

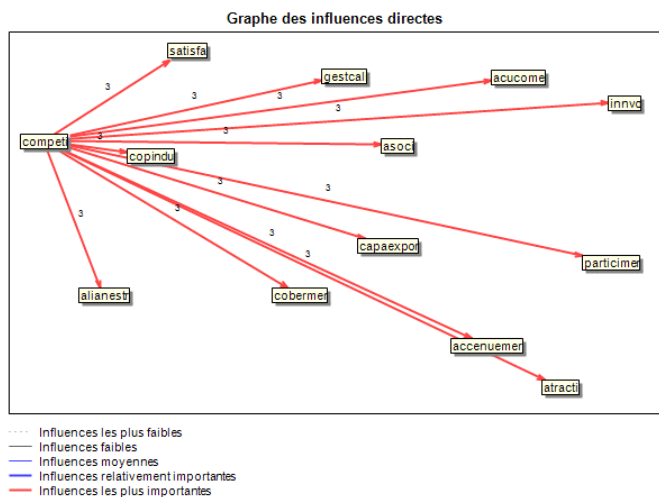
## ANEXO 1: Calificación Variables MICMAC

	t.cam	tlc	carecamb	norma	cul	aran	matepr	competi	tecn	tics	produ	capa produ	innvo	empren	gestcali	copindu	alianestr	asoci	acucome	cobermer	accenuemer	capaexpor	atracti	satisfa	particimer	
t.cam	0	0	2	0	0	0	3	1	1	0	2	0	0	0	0	2	2	2	2	0	2	3	0	0	0	
tlc	0	0	0	3	2	3	3	3	1	0	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	0	0	0
carecamb	2	0	0	3	3	0	3	1	2	2	2	2	3	3	1	3	3	3	3	1	1	0	0	2	2	
norma	0	3	1	0	0	3	3	2	0	3	0	0	0	0	3	1	1	1	2	1	3	3	0	0	2	
cul	0	0	1	0	0	0	0	0	1	2	2	3	3	2	3	0	3	3	3	2	2	0	3	3	3	
aran	0	0	0	0	0	0	3	2	3	0	0	0	0	0	0	3	3	3	3	2	3	3	0	0	3	
matepr	0	1	2	0	2	0	0	3	0	0	3	3	1	0	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	0	
competi	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2	3	3	3	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
tecn	0	0	3	1	1	0	2	3	0	3	3	1	0	3	3	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	
tics	0	0	1	0	0	0	3	1	0	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	3	p	2	3	
produ	0	0	3	0	0	0	3	3	0	0	0	3	0	0	0	3	3	1	1	3	1	3	0	2	2	
capa produ	0	0	0	0	0	0	3	3	0	0	0	0	2	2	2	2	p	p	3	3	3	0	3	3		
innvo	0	0	3	0	0	0	3	3	3	1	3	3	0	3	3	1	2	0	0	0	3	0	1	3	1	
empren	0	0	3	0	0	0	2	3	2	2	3	2	2	0	1	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	
gestcali	0	0	1	0	0	0	3	2	1	0	3	3	2	0	0	1	1	1	2	1	2	2	0	3	0	
copindu	0	0	2	0	0	0	3	2	1	1	2	3	1	1	1	0	1	1	1	3	3	2	0	2	2	
alianestr	0	0	2	0	0	0	3	3	2	1	1	3	2	1	1	3	0	3	2	3	3	3	2	3	3	
asoci	0	0	2	0	0	0	3	3	1	1	3	3	1	1	2	2	1	0	2	3	3	3	1	3	3	
acucome	0	0	2	0	0	0	3	3	2	1	3	3	1	1	2	2	2	2	0	3	3	3	2	3	3	
cobermer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	3	0	0	1	0	1	0	2	0	p	p	0	1	2	
accenuemer	0	0	1	0	0	0	2	3	1	2	2	3	3	2	3	2	2	0	2	2	0	3	1	2	2	
capaexpor	0	2	2	0	0	0	2	2	1	2	3	3	2	1	2	2	p	1	2	2	2	0	2	2	2	
atracti	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	2	0	2	0	1	0	0	1	2	0	0	2	1		
satisfa	0	0	2	0	0	0	2	1	3	2	2	2	3	1	2	0	1	2	3	1	2	0	1	3	0	1
particimer	0	0	0	0	0	0	2	2	1	3	2	3	0	1	1	2	3	1	1	2	2	1	1	2	0	

