



Guía

Test del Exportador



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Colección Promoviendo Exportación **Guía N° 4 Test del Exportador**

Una publicación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
Calle Uno Oeste N° 50, San Isidro, Lima, Perú
Teléfono: (51-1) 513-6100
www.mincetur.gob.pe
© MINCETUR. 2013. Todos los derechos reservados

Contenido: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).
Edición de textos, diseño e ilustraciones: Digired.net.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2013-11334
Segunda impresión: Diciembre de 2013
Tiraje: 1.000 unidades

Distribución gratuita. Prohibida su venta
Este documento puede reproducirse en su totalidad para su difusión y debate siempre y cuando se mencione la fuente.

Con el objetivo de contribuir a la competitividad de nuestras exportaciones, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de forma conjunta con PROMPERÚ pone a disposición de empresarios y público en general la colección de 16 guías Promoviendo Exportación en el marco del “**Programa de Promotores de Comercio Exterior**” que expone de manera directa y simple los pasos necesarios para desarrollar la actividad exportadora con éxito.

Se introduce a las personas naturales o microempresarios y emprendedores al mundo de los negocios, enseñándoles primero a valorar los recursos con los que cuentan en sus localidades. A partir de ello se les inculca un espíritu emprendedor que los impulse a llevar esos recursos a otros lugares en los que por tratarse de algo nuevo, pueden recibir una valoración mucho mayor. Se les familiariza con los términos de producción, materia prima, tecnología, envases y embalaje, servicios logísticos, entre otros, como si se tratara de algo muy natural. Se promueve la formación y constitución de empresas y si no se contara con el capital necesario se sugiere la asociatividad.

También se desarrollan técnicas para el mejor aprovechamiento de los tratados de libre comercio, haciéndose uso de ejemplos sencillos y tests de evaluación para mayor confianza del empresario. A partir del convencimiento de explorar los mercados se provee al empresario o emprendedor de las herramientas de gestión y del conocimiento operativo que requiere para hacer su primer embarque o despacho. Se detallan además los servicios de la Ruta Exportadora que Promperú presta a los empresarios durante los diferentes estadios de su desenvolvimiento en el mercado acompañándolos en toda su travesía y presentándoles la Ventanilla Única de Comercio Exterior como un instrumento que nos ayuda a ahorrar tiempo y dinero centralizando los procesos y trámites de exportación e importación de forma electrónica.

Con la seguridad de sumar a nuestros exportadores de alimentos, confecciones, metalmecánicos, químicos, artesanías y joyería de hoy otros sectores que tanto en bienes como en servicios se desarrollarán innovando y accediendo a nuevas tecnologías gracias a las ventajas que nos ofrece la integración al mundo, ponemos al alcance de todos y todas ustedes emprendedores y microempresarios, funcionarios y funcionarias de gobiernos locales, regionales y nacional, la colección de estas 16 guías Promoviendo Exportación que nos harán liderar las exportaciones de nuestro país al mundo, generando más empleo y más inclusión para todos.

Magali Silva Velarde – Álvarez
Ministra de Comercio Exterior y Turismo

El análisis del potencial exportador es indispensable para la inserción de la pequeña empresa en el mercado global, apoyado por Promperú, ya que identifica las capacidades empresariales en las diferentes fases del proceso del comercio exterior.

La **Guía Test del Exportador**, la cuarta de la **Colección Promoviendo Exportación**, es una herramienta que facilita la identificación del potencial exportador de cualquier empresa, a través de una batería de preguntas diseñadas para identificar en un primer momento el tipo de empresas, desde interesadas en exportar hasta las que ya exportan actualmente, basándose en factores como demanda, oferta, valor agregado, institucionalidad y asociatividad, considerando de manera paralela el sector al cual pertenece.

Con los resultados obtenidos, la empresa tendrá un análisis de las habilidades y potencialidades, así como de los puntos débiles, que pueden ser mejorados. Sin duda, facilitará la oferta de servicios adecuados y personalizados que le permitan desarrollar su capacidad exportadora.

1

GUÍA Y CONTROL DE USUARIO

- 1.1 Manual de uso 4
- 1.2 Acceso y registro 5
- 1.3 El test exportador10



CAPÍTULO 1

GUÍA Y CONTROL DE USUARIO

1 GUÍA Y CONTROL DE USUARIO

1.1 MANUAL DE USO

El presente manual de uso guiará al usuario para acceder al test del potencial exportador. Para la generación del test exportador de la empresa, esta accederá por el portal del SIICEX.

 Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior - SIICEX
www.siiicex.gob.pe



PORTAL SIICEX

Es un portal que proporciona a la comunidad empresarial, especialmente a los exportadores peruanos, información actualizada y clasificada para fortalecer e integrar sus negocios al mundo

1.2 ACCESO Y REGISTRO

INGRESO AL TEST EXPORTADOR

El ingreso se realiza haciendo clic en la columna izquierda del portal del SIICEX, ahí se encuentra el botón test exportador.

Lista vertical del menu



REGISTRO DEL EMPRESARIO

Una vez dentro del portal, puede hacer uso del registro de la empresa. Para ello, verifique por medio del RUC si la empresa está registrada o si aún no lo está.

1er

Una vez llenada la información, hacer clic en el botón siguiente.

Sub secciones de la Lista TEST EXPORTADOR

Inicio | Registro | Test |

Test del potencial ex

Estimado empresario, gracias por re así como de sus puntos débiles, q

Test del potencial exportador

Información de la empresa

(*Registrar primero RUC de la empresa)

Nro RUC (*) Razón social (*)

Tipo de empresa (*) Persona jurídica Persona natural

Dirección (*)

Departamento (*) LIMA Provincia (*) LIMA Distrito (*) LIMA

Teléfono (*) Fax

Pág web

Datos de contacto

Nombre (*) Ape. Paterno (*) Ape. Materno (*)

Cargo (*) Teléfono (*) Móvil

Correo electrónico (*)

Datos del representante legal

Nombre Ape. Paterno Ape. Materno

Cargo Teléfono Móvil

Correo electrónico

Entrevista Solicitada a:

Sub Dirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial # visita a la empresa

Sub Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial ¿Pertenece algún Gremio o Asoc? SI NO

Sub Dirección de Promoción Comercial Cuál:

Siguiente >>

2do

Llenar la información referente al sector en la cual pertenece la empresa, años de experiencia y giro de la misma.

Test del potencial exportador

Información de la actividad de la empresa

Giro de la empresa (*)

Número de años o meses que tiene funcionando el negocio: años meses (*)

Características de sus instalaciones: La empresa cuenta con (*) (Local comercial, Taller de producción, Ambos, Ninguno)

Objetivos (*)

A que se dedica (*)

Sector(es) (*)

<p>Agro y Agroindustria</p> <p><input type="checkbox"/> Frutas y Hortalizas Frescas</p> <p><input type="checkbox"/> Productos de origen vegetal procesados (cacaos, pasas, jugos, pulpas, deshidratados) y bebidas</p> <p><input type="checkbox"/> Granos secos (café, cacao, maní, etc.) y productos derivados</p> <p><input type="checkbox"/> Productos especiales o con certificación específica (orgánicos, Specialty foods, gourmet, éticos, halal, kosher, etc.)</p>	<p>Biocomercio</p> <p><input type="checkbox"/> Nutracéuticos</p> <p><input type="checkbox"/> Cosméticos</p> <p><input type="checkbox"/> Plantas medicinales</p>	<p>Industria de la Vestimenta</p> <p><input type="checkbox"/> Prendas de Tejido de punto en algodón</p> <p><input type="checkbox"/> Prendas de Tejido de punto en alpaca</p> <p><input type="checkbox"/> Prendas de punto en algodón orgánico</p> <p><input type="checkbox"/> Prendas de tejido plano en algodón</p> <p><input type="checkbox"/> Artículos de Cuero Calzado</p> <p><input type="checkbox"/> Joyería</p>
<p>Manufacturas Diversas</p> <p><input type="checkbox"/> Materiales y acabados para la Construcción</p> <p><input type="checkbox"/> Proveedores a la minería y autopartes</p> <p><input type="checkbox"/> Plásticos</p> <p><input type="checkbox"/> Artículos de Regalo y Decoración</p>	<p>Pesca y Acuicultura</p> <p><input type="checkbox"/> Productos congelados</p> <p><input type="checkbox"/> Productos en conserva</p>	<p>Servicios</p> <p><input type="checkbox"/> Servicios Especializados</p> <p><input type="checkbox"/> Tecnología y Creatividad</p> <p><input type="checkbox"/> Servicios Profesionales</p> <p><input type="checkbox"/> Servicios culturales y otros</p>

Otros

¿Tiene Sistemas de Aseguramiento de la Calidad? SI NO

¿Su empresa cuenta con Certificaciones? SI NO

Cuál: Cuál:

Antes << Siguiente >>

“VERIFIQUE POR MEDIO DEL RUC SI LA EMPRESA ESTÁ REGISTRADA O SI AÚN NO LO ESTÁ”

3er

Llenar con información de ventas nacionales e internacionales. Así mismo, eventos en los cuales haya participado.

