, fecha y hallazgo que aparece a continuación es inventado y sirve para mostrar cómo se estructura el entregable. No describe a un proveedor, proyecto ni cliente real.

PREPARADO PARA	REFERENCIA	FECHA	PREPARADO POR
Exportador de ejemplo Pvt. Ltd.	IA-CR-0000	30 de abril de 2026	IndiAndes — Santiago

Período y objetivos

Período	01 – 30 de abril de 2026	Mercado	Chile
Objetivo acordado	Seis conversaciones calificadas con distribuidores	Resultado	Siete realizadas, cuatro calificadas
Idioma de la actividad	Español		

Actividad del mes

ACTIVIDAD	CANTIDAD	VARIACIÓN VS. MARZO
Empresas contactadas	23	+6
Respuestas recibidas	12	+5
Reuniones realizadas	7	+3
Muestras despachadas	3	+1
Cotizaciones emitidas	2	+2
Oportunidades cerradas como perdidas	2	—

Cartera de oportunidades

ETAPA	EMPRESAS	MOVIMIENTO DEL MES
Contactadas, esperando respuesta	11	+4
En conversación	6	+2

ETAPA	EMPRESAS	MOVIMIENTO DEL MES
Muestras con el comprador	3	+1
Cotización emitida	2	+2
En negociación	1	+1
Perdidas	2	+2

Los nombres de empresas, contactos y notas de reunión van en la copia del cliente. Se omiten en este ejemplo de formato.

Lo que aprendimos del mercado

- Dos distribuidores pidieron stock en el país antes de hablar de precio: esta es la objeción recurrente
- Las convenciones de tallaje difieren de la especificación británica; hay que ajustar la altura del ajustable al mercado local
- Un grupo comprador licita en septiembre, así que abordarlo ahora es prematuro
- El material en español movió las conversaciones más rápido que el catálogo en inglés en todos los casos
- Las dos pérdidas citaron el plazo de entrega, no el precio

Compromisos para el próximo mes

- Convertir en una primera orden las dos cotizaciones emitidas en abril
- Preparar una propuesta de stock en consignación para responder la objeción de disponibilidad
- Ajustar la altura de la sábana ajustable en la especificación y emitir una muestra revisada
- Abrir conversaciones con cuatro distribuidores adicionales en Valparaíso y Concepción
- Preparar la presentación para la licitación de septiembre del grupo comprador identificado