



Distribución Restringida  
LC/BUE/R.231  
Abril 1998

**CEPAL**

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe**

**Oficina en Buenos Aires**



## **EXPECTATIVAS EMPRESARIALES FRENTE A LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA**

**Lucía Wang  
Silvina Szelepski  
Fernando Porta  
Bernardo Kosacoff  
Carlos Ferraro**

El presente trabajo fue realizado en el marco del Convenio de trabajo con el Centro de Estudios para la Producción (CEP), de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.



## EXPECTATIVAS EMPRESARIALES FRENTE A LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

### SÍNTESIS DE LAS PRINCIPALES EVIDENCIAS

- La principal preocupación sobre las perspectivas actuales de exportación al área del NAFTA reside en los niveles arancelarios vigentes en ese mercado y en las preferencias comerciales otorgadas por los miembros del NAFTA. Esta evaluación favorece las expectativas sobre un acceso negociado en el marco del ALCA.
- Los efectos desfavorables de los aranceles y las preferencias vigentes son percibidos tanto por empresas que ya están exportando al mercado del NAFTA como por los no exportadores.
- Sólo un porcentaje muy reducido de firmas entiende que sus perspectivas de exportación al NAFTA están seriamente afectadas por normas o estándares técnicos, sanitarios o ambientales.
- Las mayores expectativas sobre beneficios potenciales de la constitución del ALCA se centran en el incremento de los flujos comerciales con el área del NAFTA, tanto de exportaciones de bienes localmente producidos como de importaciones de insumos, componentes y bienes de capital, frente a otros efectos sobre el futuro de la empresa.
- Las expectativas más optimistas sobre el crecimiento de las exportaciones al NAFTA como resultado de la negociación son expresadas por quienes ya son exportadores importantes a ese mercado. Desde este punto de vista, predomina en la percepción empresarial un escenario inercial, caracterizado por la situación presente.
- Las empresas extranjeras de origen distinto al norteamericano no prevén cambios significativos en su red de abastecimientos internacionales ni una reorientación de los mismos hacia el área del NAFTA a partir de la constitución del ALCA.
- Si bien se evalúa que la constitución del ALCA puede tener efectos favorables sobre el nivel del riesgo-país, las expectativas sobre el crecimiento de inversiones inducidas por la nueva situación son generalizadamente bajas.
- No aparecen signos generalizados de preocupación por la eventual pérdida de capacidad competitiva en el mercado interno a partir de la constitución del ALCA. Si bien esta evaluación se mantiene en líneas generales, es evidente que los efectos de la eventual licuación de las actuales preferencias de acceso al mercado ampliado del Mercosur son objeto de mayor preocupación.
- Los sectores más posicionados en el mercado del NAFTA evalúan que su posición competitiva en los diversos mercados no aparece en absoluto amenazada. Los orientados predominantemente al Mercosur, en cambio, entienden que la constitución del ALCA puede afectar de modo importante su *share* ya conquistado.

- Las empresas extranjeras, en particular las de origen norteamericano, tienen algunas expectativas sobre ajustes en las redes intrafirma y en la lógica de repartos de mercados si el ALCA se concreta.
- La clave para aprovechar las potencialidades de la constitución del ALCA reside en la necesidad de incrementar la capacidad de oferta exportable, de acuerdo a la evaluación de las firmas. Quienes ya están exportando al área del NAFTA exhiben una menor preocupación por ajustes en la calidad del producto o en la satisfacción de normas y estándares.
- La asociación en consorcios de exportación no es considerada mayormente dentro de los planes empresariales en relación al ALCA.
- Hay una fuerte demanda por políticas públicas de apoyo a la posición competitiva de las firmas frente al escenario que se crea a partir de la constitución del ALCA. Las expectativas más acentuadas sobre este particular son expresadas por quienes ya exportan considerablemente al mercado norteamericano.
- Las acciones públicas más reclamadas deberían apuntar a la reducción de los costos asociados a la exportación, tales como los de provisión de infraestructura y de financiamiento. Estas demandas se consideran más importantes que la solicitud de mecanismos promocionales, excepto para quienes actualmente exportan poco o nada al área del NAFTA.
- La estrategia de negociación preferida para la agenda económica externa combina las siguientes prioridades: i) profundización y ampliación del Mercosur; ii) avanzar en la liberalización sobre la base de acuerdos preferentes de comercio con otras áreas; iii) prudencia y gradualidad en los compromisos de desgravación; iv) no descuidar el frente multilateral.
- No hay rechazo a la opción ALCA o a la liberalización preferente con la UE, siempre y cuando predominen criterios de selectividad y gradualidad. De todas maneras, quienes exportan poco o nada al área del NAFTA prefieren fuertemente el proceso de profundización del Mercosur.
- Respecto de la estrategia de negociación para el ALCA, se afirma en la actuación del Mercosur como bloque, en la adopción de niveles OMC para las disciplinas comerciales, en el inicio a largo plazo de la desgravación arancelaria y en la fijación de condiciones de acceso al mercado norteamericano como requisito previo a la liberalización.
- Se percibe una mayor fortaleza en la defensa de las posiciones nacionales en la negociación del ALCA cuando éstas cuentan con la gestión y respaldo explícitos del Mercosur como bloque.

## **EXPECTATIVAS EMPRESARIALES FRENTE A LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA**

### **1. OBJETIVO**

El objetivo del presente trabajo es evaluar las expectativas empresariales, en el actual contexto económico, de un grupo de firmas industriales frente a la evolución de las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en relación a cuatro cuestiones principales:

- i) las potencialidades y efectos favorables esperados de la constitución del ALCA y, en particular, de las condiciones preferenciales de acceso al mercado norteamericano;
- ii) los probables efectos desfavorables de la constitución del ALCA y, en particular, de la pérdida de competitividad en los mercados regionales de acceso actualmente preferencial;
- iii) los ajustes en las estrategias privadas y en las políticas públicas necesarios para enfrentar las nuevas condiciones de competencia derivadas de la constitución del ALCA; y
- iv) las diferentes alternativas de negociación e institucionalización del ALCA, en el marco más amplio de discusión de la agenda de política económica externa de la Argentina.

### **2. EMPRESAS ENCUESTADAS**

El trabajo se basa en una encuesta realizada a firmas que actúan en el sector manufacturero argentino. Las empresas fueron seleccionadas tratando de contemplar proporcionalmente los siguientes criterios: i) grandes exportadores al área del NAFTA ; ii) exportadores para los cuales el mercado norteamericano es su mercado principal (más del 40% del total de sus exportaciones); iii) exportadores para los cuales el mercado norteamericano es un mercado importante (entre el 40% y el 10% del total de sus exportaciones); iv) exportadores para los cuales el mercado norteamericano es un mercado marginal (menos del 10% del total de sus exportaciones); v) pequeños exportadores muy dinámicos desde 1995; vi) grandes exportadores o exportadores recientemente dinámicos que no exportan al mercado norteamericano; y vii) principales importadores manufactureros del mercado norteamericano. La selección de firmas en correspondencia con este conjunto de criterios se basó en a) la consideración de los 20 principales rubros de exportación (CUIC, nivel 4 ó 5 dígitos), que explicaron el 70% de las exportaciones argentinas a los Estados Unidos en 1996, y b) un listado de las 1600 empresas más exportadoras en 1992 y 1996.

### 3. REPRESENTATIVIDAD Y ATRIBUTOS DEL UNIVERSO ENCUESTADO

El panel de firmas encuestadas no constituye una muestra estadísticamente definida y, en consecuencia, no hay ningún criterio que permita la expansión de los resultados para el conjunto de empresas industriales. A su vez, la consulta ha sido de carácter esencialmente cualitativo y formulada con la intención de *rankear* preferencias relativas de los responsables de las firmas. En este sentido, deben observarse las conclusiones del relevamiento considerando los sesgos y limitaciones metodológicas que aquellas restricciones imponen. Más allá de estas consideraciones, los resultados obtenidos son consistentes, reflejan la opinión de un grupo significativo de firmas y, por lo tanto, permiten percibir un conjunto de elementos de suma utilidad relacionados con las actuales expectativas empresariales frente al ALCA.