© LIPSOR-EPITA-MICMAC

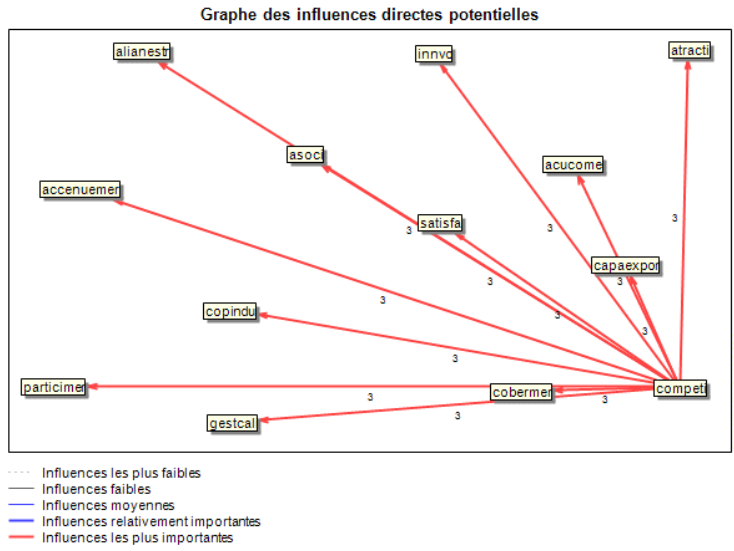
Fuente : elaboración con programa de MicMac basado en datos propios.

## ANEXO 2: Gráfico de influencias directas



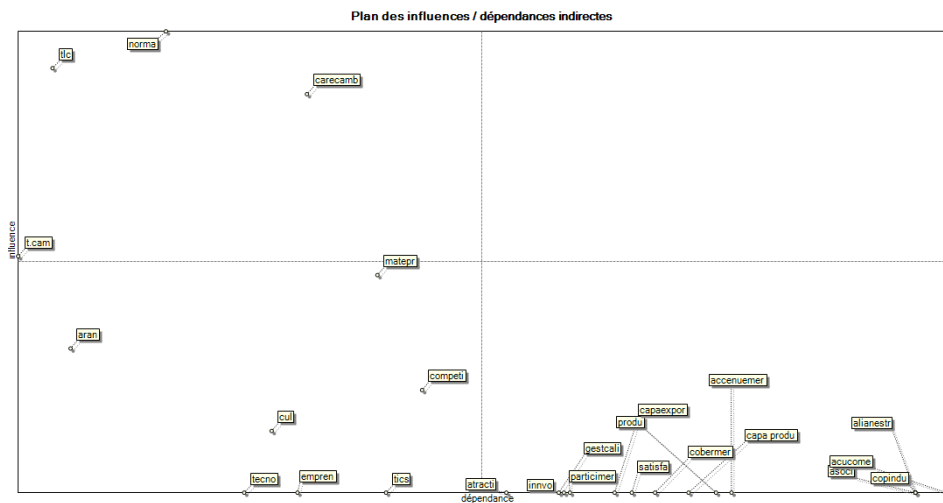
Fuente : elaboración con programa de MicMac basado en datos propios.

### ANEXO 3: Gráfico de influencias directas potenciales



Fuente : elaboración con programa de MicMac basado en datos propios.