Test del potencial exportador

Información del producto y ventas

Principales Producto:

Producto 1: Países Arancelaria:

Producto 2: Países Arancelaria:

Producto 3: Países Arancelaria:

Cartera de producto o servicios (*)

Facturación anual (*) Dólares (2011)

Ventas nacionales (3 últimos años)		Ventas en el extranjero (3 últimos años)	
Años	(ejemplo: 1.000.000.00)	Años	(ejemplo: 1.000.000.00)
2011	<input type="text"/> Dólares	2011	<input type="text"/> Dólares
2010	<input type="text"/> Dólares	2010	<input type="text"/> Dólares
2009	<input type="text"/> Dólares	2009	<input type="text"/> Dólares

Principales Mercados que atiende / atenderá

País 1: País 3:

País 2: País 4:

Participación de eventos de promoción comercial durante los 3 últimos años

Misiones Comerciales, Ruedas de Negocios, Ferias Internas, Ferias Internacionales

1) Visitante Expositor

2) Visitante Expositor

3) Visitante Expositor

Indicar si participó, más de una vez en un evento de promoción comercial.

4to

El usuario deberá escoger qué tipo de servicios necesita la empresa para poder solicitar la inscripción y postular a la actividad.

Test del potencial exportador

Cual de los siguientes servicios solicitaría a PROMPERU

<input type="checkbox"/> Atención Empresarial	<input type="checkbox"/> Programa de Comercio Justo	<input type="checkbox"/> Misión Tecnológica
<input type="checkbox"/> Seminario Exportador	<input type="checkbox"/> Programa de Diseño	<input type="checkbox"/> Informe Comercial
<input type="checkbox"/> Taller Especializado	<input type="checkbox"/> Programa de Limpieza	<input type="checkbox"/> Diseño de Mercas
<input type="checkbox"/> Programa de Calidad	<input type="checkbox"/> Programa de Asociatividad	<input type="checkbox"/> Prueba de Ventas
<input type="checkbox"/> Programa de Página Web	<input type="checkbox"/> Imagen Corporativa	<input type="checkbox"/> Ferias Internacionales
<input type="checkbox"/> Programa de Plan de Negocio	<input type="checkbox"/> Programa Coaching	<input type="checkbox"/> Misiones Comerciales
<input type="checkbox"/> Programa de Buenas Prácticas	<input type="checkbox"/> Marketing Ferias	<input type="checkbox"/> Tienda Multimarca

Otros servicios solicitaría a PROMPERU

5to

Una vez registrado el usuario, se envía la respectiva contraseña al correo indicado. Dentro del correo se encuentra la clave de ingreso para poder acceder al test del potencial exportador.

Inicio | Registro | Test |

Test del potencial exportador

Su registro concluyó satisfactoriamente, un correo electrónico ha sido enviado a su correo confirmando su registro y contraseña para:

1.3 EL TEST EXPORTADOR

1er

INGRESAR, ESCRIBIENDO EL NOMBRE DE USUARIO Y CONTRASEÑA Y HACIENDO CLICK EN EL BOTÓN “EMPEZAR”

TEST - EXPORTADOR

Usuario : digired@digired.net

Clave : dodege

Para ingresar al Test Exportador, hacer click [Aquí](#)

2do

SE REALIZA EL TEST RESPONDIENDO LAS PREGUNTAS Y HACIENDO CLICK EN EL BOTÓN DE SIGUIENTE.

GENERACIÓN DE REPORTE DEL TEST EXPORTADOR (USUARIO)

La generación del reporte del potencial exportador es para que el usuario pueda imprimir y llevarse el análisis.