La encuesta fue respondida en forma completa por 61 empresas (la lista se incluye como anexo). Considerando su desempeño en 1996, estas firmas se caracterizan por:

- una facturación agregada superó los 22,000 millones de dólares;
- exportaciones totales por 6,996 millones de dólares;
- exportaciones totales al NAFTA por 544,5 millones de dólares;
- un coeficiente de exportación para el conjunto de 31,5% de sus ventas, lo que indica que este grupo de firmas registra una orientación exportadora mucho más acentuada que el promedio industrial, que fue para ese año del 11,5%;
- generaron el 29,1% del total de exportaciones argentinas a los Estados Unidos, lo que indica su alta representatividad en el valor de exportaciones a dicho mercado, a pesar del reducido número de empresas;
- generaron, a su vez, el 29,8% del total de exportaciones argentinas, lo que subraya su representatividad en términos de desempeño comercial;
- el mercado de Estados Unidos alcanza al 7,8% de sus exportaciones totales y al 2,5% de sus ventas totales;

Estas magnitudes agregan y resultan de situaciones heterogéneas y de diversa cobertura sectorial. Entre otros, pueden mencionarse algunos casos en los que el mercado americano es un posicionamiento de alta importancia estratégica para algunas de la firmas encuestadas:

- las exportaciones de cueros, pieles y manufacturas de cueros de las empresas relevadas representan aproximadamente un tercio del total de exportaciones de esos productos a USA;
- en el caso de los combustibles minerales, la representatividad es de dos tercios;
- las exportaciones de las empresas metalúrgicas encuestadas son un tercio del total de ventas argentinas de estos productos a USA;
- para 16 de las empresas encuestadas las exportaciones a USA representan más de la mitad de sus exportaciones totales. Asimismo, este grupo aumenta a 25 firmas si se considera más de un tercio de sus ventas externas;
- 10 de las empresas relevadas exportan a USA más de un tercio de su facturación.

Los datos resultantes de la encuesta fueron procesados para el conjunto agregado de las 61 firmas y para tres agrupamientos diferentes basados en los siguientes atributos:

- I) **sectorial:** "agrario-alimentos" [15]<sup>1</sup>, "automotriz"[8], "bienes de capital y metalurgia" [7], "consumo personal diferenciado" [4], "cueros, calzado y textil" [10], "química-petroquímica" [9], "petróleo" [4], "telecomunicaciones" [2], "varios" [2];
- II) **propiedad del capital:** "empresas nacionales" (EN) [34], "empresas transnacionales de capital norteamericano" (ET) [17], "empresas transnacionales de capital extranjero distinto al norteamericano" (ETNU) [10];
- III) **participación del mercado del NAFTA en sus exportaciones:** "más del 40% del total de sus exportaciones" [18], "entre el 10%y el 40%" [9], "menos del 10%" [34].

En resumen, la encuesta tiene una representatividad parcial y sus resultados no son estadísticamente expandibles para el conjunto empresarial argentino, pero es fuertemente ilustrativa de las expectativas de un conjunto de empresas con alta propensión exportadora y un importante posicionamiento en el mercado de los Estados Unidos.

---

<sup>1</sup> El número entre corchetes indica la cantidad de firmas agrupadas.

#### 4. PRINCIPALES RESULTADOS

##### 4.1 PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA

En esta pregunta se indagó sobre el grado en que resultan actualmente afectadas las perspectivas de exportación de las empresas al NAFTA por un conjunto de factores, considerando que estos pueden influir del siguiente modo: N: no afecta; D: desfavorablemente; MD: muy desfavorablemente.

Los resultados agregados fueron los siguientes:

FACTORES	N	D	MD
Nivel de aranceles	46%	28%	16%
Preferencias arancelarias otorgadas a terceros por los miembros del NAFTA	47%	25%	16%
Regulaciones sobre prácticas desleales	72%	10%	7%
Normas técnicas	74%	11%	2%
Normas sanitarias	74%	10%	4%
Normas ambientales	75%	11%	0%
Cupos u otras restricciones negociadas	65%	8%	8%
Otras barreras no arancelarias	59%	3%	7%

Es evidente que las cuestiones más tradicionales de acceso al mercado son percibidas por los empresarios como las más problemáticas al evaluar sus perspectivas de exportación a los países del NAFTA y, en particular, a los Estados Unidos. Más de la mitad de los encuestados se declaran afectados por los niveles de aranceles aún vigentes y, vinculado con esto, por las preferencias arancelarias intra NAFTA, mientras que sólo una cuarta parte entiende que las restantes disciplinas comerciales constituyen una barrera importante. En particular, llama la atención que solamente tres empresas del panel evalúen que sus exportaciones puedan estar seriamente afectadas por estándares técnicos, sanitarios o ambientales. Cabe señalar que, sin ser exacta, es muy alta la correspondencia entre cómo son calificados los efectos de los aranceles y de las preferencias.

En este caso, los cortes del panel por tipo de empresa y por desempeño exportador no exhiben un potencial explicativo, mientras que el corte sectorial es el que aparece como más representativo de las diversas situaciones relevadas. Aparece una mayor concentración de afectados por aranceles y preferencias entre las empresas

pertenecientes al sector de Agroalimentos (sector fuertemente exportador) y al sector de Consumo personal de bienes diferenciados (sector poco exportador), en tanto que las afectaciones por la utilización de medidas antidumping recaen sobre casos puntuales en los sectores de Textiles, Acero y Cueros. En este último sector, en particular, la división entre aquéllos que consideran lesionadas sus perspectivas de exportación y los que no se ven afectados, parece estar dada por su desempeño actual en el mercado norteamericano: quienes ya exportan fuertemente hacia ese mercado no ven problemas importantes. A su vez, el sector Automotriz concentra las respuestas negativas en las opciones de cupos u otras barreras no arancelarias. Por otra parte, entre los afectados por normas y estándares no se registra un patrón sectorial predominante, sino casos dispersos entre los diferentes tipos de industrias.

#### 4.2 POTENCIALIDADES DE LA CONSTITUCIÓN DEL ALCA

Considerando que la constitución del ALCA puede ejercer un conjunto de efectos favorables sobre el desenvolvimiento futuro de la empresa, se les solicitó a los encuestados que respondan de acuerdo con sus expectativas, con una calificación de un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo) sobre un conjunto predeterminado de situaciones.

Los resultados globales promedio son las siguientes:

EFFECTOS DEL ALCA	PROMEDIO <sup>2</sup>
Incremento de sus exportaciones al NAFTA	4,8
Incremento de sus importaciones de insumos y componentes	5,2
Incremento de sus importaciones de bienes de capital	4,8
Incremento de sus importaciones de bienes para comercializar	3,9
Mejor acceso a otros mercados (distintos del NAFTA) por crecimiento de la reputación	3,2
Incremento de su capacidad de financiamiento	3,4
Incremento de sus inversiones a través de fondos propios	2,2
Incremento de sus inversiones por asociación con nuevos inversores	3,0
Reducción del riesgo-país	5,0

<sup>2</sup> Los promedios son utilizados para jerarquizar las opciones dentro de cada tema/pregunta y, en tanto expresión calificada de las expectativas, pueden ser utilizados también para comparar los temas/preguntas entre sí.