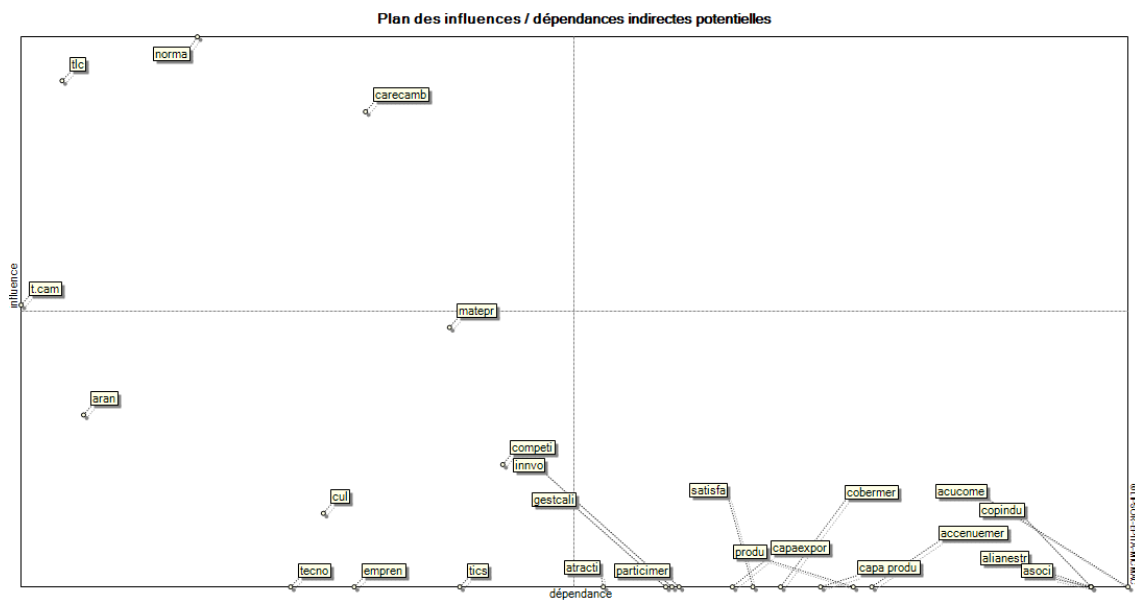
### ANEXO 4: Plano de influencia y dependencia indirecta



Fuente : elaboración con programa de MicMac basado en datos propios



## ANEXO 7: Plano de influencias indirectas potenciales



Fuente : elaboración con programa de MicMac basado en datos propios

ANEXO 8 : Identificación de los actores del sistema

SOLUCION	ACTOR	OBJETIVOS
<p>Es necesario que las empresas entiendan las normas de los mercados a la hora de pensar en un mercado internacional o de buscar algún tipo de alianza estratégica. La normatividad puede disminuir si las empresas deciden hacer uso de los beneficios que traen consigo los TLCs.</p>	<p>Los empresarios de la industria</p>	<p>Comprender las normas de los mercados internacionales en el momento que se decida internacionalizar la empresa. Analizar los TLCs para entender los beneficios que estos brindan.</p>
<p>El gobierno debe garantizar a través de medidas proteccionistas la estabilidad de las industrias nacionales. Las empresas nacionales deben considerar las ventajas que trae la asociación con otras empresas para poder enfrentar la competencia internacional que traen los TLCs.</p>	<p>Los empresarios de la industria El estado</p>	<p>Generar medidas proteccionistas que garanticen la estabilidad de la industria nacional. Buscar asociación entre las empresas para enfrentar la competencia que traen los TLCs</p>
<p>Las empresas deben generar planes de acción lo suficientemente robustos para abarcar futuros cambios en el mercado.</p>	<p>Los empresarios de la industria</p>	<p>Generar planes robustos de acción para abarcar futuros cambios en el mercado</p>

Fuente : elaboración con programa de MicMac basado en datos propios

## ANEXO 9: Balanza de las normas de los mercados internacionales



Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios

## ANEXO 10: normas de los mercados internacionales



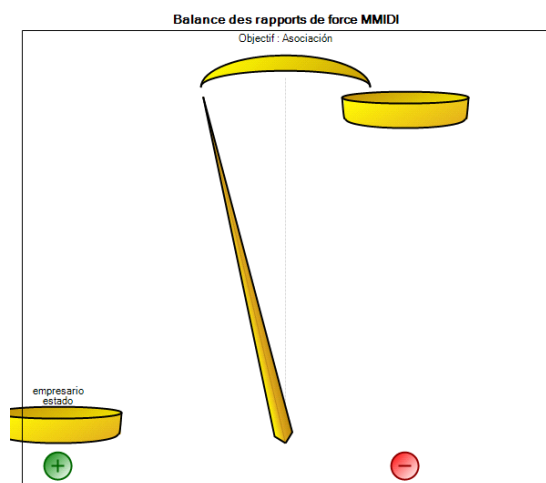
Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios

## ANEXO 11: protección del la industria nacional



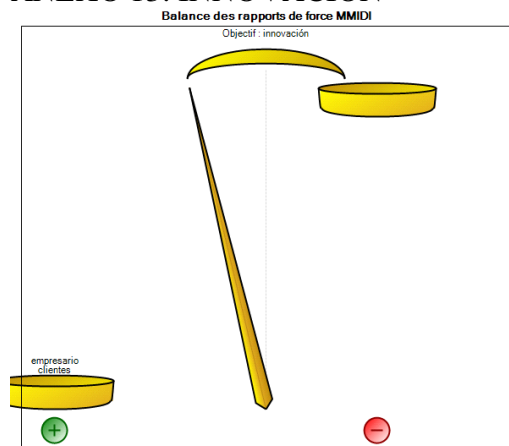
Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios

## ANEXO 12: asociación



Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios

## ANEXO 13: INNOVACION



Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios

## ANEXO 14: CALIDAD



Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios

## ANEXO 15: PROYECCIÓN

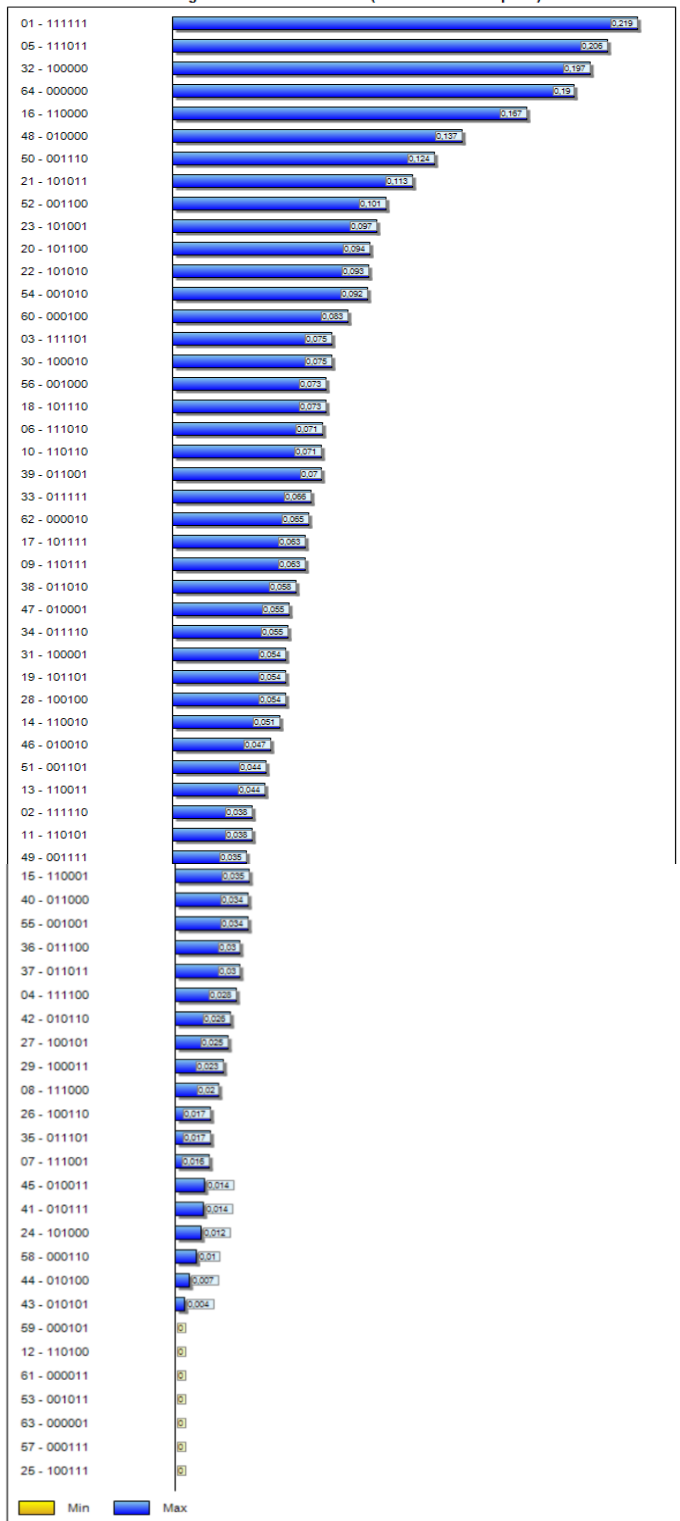


Fuente : elaboración con programa de Mactor basado en datos propios



# ANEXO 16: Histograma de extremos

Histogramme des extremums (Ensemble des experts)



Fuente: elaboración con programa de SMIC basado en datos propios

## ANEXO 17: Analisis del escenario HOY

NOMBRE DEL ESCENARIO		HOY		
CONFIGURACION		110110		
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACION	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendran una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprension de los diferentes temas de internacionalización. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendran mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, búsqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos cumpliendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creacion de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia

## ANEXO 18: Análisis de Escenario Tendencia

NOMBRE DEL ESCENARIO	TENDENCIAL			
CONFIGURACION	100000			
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACIÓN	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendrán una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprensión de los diferentes temas de internacionalización. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendrán mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, búsqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos compitiendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creación de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia

## ANEXO 19: Análisis de Escenario E1

NOMBRE DEL ESCENARIO		E1		
CONFIGURACION		111111		
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACION	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendran una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprension de los diferentes temas de internacionalizacion. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendran mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, busqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos compitiendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creacion de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia

## ANEXO 20: Análisis de Escenario E5

NOMBRE DEL ESCENARIO		E5		
CONFIGURACION		111011		
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACION	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendran una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprension de los diferentes temas de internacionalizacion. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendran mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, búsqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos compitiendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creacion de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atraktividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia

## ANEXO 21 Análisis de Escenario E32

NOMBRE DEL ESCENARIO		E32		
CONFIGURACION		100000		
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACION	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendran una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprension de los diferentes temas de internacionalizacion. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendran mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, busqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos compitiendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creacion de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia

## ANEXO 22: Análisis de Escenario E64

NOMBRE DEL ESCENARIO		E64		
CONFIGURACION		000000		
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACION	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendran una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprension de los diferentes temas de internacionalizacion. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendran mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, busqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos cumpliendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creacion de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 23: Análisis de Escenario E48

CONFIGURACION		11000		
HIPOTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACIÓN	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendrán una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprensión de los diferentes temas de internacionalización. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendrán mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, búsqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos compitiendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creación de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia



ANEXO 24: Análisis de Escenario E16

NOMBRE DEL ESCENARIO		E48		
CONFIGURACION		010000		
HIPÓTESIS / SOLUCIÓN	CONFIGURACIÓN	ACCIONES EFECTUADAS	RELACIONES	
			ENTRADAS	SALIDAS
1. Normas: las empresas que entienden las normas de los diferentes mercados tendrán una ventaja positiva en su proceso de internacionalización	1	La cámara de comercio a creado mecanismos para facilitar la comprensión de los diferentes temas de internacionalización. Los diferentes programas que ha creado Proexport para brindar herramientas y dar a conocer mejor los mercados a los que se desea exportar.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados
2. TLC: Las empresas que se acojan a los beneficios de los TLCs tendrán mayor facilidad para acceder a nuevos mercados.	1	El gobierno ha abierto las puertas a los empresarios generando acuerdos con diferentes países que ayuden en cuanto a tema de aranceles y facilitar las exportaciones.		capacidad productiva, cooperación industrial asociación, acuerdos comerciales, capacidad exportadora, cobertura del mercado, alianzas estratégicas, productividad, satisfacción al cliente, acceso a nuevos mercados.
3. Protección: El gobierno con medidas proteccionistas garantiza la estabilidad de la industria nacional.	0	Los productos importados son más económicos dado que la materia prima para la producción nacional es costosa y poco competitiva.		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
4. Asociación: Las asociaciones entre empresas garantizan el apoyo necesario para enfrentarse a la competencia que trae los TLCs	1	Se han generado gremios que se apoyan para contrarrestar los efectos de los acuerdos comerciales que se han realizado en Colombia		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, satisfacción al cliente.
5. Proyección: La proyección a futuro de las empresas ayuda a enfrentar futuros cambios en el mercado.	1	Las empresas han buscado nuevos canales de distribución, nuevos canales de venta, facilidad de acceso a las TICs, búsqueda de nuevos nichos de mercado, innovación de productos, acceso a nuevos mercados		asociación, cooperación industrial, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas.
6. Mejoramiento: Las herramientas de mejoramiento continuo garantizan la calidad de los productos cumpliendo en la satisfacción de las necesidades de los clientes	0	Hoy en día las empresas han buscado conseguir mayores certificaciones de calidad (ISO, BASC, ETC), creación de manuales de procedimiento para estandarizar los procesos, creación de procesos optimicen los recursos.		satisfacción al cliente, gestión de calidad, acuerdos comerciales, innovación, asociación, cooperación industrial, participación en el mercado, capacidad exportadora, acceso a nuevos mercados, atractividad, cobertura del mercado, alianzas estratégicas.

Fuente: Elaboración propia