MODELO DE PRESENTACIÓN DE TEST EXPORTADOR

1 SE PRESENTAN LOS DATOS DE LA EMPRESA DEL POTENCIAL EXPORTADOR

Inicio | Registro | Test

Test del potencial exportador

C. Gestión Productiva, de los Mercados y Logística Internacional

- ¿Su empresa cuenta con sistema de gestión de calidad para la producción de sus productos y servicios?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa conoce las ventajas competitivas de su productos o servicios respecto al mercado internacional?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa utiliza software para la gestión administración y producción?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa realiza estudios de mercados internacionales?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Cuenta con un sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del mercado de su productos o servicios?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa cuenta con presupuesto anual para la promoción en el mercado internacional?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa mantiene contactos comerciales permanentes en el exterior que requieran sus productos u servicios?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio internacional?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa utiliza en su proceso productivo materia prima o insumos importados?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa se beneficia de las normativas tributarias para el comercio exterior peruano?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca

[← Anterior](#) [Siguiente →](#)

Inicio | Registro | Test

Test del potencial exportador

D. Gestión Económica y Financiera

- ¿Cuenta con una estructura de costos de exportación?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa planea realizar inversiones en el corto plazo, en infraestructura productiva, telecomunicaciones o alianzas?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa planea realizar inversiones en los próximos 3 años, en infraestructura productiva, telecomunicaciones u alianzas?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa tiene facilidad para conseguir financiamiento de corto plazo?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa conoce los productos financieros que se pueden tomar en el sistema bancario?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca
- ¿Su empresa tiene capacidad gerencial para la negociación internacional de su producto o servicio?
 - a. Si / Siempre
 - b. Algunas / A veces
 - c. No / Nunca

[← Anterior](#) [Guardar y ver resultados](#)

Inicio | Registro | Test

Resultados del Test del potencial exportador

[← Regresar al Test](#)

Observación

Para obtener los resultados al detalle contacte con uno de nuestros funcionarios y solicite una cita. Ellos le atenderán con gusto y le brindarán una explicación detallada de sus resultados.

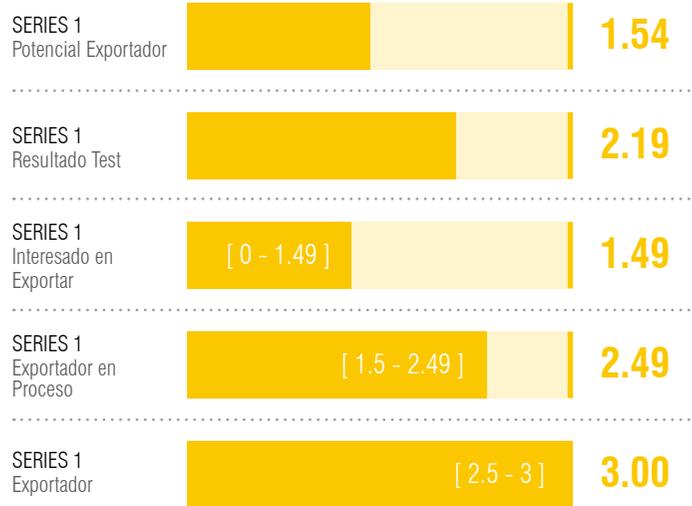
Atentamente,
Promperú
Sector exportaciones
Teléfono: (51-1) 6167400 - 2221222 - 2210000 | see@promperu.gob.pe - see1@promperu.gob.pe

Datos Empresa

Razón social	DIGRED.NET MULTIMEDIA EIRL	RUC	20516045558
Tipo de empresa	Persona jurídica		
Dirección	AV. LA REPUBLICA 271 TORRE 4 OFICINA 101 MONTERRICO		
Dep. / Prov. / Dist.	LIMALIMA/SANTIAGO DE SURCO		
Teléfono	7322540		
Página Web	www.digred.net		

2

REPORTE GRÁFICO DEL TEST EXPORTADOR



La empresa [nombre de empresa] es una empresa calificada como: [.....] 1

1 [El puntaje del resultado del test estará condicionado al rango de:]
[Interesado en exportar rango [0 - 1.49]

Resultado del test..... [en ese intervalo]
Exportador en proceso rango..... [1.5 - 2.49]
Resultado del test..... [en ese intervalo]
Exportador rango..... [2.5 - 3.0]
Resultado del test..... [en ese intervalo]

AQUÍ SE INGRESARÁ LA DEFINICIÓN DEL NIVEL DE LA EMPRESA
LÍNEAS ABAJO, SEGÚN SU CALIFICACIÓN.

DEFINICIÓN DE TIPO DE EMPRESA

I.- INTERESADO EN EXPORTAR

Su empresa se encuentra encaminada a la ruta exportadora, pero es indispensable fortalecer brechas en gestión, productividad, comercialización y servicios.

II.- EXPORTADOR EN PROCESO

Su empresa tiene experiencia en las exportaciones, pero es importante que genere continuidad generando buenas prácticas en gestión e identificación de oportunidades comerciales.