Las ganancias esperadas de la constitución del ALCA deberían manifestarse en los ámbitos del comercio, el financiamiento y las inversiones. Entre los encuestados, es evidente que las mayores expectativas están centradas en el incremento de los flujos comerciales con el área del NAFTA, tanto de las exportaciones como de las importaciones de insumos, componentes y bienes de capital. En el otro extremo, no aparecen perspectivas generalizadas de crecimiento de inversiones, aún cuando las empresas tienden a calificar positivamente la eventual reducción del riesgo-país derivada de dicha situación. Los promedios respectivos resultan de tendencias diferentes dentro del panel de empresas: las perspectivas de exportación están polarizadas, las de importación de insumos están dispersas, las de importación de bienes de capital están concentradas en torno a valores medios y las de incremento de inversiones están concentradas en torno a valores bajos.

La observación de las respuestas según los diversos criterios de corte contribuye a explicar esos diferentes comportamientos. En general, las expectativas más optimistas sobre exportaciones se afirman en aquéllos que ya son exportadores importantes al mercado norteamericano, mientras que quienes no exportan o exportan poco a ese destino no evalúan buenas perspectivas a futuro; este patrón es independiente del tipo de firma que sea. En este sentido, de acuerdo con la visión empresarial, predominaría un escenario inercial, muy influido por la situación presente. Desde un punto de vista sectorial, en concordancia con lo anterior, las expectativas más altas se concentran en Alimentos, Cueros y Petróleo y las más bajas en Automotriz, Metalurgia, Telecomunicaciones y Consumo diferenciado.

En cuanto a las importaciones, se hace evidente que las ET no USA no prevén cambios importantes en su red de aprovisionamiento, por lo que sus expectativas en este sentido son de baja calificación. Las EN y las ET/USA, en cambio, estiman incrementar fuertemente sus importaciones de todo tipo de bienes (de hecho, más que las exportaciones). En el caso de las importaciones, entonces, ni el desempeño comercial actual ni el sector de pertenencia aparecen como variables explicativas, tal como sí lo es el tipo y origen de la firma. Por otra parte, si bien la mayoría de empresas no espera incrementos fuertes de inversión con fondos propios, llama la atención que en las ET de cualquier origen esta perspectiva negativa tiende a acentuarse.

### 4.3 DIFICULTADES PREVISIBLES POR LA CONSTITUCIÓN DEL ALCA

Tomando como hipótesis que la constitución del ALCA puede afectar desfavorablemente el desenvolvimiento futuro de las empresas, se indagó sobre las expectativas relacionadas con las dificultades previsibles, calificando de 0 a 10 (siendo 10 el máximo) un conjunto de situaciones predeterminadas.

Los resultados globales promedio son los siguientes:

DIFICULTADES PREVISIBLES	PROMEDIO
Pérdida de competitividad en el mercado interno	3,0
Pérdida de competitividad en el MERCOSUR	3,8
Pérdida de competitividad en otros mercados latinoamericanos	2,7
Pérdida de acceso a otros mercados por discriminación a favor del ALCA	2,1

La mayor liberalización de comercio derivada de un acuerdo preferencial con el ALCA cambiaría las condiciones de competencia, promoviendo una mayor exposición a las importaciones en el mercado argentino y, por otra parte, debilitando el actual acceso preferencial al Mercosur y otros mercados latinoamericanos. Estos deberían ser, precisamente los mayores riesgos para las empresas. Llama la atención que, en opinión de los encuestados, tales riesgos aparece como de menor importancia relativa. En este sentido, las expectativas de pérdidas de competitividad<sup>3</sup> son, en promedio, más bajas que las de aumentar las oportunidades de acceso al mercado norteamericano. En este marco, es importante señalar que entre los empresarios consultados, la eventual licuación de preferencias de acceso al mercado ampliado del Mercosur es objeto de una preocupación comparativamente más alta.

En este bloque de preguntas, las calificaciones de cada empresa tienden a concentrarse en torno a los respectivos promedios en cada opción, lo que da una idea de una percepción empresarial relativamente homogénea. Sin embargo, es interesante observar que, siempre dentro de rangos bajos, la preocupación tiende a ser, en todos los casos, menor entre las EN que para las ET, en particular las no USA. Esto podría estar indicando que las filiales de ET esperan un reacomodo de las redes intrafirma y de la lógica de reparto de mercados si la constitución del ALCA se concreta. Desde un punto de vista sectorial, se registran expectativas diferenciadas: la preocupación es casi inexistente entre los productores de Agroalimentos, Cueros (en ambos casos con competitividad basada en ventajas naturales) y Siderurgia, mientras que es más alta (en particular sobre el Mercosur) en Automotriz, Bienes de Capital y Químicos. En principio, puede pensarse que la mayor preocupación expresada sobre la posición competitiva en el Mercosur deriva también del hecho que éste haya sido el mercado de mayor crecimiento en los últimos tiempos al amparo del programa de integración.

<sup>3</sup> En rigor se trata del *share* en los mercados en que las firmas están posicionadas.

#### 4.4 AJUSTES EN LAS ESTRATEGIAS PRIVADAS

Las nuevas condiciones de competencia derivadas de la constitución del ALCA pueden requerir ajustes en la estrategia de las empresas a efectos de maximizar las potencialidades y minimizar las dificultades. En función de ello, se indagó acerca de las expectativas sobre las necesidades de cambios endógenos para el fortalecimiento de la posición de las empresas, solicitando una calificación de 0 a 10 (siendo 10 el máximo) para un conjunto de acciones predeterminadas.

Los resultados globales promedio son los siguientes:

AJUSTE DE SU ESTRATEGIA	PROMEDIO
Incrementar su capacidad de oferta	5,9
Incrementar la calidad de sus productos	4,7
Mejorar su equipamiento y técnicas de producción	4,9
Mejorar su certificación de estándares y normas técnicas	4,5
Mejorar su certificación de estándares y normas ambientales	4,3
Mejorar la organización y la gestión de su área de comercio exterior	4,6
Asociarse en consorcios de exportación	2,7

Tanto la ampliación de las oportunidades de acceso a mercados externos como las amenazas a posiciones ya consolidadas derivadas de la constitución del ALCA deberían inducir a las firmas a ajustar sus estrategias productivas y organizacionales. Las respuestas predominantes en el panel de encuestados marcan la existencia de una preocupación en este sentido, si bien el modo en que las calificaciones se distribuyen da cuenta también de situaciones heterogéneas. La principal preocupación reside en la capacidad de oferta. Es evidente que las empresas esperan incrementar sus exportaciones expandiendo su oferta productiva: existe una alta correspondencia de respuestas entre las expectativas de exportación y la necesidad de aumentar la capacidad. Ahora bien, las demás acciones de ajuste en términos de calidad de producto, técnicas de producción, estándares y requisitos organizacionales también reciben una ponderación promedio de cierta consideración, con la excepción de la organización de consorcios exportadores, probablemente por la escasa difusión de esta modalidad asociativa y por el escaso peso de las Pymes en el panel.

Dentro del patrón general señalado aparecen algunas diferencias significativas que vale la pena comentar. Hay una mayor preocupación por los ajustes en la calidad en el subgrupo de las EN, mientras que las ET no USA declaran más necesidad de ajustes en las técnicas y los estándares técnicos y ambientales requeridos para acceder al mercado norteamericano. A su vez, quienes ya exportan un *share* alto al NAFTA califican poco los ajustes en la calidad, probablemente por haber superado ya ese requisito. La preocupación por los estándares ambientales se concentra en mayor medida en Agroalimentos y Químicos, mientras que el sector de Bienes de Capital pondera fuertemente la necesidad de ajuste para el cumplimiento de los estándares y normas técnicas.

#### 4.5 AJUSTES EN LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Las nuevas condiciones de competencia derivadas de la constitución del ALCA pueden requerir ajustes en las políticas públicas a efectos de maximizar las potencialidades y minimizar las dificultades que enfrentarán las empresas. De acuerdo con las expectativas empresariales sobre las necesidades de apoyos para el fortalecimiento de la posición de las firmas, se les solicitó que califiquen de 0 a 10 (siendo 10 el máximo) un conjunto de acciones predeterminadas.

Los resultados globales promedio son los siguientes:

POLITICAS PUBLICAS	PROMEDIO
Ampliar los servicios de información comercial	5,4
Mejorar los servicios de asistencia técnica para la exportación	5,0
Mejorar y abaratar la infraestructura para el comercio exterior	7,1
Ampliar las líneas de financiamiento a las exportaciones	7,0
Establecer nuevos instrumentos de promoción	5,1

Un proceso de liberalización comercial suele requerir políticas públicas de acompañamiento, a efectos de facilitar y mejorar el entorno competitivo de las firmas. Las empresas encuestadas presentan fuertes reclamos en esta dirección, de modo tal que, en promedio, las expectativas sobre los ajustes en las políticas gubernamentales reciben una calificación más alta que los propios ajustes en las estrategias privadas. De hecho, aquellas acciones más reivindicadas son las tendientes a abaratar los costos asociados a la exportación de productos, tales como los de provisión de infraestructura y de financiamiento, opciones que rankean más alto que el establecimiento de nuevos

mecanismos promocionales. Por otra parte, llama la atención que, a pesar del predominio en el panel de empresas grandes y de relativamente alta propensión exportadora, persista una demanda medianamente importante de servicios de información y de asistencia técnica.

Los reclamos sobre la infraestructura de comercio exterior son generalizados entre los distintos tipos de firmas, pero para el resto de acciones tienden a ser más fuertes entre las EN y las ET no USA que para las ET/USA, en particular en el caso de los servicios de asistencia técnica, las líneas de financiamiento y los instrumentos promocionales. Esto daría cuenta de la mayor información y las mejores condiciones de acceso a los mercados del NAFTA que tendrían las empresas de este origen. Ahora bien, como una muestra del sesgo inercial que evidencian las respuestas, es interesante señalar que, en general, los valores más altos sobre la necesidad de políticas públicas de acompañamiento están expresados por aquéllos que ya exportan considerablemente al mercado norteamericano. Entre éstos, los que más demandan nuevos instrumentos promocionales son quienes tienen exportaciones relativamente diversificadas y el mercado del NAFTA no es en este momento el más importante.

#### 4.6 EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA LA AGENDA ECONÓMICA EXTERNA

La agenda económica externa de la Argentina enfrenta diversos compromisos de negociación. Al proceso de integración en el MERCOSUR y su posible ampliación, se suma la agenda multilateral de negociaciones en el marco de la OMC, la conformación del ALCA, el Acuerdo-Marco de libre comercio con la Unión Europea y la aproximación a las economías asiáticas. A su vez, cada una de estas tratativas puede transitar por diversas vías y etapas. A partir de estas alternativas, las empresas respondieron de acuerdo con sus expectativas, calificando de 0 a 10 (siendo 10 el máximo de beneficio esperado) un conjunto de opciones predeterminadas. En caso que consideraran un escenario que combinaba diversas opciones, calificaron a cada una de éstas con el mismo puntaje.

Los resultados globales promedio son los siguientes:

ALTERNATIVAS	PROMEDIO
Profundización del MERCOSUR	7,5
Ampliación del MERCOSUR con la incorporación de nuevos socios	6,7
Inmediata constitución del ALCA (desgravación comercial inmediata)	4,2
Paulatina constitución del ALCA (desgravación comercial a partir del 2005)	5,4
No constitución del ALCA	2,2
Inmediata constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación inmediata)	4,1
Paulatina constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación a partir del 2005)	5,7
No constitución del área de libre comercio con la UE	1,8
Negociación de acuerdos preferenciales con las economías asiáticas	4,3
Constitución de una nueva Ronda Multilateral OMC a partir del 2000	5
Apertura general (no preferencial) de la economía	3,6

La agenda de negociaciones externas para el futuro inmediato y mediano es compleja, si se atiende a los temas, las áreas geoeconómicas y los recursos involucrados. Si bien predominan en ella los compromisos de liberalización comercial y de convergencia hacia estándares y normas internacionales de aplicación multilateral, no se configura necesaria y naturalmente una trayectoria y un escenario armoniosos en todos los frentes de

negociación. De aquí, surge la necesidad de una estrategia definida de negociación, que señale claramente prioridades y modalidades preferidas de relacionamiento externo. En este sentido, la agenda y la estrategia que resultan de las respuestas del panel de empresas consultadas puede ser resumida del siguiente modo: i) avanzar dentro del Mercosur, profundizando sus disciplinas y ampliando el número de socios; ii) continuar el camino de la liberalización comercial sobre la base de la constitución de acuerdos preferenciales, más que a través de medidas unilaterales; iii) establecer en estos acuerdos compromisos de desgravación arancelaria pautados, graduales y a largo plazo; iv) no descuidar las negociaciones multilaterales y constituir una nueva ronda de negociaciones OMC a partir del 2000.

La opción por el Mercosur es generalizada (su calificación promedio es la más alta de toda la encuesta), así como también lo es la negativa a abandonar las negociaciones tendientes al establecimiento del ALCA o un área de libre comercio con la Unión Europea. Inclusive la eventualidad de acuerdos preferentes con las economías asiáticas, situación meramente hipotética por el momento, recibe una atención considerable dentro de las expectativas empresariales. Como era de esperarse, hay un relativamente mayor interés entre las ET/USA por las negociaciones del ALCA y entre las ET no USA por las negociaciones con la UE, pero de ningún modo en términos de polarización. Todas ellas, por otra parte, comparten el promedio de expectativas comentado sobre el área asiática.

El corte sectorial muestra algunas diferencias significativas que, por lo general, parecen obedecer al actual posicionamiento competitivo de las firmas en el mercado norteamericano. Los mayores índices de aceptación de una negociación ALCA, y más aún en el caso eventual de un proceso de desgravación acelerada e inmediata, se concentran en los sectores de Agroalimentos, Cueros y Textiles. Los índices más bajos, en especial en el caso de la opción inmediata, se concentran en Automotriz, Telecomunicaciones y Consumo personal diferenciado. A su vez, si bien las preferencias por la profundización del Mercosur son generalizadas altas, éstas son aún mayores entre aquellas firmas y sectores que exportan poco y nada al área del NAFTA.

#### 4.7 CONDICIONES Y ESCENARIOS DE LA NEGOCIACIÓN POR EL ALCA

Las negociaciones para la constitución del ALCA pueden desarrollarse bajo diversas condiciones y modalidades. De acuerdo con las expectativas empresariales respecto de un proceso de negociación apropiado, calificaron de 0 a 10 (siendo 10 el máximo) diferentes opciones predeterminadas, las que, en el caso de considerar un escenario que combinara varias, fueron calificadas cada una de éstas con el mismo puntaje.

Los resultados globales promedio son los siguientes:

CONDICIONES Y ESCENARIOS	PROMEDIO
Negociación implementada por el MERCOSUR como un bloque unificado	7,6
Constitución del ALCA excluyendo sectores y productos sensibles	5,2
No ir más allá de las reglas y niveles de exigencia acordados en la OMC	5,7
Desmantelamiento de los subsidios agrícolas en EEUU como requisito previo	5,8
Implementación de los acuerdos a partir del año 2005	5,4

La posición negociadora en los ámbitos de discusión y constitución del ALCA ha privilegiado hasta el momento la opción por una negociación gradual y por etapas, consensuada en el Mercosur y defendida institucionalmente por éste como bloque, con compromisos que no excedan las pautas multilateralmente establecidas en la OMC y con desgravación arancelaria de inicio a largo plazo y condicionado a algunos requisitos obligatorios para los Estados Unidos. La encuesta refleja una concordancia del grupo de empresas consultadas con la posición oficial definida en estos términos. La actuación del Mercosur como un bloque en las negociaciones recibe una calificación correspondiente con la importancia que el espacio Mercosur adquiere para las firmas en cuestión, sin que esta opción haya sido rechazada por casi ninguno de los empresarios encuestados.