III.- EXPORTADOR

Su empresa ha enfocado el mercado exterior de una manera eficiente. Esto le permitirá generar una participación en actividades comerciales con instituciones que promueven las exportaciones, pues su estructura orgánica puede atender los pedidos del mercado internacional.

3

REPORTE GRÁFICO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

La competitividad empresarial permite observar las fortalezas y debilidades que la empresa posee según la evaluación del test exportador.



Recomiendo una condicional para convertir en fortalezas o debilidades las barras en función del puntaje que saquen. Es decir, si el puntaje final de cada componente es mayor a 70%, se debería considerar como una fortaleza; si es menos de 70%, sería bueno colocar el valor del complemento debilidad = 100%-70% = 30%

Se debe mostrar debajo del gráfico una explicación si es debilidad o fortaleza en función del valor que salga.

Se mostrarán las explicaciones en cada caso de la competitividad empresarial en cualidad de fortaleza y debilidad, y dependiendo del resultado saldrá la descripción que le compete.

DEFINICIÓN DE ÍTEMS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES

A

FORTALEZAS

I.- GESTIÓN EMPRESARIAL

Su empresa tiene la capacidad de identificar oportunidades para tomar decisiones empresariales con miras a mejorar las actividades programadas y dar seguimiento para el cumplimiento de ellas.

II.- GESTIÓN PRODUCTIVA Y LOGÍSTICA

Su empresa se encuentra en camino a la mejora de los procesos de producción y de abastecimiento. Esto le permitirá hacer frente a las solicitudes del mercado internacional.

III.- GESTIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Su empresa cuenta con las capacidades de identificar oportunidades en los mercados internacionales a través de la generación de planes de negocio y estudios de mercado. Así mismo, cuenta con conocimientos en la gestión exportadora para dar un seguimiento en la distribución física del producto hacia el importador.

IV.- GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Su empresa tiene fortaleza en materia contable y financiera. No existen problemas en contar con los estados financieros para la toma de decisiones y tienen el conocimiento de las herramientas financieras de los bancos para poder atender sus respectivas exportaciones.

B

DEBILIDAD

I.- GESTIÓN EMPRESARIAL

Su empresa debe generar capacidades en identificar oportunidades para tomar mejores decisiones empresariales, con miras a mejorar las actividades programadas y dar seguimiento para el cumplimiento de ellas.

II.- GESTIÓN PRODUCTIVA Y LOGÍSTICA

Su empresa debe mejorar el camino de planificar los procesos de producción y de abastecimiento. Esto permitirá hacer frente a las solicitudes del mercado internacional.

III.- GESTIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

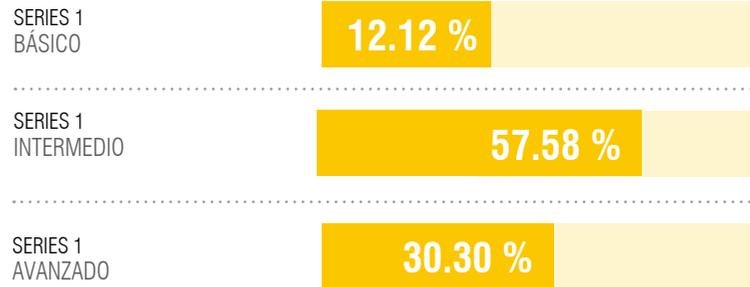
Su empresa está en el camino de mejorar sus capacidades de identificar oportunidades en los mercados internacionales. Se recomienda que realice actividades de generación de planes de negocio y estudios de mercado. Esto le permitirá contar con conocimientos en la gestión exportadora para dar seguimiento en la distribución física del producto hacia el importador.

IV.- GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Su empresa debe tener siempre instrumentos para identificar problemas financiero y contables, con el fin de mejorar la toma de decisiones y tener las herramientas financieras para la facilitación de los bancos o inversionistas para atender sus planes en las exportaciones.

4 REPORTE GRÁFICO NIVEL DE SERVICIO DE RUTA EXPORTADORA

NIVEL DE SERVICIO DE RUTA EXPORTADORA



Se mostrarán al usuario los niveles que ha alcanzado. Si bien en el ejemplo se ha identificado que la empresa pertenece a los servicios del nivel intermedio, podríamos hacer algo más. Si bien dice “Básico 12,12%”, entonces puede mostrarse el último servicio del nivel básico; si en el avanzado dice 30,30%, significa que se puede mostrar el primer servicio que pertenece al nivel avanzado; y si se presenta ya mayor a 50% del nivel intermedio, entonces se pueden mostrar los servicios que están en dicho nivel intermedio.