En este caso, el corte por tipo de empresa no ofrece situaciones diferenciadas, excepción hecha de la menor ponderación que las ET/USA han otorgado al requisito de desmantelamiento de los subsidios agrícolas en Estados Unidos. Por su parte, el corte sectorial permite apreciar un reclamo de mayor prudencia en todos aquellos sectores y firmas que tienen menores expectativas de expandir sus exportaciones y que, al mismo tiempo, sienten más amenazadas sus posiciones adquiridas. En estos casos, además, la ponderación con que se califica la necesidad del Mercosur como bloque actor en las negociaciones está en torno a la máxima posible. Es evidente que, entre las empresas consultadas, prima la percepción de una mayor fortaleza en la defensa de las posiciones nacionales cuando éstas cuentan con un respaldo y una gestión regional explícitos.



## 5. ANEXO: LISTADO DE LAS EMPRESAS RELEVADAS

NOMBRE DE LA EMPRESA	
1	3 M ARGENTINA SACIFIA
2	ACEITERA GENERAL DEHEZA S.A..
3	ALFRED C. TOEPFER INTERNATIONAL S.A..
4	ALPARGATAS CALZADOS S.A.
5	ALPARGATAS TEXTIL S.A..
6	ALPESCA S.A.
7	ALUAR ALUMINIO ARGENTINO SAIC.
8	ARMETAL INDUSTRIA ARGENTINA DE METALES S.A.
9	ATANOR S.A..
10	BODEGAS Y VIÑEDOS SANTA ANA S.A.
11	BY DYMS
12	CARGILL SACI.
13	CIADEA S.A.
14	CITROMAX SACI
15	CLORINDO APPO SRL.
16	COMPAÑIA GILLETTE DE ARGENTINA S.A.
17	COPETRO S.A..
18	CURTIDORA DEL OESTE SANTAPECINO SAIC.
19	CURTIEMBRE BECAS S.A..
20	DARMEX SACIFI
21	DONTO S.A..
22	DU PONT ARGENTINA S.A.
23	EG3 S.A..
24	ESSO S.A.. PETROLERA ARGENTINA
25	FIAT AUTO ARGENTINA S.A.
26	FLEXAR S.R.L
27	FORD ARGENTINA S.A..
28	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA S.A.
29	GIBAUT HERMANOS MANUFACTRA DE CUEROS S.A
30	ILVA S.A.
31	INDUPESA,S.A.I.C.Y F.
32	INDUSTRIAS METALURGICAS PESCARMONA S.A.I.C.Y F
33	INGENIO Y REFINERIA SAN MARTIN DEL TABACAL S.A.
34	INTERNATIONAL PINE PRODUCTS S.A..
35	JEFFERSON SUDAMERICA
36	JOSÉ MINETTI Y CIA.LTDA.S.A.C.I.
37	JUGOS CONCENTRADOS ARGENTINOS S.A..
38	KIMBERLY CLARK ARG. (DESCARTABLES ARGENTINOS S.A.)
39	LA PLATA CEREAL S.A..
40	MAGALCUER S.A..
41	MERCEDES-BENZ ARGENTINA S.A.F.I.C.I.M.
42	MOLINOS RÍO DE LA PLATA S.A..
43	NESTLE ARGENTINA S.A.
44	NOBLEX ARGENTINA S.A..
45	PASA S.A.
46	PECOM NEC S.A. (NEC ARG.)
47	PEREZ COMPANC S.A.
48	REYNOLDS LATAS DE ALUMINIO ARGENTINA S.A.
49	S.A.SAN MIGUEL A.G.I.C.I.F
50	SIDERAR S.A. INDUSTRIAL Y COMERCIAL
51	SIDERCA S.A.I.C.
52	SIEMENS S.A.
53	SULFACID SAIFC.
54	SWIFT ARMOUR S.A. ARGENTINA
55	TACSA
56	TECNICA TOLEDO S.A.
57	TEXCUER S.A..
58	UNILEVER DE ARG. S.A.
59	VICAL S.A.
60	YOMA S.A.
61	YPF S.A.

**ANEXO ESTADISTICO**

PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA

FACTORES	No Afecta (N)		Desfavor. (D)		Muy Desfav.(MD)		No Contes.(N/C)		TOTAL	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
Nivel de aranceles	28	46	17	28	10	16	6	10	61	100
Preferencias arancelarias otorgadas a terceros por los miembros del NAFTA	29	47	15	25	10	16	7	11	61	100
Regulaciones sobre prácticas desleales	44	72	6	10	4	7	7	11	61	100
Normas técnicas	45	74	7	11	1	1,6	8	13	61	100
Normas sanitarias	45	74	6	10	3	4	7	11	61	100
Normas ambientales	46	75	7	11	0	0	8	13	61	100
Cupos u otras restricciones negociadas	40	65	5	8	5	8	11	18	61	100
Otras barreras no arancelarias	36	59	2	3	4	6,5	19	31	61	100

**'PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (1)**

NIVEL DE ARANCELES																		
	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	5,0	33,3	3,0	37,5	6,0	85,7	3,0	75,0	3,0	33,3	3,0	30,0	2,0	100,0	2,0	50,0	2,0	100,0
D	3,0	20,0	3,0	37,5	0,0	0,0	1,0	25,0	3,0	33,3	6,0	60,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
MD	5,0	33,3	0,0	0,0	1,0	14,2	0,0	0,0	2,0	22,2	1,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
N/C	1,0	6,6	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS A TERCEROS																		
	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	7,0	20,0	3,0	37,5	5,0	71,4	3,0	75,0	6,0	66,6	2,0	20,0	1,0	50,0	2,0	50,0	1,0	50,0
D	2,0	13,3	2,0	25,0	2,0	28,5	0,0	0,0	1,0	11,1	5,0	50,0	1,0	50,0	1,0	25,0	1,0	50,0
MD	5,0	33,3	1,0	12,5	0,0	0,0	1,0	25,0	1,0	11,1	2,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
N/C	1,0	66,6	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	1,0	10,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (2)

REGULACION DE PRACTICAS DESLEALES

	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	13,0	86,6	5,0	62,5	4,0	57,1	4,0	100,0	6,0	66,6	7,0	70,0	1,0	50,0	3,0	75,0	2,0	100,0
D	0,0	0,0	1,0	12,5	1,0	14,2	0,0	0,0	1,0	11,1	2,0	20,0	1,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MD	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	28,5	0,0	0,0	1,0	11,1	1,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NIC	2,0	13,3	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

NORMAS TECNICAS

	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	11,0	73,3	3,0	37,5	6,0	85,7	4,0	100,0	6,0	66,6	9,0	90,0	2,0	100,0	3,0	75,0	2,0	100,0
D	2,0	13,3	3,0	37,5	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	22,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MD	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	14,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NIC	2,0	6,7	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	1,0	10,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (3)

NORMAS SANITARIAS

	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	9,0	60,0	5,0	62,5	7,0	100,0	4,0	100,0	7,0	77,7	9,0	90,0	2,0	100,0	3,0	75,0	1,0	50,0
D	3,0	20,0	1,0	12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	50,0
MD	2,0	13,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NIC	1,0	6,6	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	1,0	10,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

NORMAS AMBIENTALES

	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	10,0	73,3	4,0	50,0	7,0	100,0	4,0	100,0	8,0	88,8	8,0	80,0	2,0	100,0	3,0	75,0	1,0	50,0
D	3,0	20,0	1,0	12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	50,0
MD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NIC	2,0	6,6	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	1,0	10,0	0,0	0,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

**\*PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (4)**

<b>CUPOS U OTRAS RESTRICCIONES NEGOCIADAS</b>																		
	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	6,0	73,3	4,0	50,0	6,0	85,7	3,0	75,0	8,0	88,8	8,0	80,0	1,0	50,0	3,0	75,0	2,0	100,0
D	2,0	13,3	0,0	0,0	1,0	14,2	1,0	25,0	0,0	0,0	1,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MD	3,0	20,0	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NIC	4,0	26,6	2,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	11,1	1,0	10,0	1,0	50,0	1,0	25,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

<b>OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS</b>																		
	AGRARIOS/ALIM		AUTOMOTRIZ		BS. DE CAP/METALURGICAS		PETROLERAS		QUIM./PETROQUIM		CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL		TELECOMUNICACIONES		CONSUMO PERSONAL		VARIOS	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
N	8,0	53,3	4,0	50,0	5,0	71,4	3,0	75,0	4,0	44,4	7,0	70,0	1,0	50,0	2,0	50,0	2,0	100,0
D	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	22,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MD	1,0	6,6	1,0	12,5	1,0	14,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NIC	6,0	40,0	3,0	37,5	1,0	14,2	1,0	25,0	3,0	33,3	3,0	30,0	1,0	50,0	2,0	50,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (1)

NIVEL DE ARANCELES						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	8	47,0	5	50,0	15	44,0
D	2	12,0	2	20,0	13	38,0
MD	5	29,0	0	0,0	5	15,0
NIC	2	12,0	3	30,0	1	3,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS A TERCEROS						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	9	53,0	5	50,0	15	44,0
D	2	12,0	2	20,0	11	32,0
MD	4	23,0	1	10,0	5	15,0
NIC	2	12,0	2	20,0	3	9,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

REGULACION DE PRACTICAS DESLEALES						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	14	82,0	6	60,0	24	70,0
D	1	6,0	1	10,0	4	12,0
MD	0	0,0	0	0,0	4	12,0
NIC	2	12,0	3	30,0	2	6,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

NORMAS TECNICAS						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	14	82,0	5	50,0	26	76,0
D	1	6,0	2	20,0	4	12,0
MD	0	0,0	0	0,0	1	3,0
NIC	2	12,0	3	30,0	3	9,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>



PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (2)

NORMAS SANITARIAS						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	11	65,0	6	60,0	29	85,0
D	3	17,0	1	10,0	2	6,0
MD	1	6,0	0	0,0	1	3,0
N/C	2	12,0	3	30,0	2	6,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

NORMAS AMBIENTALES						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	11	65,0	5	50,0	30	88,0
D	4	23,0	2	20,0	1	3,0
MD	0	0,0	0	0,0	0	0,0
N/C	2	12,0	3	30,0	3	9,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

CUPOS U OTRAS RESTRICCIONES NEGOCIADAS						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	10	60,0	5	50,0	25	73,5
D	0	0,0	0	0,0	5	15,0
MD	5	29,0	0	0,0	0	0,0
N/C	2	12,0	5	50,0	4	11,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS						
	ET		ETNU		EN	
	f	%	f	%	f	%
N	9	53,0	5	50,0	22	65,0
D	0	0,0	0	0,0	2	6,0
MD	2	12,0	0	0,0	2	6,0
N/C	6	35,0	5	50,0	8	23,0
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (1)

NIVEL DE ARANJELES						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	10	55,5	5	55,5	14	41,4
D	7	38,8	1	11,1	9	26,4
MD	0	0,0	1	11,1	9	26,4
N/C	1	5,5	2	22,2	2	3,0
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS A TERGEROS						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	10	55,5	6	66,6	14	41,4
D	4	22,2	0	0,0	11	34,4
MD	3	16,6	1	11,1	6	17,6
N/C	1	5,5	2	22,2	3	8,8
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

REGULACION DE PRACTICAS DESLEALES						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	14	77,7	6	66,6	25	73,5
D	2	11,1	0	0	4	11,8
MD	1	5,5	1	11,1	2	5,8
N/C	1	5,5	2	22,2	3	8,8
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

NORMAS TECNICAS						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	14	77,7	6	66,6	26	76,5
D	3	16,6	1	11,1	3	8,8
MD	0	0,0	0	0,0	1	2,9
N/C	1	5,5	2	22,2	4	11,8
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

PROBLEMAS PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES AL NAFTA (2)

NORMAS SANITARIAS						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	16	88,8	6	66,6	25	73,5
D	1	5,5	1	11,1	4	11,8
MD	0	0,0	0	0,0	2	5,8
N/C	1	5,5	2	22,2	3	8,8
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

NORMAS AMBIENTALES						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	16	88,8	6	66,6	25	73,5
D	1	5,5	1	11,1	5	14,7
MD	0	0,0	0	0,0	0	0,0
N/C	1	5,5	2	22,2	4	11,8
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

CUPOS U OTRAS RESTRICCIONES NEGOCIADAS						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	11	61,1	5	55,5	25	73,5
D	3	16,6	0	0,0	2	5,8
MD	0	0,0	2	22,2	3	8,8
N/C	4	22,2	2	22,2	4	11,8
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS						
	a USA>40%		a USA >10 <40		a USA<10%	
	f	%	f	%	f	%
N	8	44,4	4	44,4	23	67,6
D	1	5,5	0	0,0	1	2,9
MD	1	5,5	1	11,1	1	2,9
N/C	8	44,4	4	44,4	9	26,5
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

POTENCIALIDADES DE LA CONSTITUCION DEL ALCA

EFECTOS DEL ALCA	SECTORIAL								
	AGRARIOS/ALIM	AUTOMOTRIZ	CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL	BS. DE CAP / METALURGICAS	QUIM/PETROQUIM	PETROLERAS	TELECOMUNICACIONES	CONSUMO PERSONAL	VARIOS
Incremento de sus exportaciones al NAFTA	6,5	3,8	6,1	5,1	4,5	5,8	0,5	1,3	6,5
Incremento de sus importaciones de insumos y componentes	5,8	4,7	4,0	6,4	6,1	5,3	2,5	3,5	8,0
Incremento de sus importaciones de bienes de capital	5,4	5,2	3,8	6,8	4,6	4,5	3,0	3,5	8,0
Incremento de sus importaciones de bienes para comercializar	4,0	4,0	5,0	5,3	4,0	4,0	1,0	5,0	8,0
Mejor acceso a otros mercados (distintos del NAFTA) por crecimiento de la reputación	4,5	1,4	3,8	5,5	2,7	4,0	2,5	0,3	4,5
Incremento de su capacidad de financiamiento	4,4	3,1	3,2	6,0	3,4	5,5	2,5	0,3	4,5
Incremento de sus inversiones a través de fondos propios	4,0	2,0	0,5	8,0	2,0	4,3	0,5	0,5	2,5
Incremento de sus inversiones por asociación con nuevos inversores	4,0	1,5	5,9	5,0	2,0	5,0	0,5	1,0	2,5
Reducción del riesgo-país	5,4	4,9	5,9	5,3	5,3	3,7	2,5	2,5	8,0
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## POTENCIALIDADES DE LA CONSTRUCCION DEL ALCA

EFECTOS DEL ALCA	PROPIEDAD DEL CAPITAL		
	EN	ET	ETNU
Incremento de sus exportaciones al NAFTA	4,7	5,5	4,9
Incremento de sus importaciones de insumos y componentes	5,4	5,5	3,3
Incremento de sus importaciones de bienes de capital	5,1	5,4	1,8
Incremento de sus importaciones de bienes para comercializar	4,4	3,4	2,7
Mejor acceso a otros mercados (distintos del NAFTA) por crecimiento de la reputación	3,5	2,3	2,9
Incremento de su capacidad de financiamiento	3,3	3,5	2,5
Incremento de sus inversiones a través de fondos propios	2,7	1,3	1,7
Incremento de sus inversiones por asociación con nuevos inversores	2,8	3,2	2,6
Reducción del riesgo-país	5	5	3,7
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>10</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## POTENCIALIDADES DE LA CONSTRUCCION DEL ALCA

EFECTOS DEL ALCA	PARTICIPACION AL MERCADO DEL NAFTA		
	a USA>40%	a USA>10 <40%	a USA<10% /no X a USA
Incremento de sus exportaciones al NAFTA	6,5	7,2	3,1
Incremento de sus importaciones de insumos y componentes	5,2	5,8	4,3
Incremento de sus importaciones de bienes de capital	4,6	3,9	4,6
Incremento de sus importaciones de bienes para comercializar	2,9	4,1	3,9
Mejor acceso a otros mercados (distintos del NAFTA) por crecimiento de la reputación	4,1	4,6	2
Incremento de su capacidad de financiamiento	4,3	3,3	2,4
Incremento de sus inversiones a través de fondos propios	2,6	2,8	1,4
Incremento de sus inversiones por asociación con nuevos inversores	2,8	4,1	2,2
Reducción del riesgo-país	5,2	3,4	4,5
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	18	9	34

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo el máximo).