Se muestran todos los servicios en función de los niveles, y podemos cuantificarlo para saber qué tipos de servicios se pueden mostrar. Por otro lado, es importante también colocar que se muestren los servicios que desea la empresa, pues en un inicio en la ficha empresarial la empresa selecciona los servicios de la ruta exportadora en que le gustaría participar. Se mostrarán esos servicios si se consiguen con el combo de servicios que se muestra allí.

BÁSICO



Talleres de gestión exportadora

- Gestión
- Desarrollo de mercados
- Logística
- Comercio electrónico
- Acceso de mercados

Programa de calidad 5s

- PLANEX Básico
- Programa Crea tu web
- Programa de Imagen corporativa
- Exporta Fácil

INTERMEDIO



Talleres especializados

- Políticas de costos y precios de exportación
- Comunicación eficaz

PLANEX intermedio

Programa de Buenas Prácticas de Mercadeo y Manufactura - BPMM

Programa de empaques

- Envase
- Embalaje
- Etiquetado

Programa de Diseño

Programa de Asociatividad

AVANZADO



Programa de marketing internacional y negociaciones comerciales

Planex avanzado

Programa Coaching Exportador

Certificaciones de calidad y diferenciación

Desarrollo de marcas y signos distintivos

En el análisis sería conveniente colocar: "PROMPERÚ recomienda que puede interesarse en las siguientes actividades que propone sobre la base de sus requisitos: y se muestran ahí los servicios, en este caso de nivel intermedio"

TU EMPRESA EN PROMPERÚ

Si su empresa accede a la ruta exportadora de PROMPERÚ, obtendrá los siguientes beneficios:

- A** Se muestra el beneficio del nivel alcanzado y el nivel superior al nivel alcanzado. Es decir, en este caso sólo se debería mostrar información del nivel intermedio y del nivel avanzado.
- B** Si su nivel es básico, se le mostrará luego los beneficios del intermedio y el avanzado, para motivar al usuario.
- C** La lógica de mostrar es por medio del puntaje y del mayor positivo.

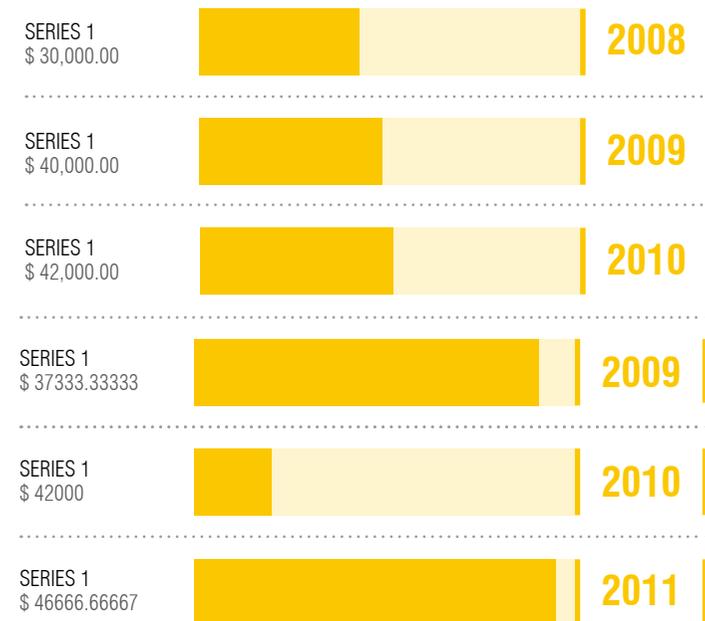
NIVEL DE SERVICIO	RESULTADOS	CORRELACIÓN	TENDENCIA
Básico	0,91	1,38	-0,47
Intermedio	1,15	0,99	0,16
Avanzado	0,12	0,33	-0,21

NIVEL
0.16

5 REPORTE GRÁFICO PROYECCIÓN DE VENTAS NACIONALES E INTERNACIONALES

Se muestran las gráficas de la información ingresada en ventas nacionales e internacionales. Se genera la gráfica de la tendencia. Puede ser que se ingrese una condicional de presentar reporte siempre y cuando ingresen información, debido a que no todos ingresarán información de ventas nacionales, mas si de ventas internacionales. Tener en cuenta lo del año.

VENTAS NACIONALES PROYECTADAS



VENTAS INTERNACIONALES PROYECTADAS