## DIFICULTADES DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERNO

DIFICULTADES PREVISIBLES	SECTORIAL								
	AGRARIOS/ ALIM.	AUTOMOTRIZ	CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL	BS. DE CAP./ METALURGICAS	QUIM/PETROQUIM	PETRO LERAS	TELECOMUNICA CIONES	CONSUMO PERSONAL	VARIOS
Pérdida de competitividad en el mercado interno	1,8	4,6	3,7	2,0	4,6	5,3	3,5	4,5	0,0
Pérdida de competitividad en el MERCOSUR	3,4	6,4	3,7	8,1	4,7	4,5	4,0	2,8	2,5
Pérdida de competitividad en otros mercados latinoamericanos	3,1	3,3	1,8	3,2	3,0	3,3	4,0	2,8	0,0
Pérdida de acceso a otros mercados por discriminación a favor del ALCA	2,9	3,6	1,5	0,6	2,1	3,0	2,5	0,5	4,5
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## DIFICULTADES DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERNO

DIFICULTADES PREVISIBLES	PROPIEDAD DEL CAPITAL		
	EN	ET	ETNU
Pérdida de competitividad en el mercado interno	2,7	3,3	3,2
Pérdida de competitividad en el MERCOSUR	3,3	3,9	4,9
Pérdida de competitividad en otros mercados latinoamericanos	2,1	3,3	3,8
Pérdida de acceso a otros mercados por discriminación a favor del ALCA	1,9	1,6	2,5
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>10</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).



## DIFICULTADES DE COMPETITIVIDAD DEL MERCADO

DIFICULTADES PREVISIBLES	PARTICIPACION AL MERCADO DEL NAFTA		
	a USA>40%	a USA>10 <40%	a USA<10% /no X a USA
Pérdida de competitividad en el mercado interno	2,7	3,3	3,2
Pérdida de competitividad en el MERCOSUR	3,3	4,2	3,9
Pérdida de competitividad en otros mercados latinoamericanos	2,1	2,6	3,2
Pérdida de acceso a otros mercados por discriminación a favor del ALCA	2,6	1,8	2
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>34</b>

Nota: Los valores representan promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## AJUSTES EN LAS ESTRATEGIAS PRIVADAS

AJUSTE DE SU ESTRATEGIA	SECTORIAL								
	AGRARIOS/ALIM	AUTOMOTRIZ	CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL	BS. DE CAP/ METALURGICAS	QUIM/PETROQUIM	PETROLE RAS	TELECOMUNI CACIONES	CONSUMO PERSONAL	VARIOS
Incrementar su capacidad de oferta	6,6	5,6	7,0	6,1	6,7	4,3	7,0	3,3	8,5
Incrementar la calidad de sus productos	5,9	3,7	7,4	6,4	4,8	2,5	4,0	5,0	2,5
Mejorar su equipamiento y técnicas de producción	6,2	4,7	8,9	5,6	5,2	3,5	5,5	5,0	2,5
Mejorar su certificación de estándares y normas técnicas	5,9	3,0	6,3	5,5	4,6	4,3	3,5	3,5	4,0
Mejorar su certificación de estándares y normas ambientales	5,8	5,3	5,8	4,2	3,8	4,5	3,5	3,8	2,5
Mejorar la organización y la gestión de su área de comercio exterior	6,5	2,9	6,3	4,7	4,4	3,3	7,0	3,0	4,0
Asociarse en consorcios de exportación	4,1	2,5	2,5	3,4	1,6	4,7	3,0	1,0	2,5
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## AJUSTES EN LAS ESTRATEGIAS PRIVADAS

AJUSTE DE SU ESTRATEGIA	PROPIEDAD DEL CAPITAL		
	EN	ET	ETNU
Incrementar su capacidad de oferta	6	6	6,3
Incrementar la calidad de sus productos	5,3	4,1	4,6
Mejorar su equipamiento y técnicas de producción	4,8	4,5	5,9
Mejorar su certificación de estándares y normas técnicas	4,4	4,1	5,7
Mejorar su certificación de estándares y normas ambientales	4,1	4,6	5,3
Mejorar la organización y la gestión de su área de comercio exterior	4,8	4,5	4,5
Asociarse en consorcios de exportación	2,6	2,3	3,2
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>10</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## AJUSTES EN LAS ESTRATEGIAS PRIVADAS

AJUSTE DE SU ESTRATEGIA	PARTICIPACION AL MERCADO DEL NAFTA		
	a USA>40%	a USA>10 <40	a USA<10% /no X a USA
Incrementar su capacidad de oferta	6,4	6,4	5,4
Incrementar la calidad de sus productos	4,3	6	4,7
Mejorar su equipamiento y técnicas de producción	5,1	4,5	4,7
Mejorar su certificación de estándares y normas técnicas	5,6	4,4	4
Mejorar su certificación de estándares y normas ambientales	5,4	4,6	3,9
Mejorar la organización y la gestión de su área de comercio exterior	4,6	4,6	4,6
Asociarse en consorcios de exportación	3	2,4	2,6
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	18	9	34

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## AJUSTES EN LAS POLITICAS PUBLICAS

POLITICAS PUBLICAS	SECTORIAL								
	AGRARIOS/ ALIM	AUTOMOTRIZ	CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL	BS. DE CAP./ METALURGICAS	QUIM/PETROQUIM	PETRO LERAS	TELECOMUNI CACIONES	CONSUMO PERSONAL	VIARIOS
Ampliar los servicios de información comercial	5,9	4,6	5,5	5,5	5,2	5,5	7,5	5,0	6,5
Mejorar los servicios de asistencia técnica para la exportación	6,1	3,9	5,0	6,2	4,4	3,8	8,0	4,5	6,5
Mejorar y abaratar la infraestructura para el comercio exterior	7,5	7,0	7,4	8,0	7,0	7,5	9,0	6,5	9,5
Ampliar las líneas de financiamiento a las exportaciones	7,7	6,4	8,6	8,1	6,4	6,3	7,5	5,5	9,0
Establecer nuevos instrumentos de promoción	4,9	6,2	7,4	6,9	6,3	2,7	9,0	2,0	6,5
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Nota: Los valores representan promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## AJUSTES EN LAS POLITICAS PUBLICAS

POLITICAS PUBLICAS	PROPIEDAD DEL CAPITAL		
	EN	ET	ETNU
Ampliar los servicios de información comercial	5,5	5	5,7
Mejorar los servicios de asistencia técnica para la exportación	5,3	4,1	6,4
Mejorar y abaratar la infraestructura para el comercio exterior	7,2	6,8	8,3
Ampliar las líneas de financiamiento a las exportaciones	7,8	5,7	7
Establecer nuevos instrumentos de promoción	5,7	4,4	5,8
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>10</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## AJUSTES EN LAS POLITICAS PUBLICAS

POLITICAS PUBLICAS	PARTICIPACION AL MERCADO DEL NAFTA		
	a USA>40%	a USA>10 <40%	a USA<10% /no X a USA
Ampliar los servicios de información comercial	5,9	5,4	4,9
Mejorar los servicios de asistencia técnica para la exportación	5,6	5,2	4,3
Mejorar y abaratar la infraestructura para el comercio exterior	7,7	8,7	6,2
Ampliar las líneas de financiamiento a las exportaciones	8,1	7,8	5,9
Establecer nuevos instrumentos de promoción	4,3	7,2	2,6
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>34</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

EVALUACION DE LAS ALTERNATIVAS PARA LA AGENDA ECONOMICA EXTERNA

ALTERNATIVAS	SECTORIAL								
	AGRARIOS/ALIM	AUTOMOTRIZ	CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL	BS. de CAP./METALURGICAS	QUIM/PETROQUIM	PETROLEAS	TELECOMUNICACIONES	CONSUMO PERSONAL	VARIOS
Profundización del MERCOSUR	6,5	9,3	8,7	7,9	8,8	4,8	9,5	5,8	9,5
Ampliación del MERCOSUR con la incorporación de nuevos socios	7,3	7,8	7,7	7,5	6,0	5,3	6,0	6,5	8,5
Inmediata constitución del ALCA (desgravación comercial inmediata)	5,9	2,8	6,0	3,8	4,0	4,0	0,5	3,0	2,5
Paulatina constitución del ALCA (desgravación comercial a partir del 2005)	6,7	6,0	7,0	5,2	6,3	2,3	0,5	3,5	5,0
No constitución del ALCA	1,0	3,0	0,5	3,0	3,0	3,0	6,0	2,0	2,5
Inmediata constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación inmediata)	5,1	2,9	6,0	1,0	3,7	4,3	2,5	2,8	3,5
Paulatina constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación a partir del 2005)	6,9	6,3	7,5	4,4	5,8	2,0	3,5	5,8	5,0
No constitución del área de libre comercio con la UE	1,7	1,4	0,2	3,4	3,1	2,8	0,5	0,8	2,0
Negociación de acuerdos preferenciales con las economías asiáticas	7,1	2,1	5,0	3,6	3,0	4,3	0,5	4,5	2,5
Constitución de una nueva Ronda Multilateral OMC a partir del 2005	7,4	5,0	4,3	2,8	4,2	4,8	2,5	5,5	2,0
Apertura general (no preferencial) de la economía	4,3	1,9	5,4	2,8	3,2	7,3	0,0	3,0	1,0
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).



## EVALUACION DE LAS ALTERNATIVAS DE LA AGENDA ECONOMICA EXTERNA

ALTERNATIVAS	PROPIEDAD DEL CAPITAL		
	EN	ET	ETNU
Profundización del MERCOSUR	7,4	7	8,8
Ampliación del MERCOSUR con la incorporación de nuevos socios	6,9	5,9	7,5
Inmediata constitución del ALCA (desgravación comercial inmediata)	4,6	4	3,3
Paulatina constitución del ALCA (desgravación comercial a partir del 2005)	5,4	5,2	5,1
No constitución del ALCA	1,8	2,6	2,7
Inmediata constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación inmediata)	4,6	3,2	3,7
Paulatina constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación a partir del 2005)	5,9	5,2	5,8
No constitución del área de libre comercio con la UE	1,8	2,3	1,1
Negociación de acuerdos preferenciales con las economías asiáticas	4,5	4,1	4,2
Constitución de una nueva Ronda Multilateral OMC a partir del 2005	4,9	4,5	6,1
Apertura general (no preferencial) de la economía	3,3	4	2,9
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>10</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

EVALUACION DE ALTERNATIVAS PARA LA AGENDA ECONOMICA EXTERNA

ALTERNATIVAS	PARTICIPACION AL MERCADO DEL NAFTA		
	a USA>40%	a USA>10 <40%	a USA<10% /no X a USA
Profundización del MERCOSUR	6,9	6,0	8,2
Ampliación del MERCOSUR con la incorporación de nuevos socios	5,9	5,8	7,4
Inmediata constitución del ALCA (desgravación comercial inmediata)	5,6	2,9	3,8
Paulatina constitución del ALCA (desgravación comercial a partir del 2005)	4,9	6,0	5,4
No constitución del ALCA	2,2	2,1	2,3
Inmediata constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación inmediata)	5,0	2,0	4,0
Paulatina constitución del área de libre comercio con la UE (desgravación a partir del 2005)	4,6	6,0	6,2
No constitución del área de libre comercio con la UE	2,5	3,4	1,1
Negociación de acuerdos preferenciales con las economías asiáticas	4,1	5,1	4,3
Constitución de una nueva Ronda Multilateral OMC a partir del 2005	3,8	6,6	5,2
Apertura general (no preferencial) de la economía	3,1	4,4	3,7
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>34</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

*hecho a conciencia*

## CONDICIONES Y ESCENARIOS DE LA NEGOCIACION DEL ALCA

CONDICIONES Y ESCENARIOS	SECTORIAL								
	AGRARIOS/ ALIM.	AUTOMOTRIZ	CUEROS, CALZADOS Y TEXTIL	BS. de CAP/ METALURGICAS	QUIM/PETROQUIM	PETROLE RAS	TELECO MUNICA CIONES	CONSUMO PERSONAL	VARIOS
Negociación implementada por el MERCOSUR como un bloque unificado	6,9	9,4	8,8	7,7	8,1	3,8	6,5	9,3	7,5
Constitución del ALCA excluyendo sectores y productos sensibles	3,8	6,4	8,2	5,7	7	1,8	5,5	3,8	5,5
No ir más allá de las reglas y niveles de exigencia acordados en la OMC	5,8	6,4	5,9	6,7	6,1	3,3	7,5	6,3	4
Desmantelamiento de los subsidios agrícolas en EEUU como requisito previo	7,2	5,5	8,5	3	4,7	4,5	3,5	5,8	5
Implementación de los acuerdos a partir del año 2005	5,7	5,7	5	6,6	6,5	2	8	6,3	1,5
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

## CONDICIONES Y ESCENARIOS DE LA NEGOCIACION POR EL ALCA

CONDICIONES Y ESCENARIOS	PROPIEDAD DEL CAPITAL		
	EN	ET	ETNU
Negociación implementada por el MERCOSUR como un bloque unificado	7,3	7,5	8,5
Constitución del ALCA excluyendo sectores y como un bloque unificado	5,6	5	4,7
No ir más allá de las reglas y niveles de exigencia acordados en la OMC	5,7	5,5	6
Desmantelamiento de los subsidios agrícolas en EEUU como requisito previo	6,1	4,2	7,1
Implementación de los acuerdos a partir del año 2005	5,3	4,6	6,4
<b>NRQ. DE EMPRESAS</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>10</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

**CONDICIONES Y ESCENARIOS PARA LA NEGOCIACION POR EL  
ALCA**

CONDICIONES Y ESCENARIOS	PARTICIPACION AL MERCADO DEL NAFTA		
	a USA>40%	a USA>10 <40%	a USA<10% /no X a USA
Negociación implementada por el MERCOSUR como un bloque unificado	6,7	6,0	8,5
Constitución del ALCA excluyendo sectores y productos sensibles	5,9	5,9	4,9
No ir más allá de las reglas y niveles de exigencia acordados en la OMC	5,3	6,2	5,8
Desmantelamiento de los subsidios agrícolas en EEUU como requisito previo	4,8	4,1	6,7
Implementación de los acuerdos a partir del año 2005	3,6	6,6	6,0
<b>NRO. DE EMPRESAS</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>34</b>

Nota: Los valores representan los promedios simples de las respuestas empresariales que tenían un rango de 0 a 10 (siendo 10 el máximo).

