

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MVD/R.76

Enero de 1992

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Oficina de Montevideo



EMPRESAS EXPORTADORAS A BRASIL: PRINCIPALES CARACTERISTICAS

INDICE



I. SINTESIS Y CONCLUSIONES	3
II. INTRODUCCION	9
III. LOS COMPONENTES DEL CRECIMIENTO GLOBAL DE LAS EXPORTACIONES A PARTIR DE 1985	9
A. INICIO Y FRACASOS DE PROYECTOS EXPORTADORES EN LA DECADA DE LOS OCHENTA	14
IV. LOS PROYECTOS DE EXPORTACION HACIA BRASIL	17
A. UNIVERSO DE EMPRESAS QUE EXPORTAN A BRASIL	
EN 1990	20
1. Tamaño exportador y estrategia exportadora	22
2. Rubro de la firma	24
3. Estrategia de mercado	27

ANEXOS

I. SINTESIS Y CONCLUSIONES

El período 1985-1990 marca una nueva fase de intensificación en la apertura de la economía uruguaya. Desde la década de los 70, luego de agotar la estrategia de sustitución de importaciones, y en particular luego de la crisis de 1982 y el surgimiento del problema de la deuda externa, se consolida la opinión de que el crecimiento de una economía abierta como la uruguaya, con un mercado local reducido, debe fundarse en la expansión y desarrollo de los mercados internacionales. Este proceso de apertura se intensifica de manera excepcional a partir de 1985, y se basa en un rápido proceso de internacionalización en la actividad de la empresa uruguaya. Este esfuerzo comercial y productiva es el resultado del emprendimiento llevado a cabo por 2835 firmas, las que constituyen un universo heterogéneo, en el cual conviven simultáneamente experiencias exitosas y no exitosas, algunas de larga trayectoria dinámica y otras que inician su actividad exportadora más recientemente.

El fuerte dinamismo exportador de los '80, se basa tanto en la expansión de los proyectos existentes, como en el surgimiento de nuevas emprendimientos. En particular el subconjunto de empresas que se lanzan a la actividad exportadora entre 1985 y 1990, está constituido por un total de 1258 firmas (44% del total) las cuales han exportado mercaderías por un total de U\$S 957.5 millones, lo que representa el 12% del total de exportaciones del período 1985-1990. Estas cifras muestran la importancia relativa de los nuevos proyectos en la dinámica exportadora del país de los últimos cinco años y están estrechamente vinculados con la presencia de un número importante de emprendimientos que se desarrollan de manera esporádica y que buscan aprovechar aquellas oportunidades coyunturales, en muchos casos surgidas en los mercados regionales por diferencias cambiarias o fenómenos coyunturales pasajeros.

Esta capacidad de respuesta o flexibilidad de la economía del país es muy difícil de cuantificarla, pero tiene como contraparte un número importante de nuevas iniciativas o de emprendimientos que no llegan a consolidarse o que fracasan en el intento de consolidar un flujo comercial estable. Dicho fenómeno se observa al calcular el número total de empresas que habiendo exportado en algún momento en el período 1985-1990, permanecen exportando efectivamente en 1990. De las 2835 firmas, que constituye el universo de firmas que exportaron en el período 1985-1990, solo 1202 siguen exportando en 1990. Esto significa una gran inestabilidad en los nuevos proyecto exportadores, siendo esta inestabilidad aún mayor

para aquellas empresas que inician su proyecto exportador con posterioridad a 1985, en este acaso solo 1 de cada tres logran consolidar su proyecto exportador.

En general la presencia de estas inestabilidades en los proyectos exportadores junto con los fracasos, podría considerarse que forman parte, en alguna medida del costo necesario de adaptación y de aprendizaje que ha tenido que pagar el país en este proceso de creciente apertura al mundo de la economía uruguaya. Un análisis más detallado, a partir de los estudios realizados en CEPAL, muestra que en buena medida este fenómeno de gran vitalidad en iniciar nuevos proyectos, seguido de un elevado número de fracasos en consolidar flujos exportadores estables, está en relación directa con la manera en que la firma exportadora uruguaya busca la información sobre productos y mercados, y la forma en que ella se especializa adaptándose a las cambiantes realidades del comercio regional e internacional.

Las perspectivas de una mayor integración con las economías de la región, y en particular con Brasil, beneficiaría a las nuevas iniciativas de exportación, tendiendo a mejorar la información sobre oportunidades efectivas de productos y mercados, y esto tendría como consecuencia una mayor estabilidad, y una mayor probabilidad de consolidación de proyectos exportadores. Independientemente de ello, todo esfuerzo dirigido a optimizar la gestión empresarial, tendrá un impacto significativo en la disminución de la inestabilidad y por lo tanto también en los costos asociados a la implementación de un número elevado de experiencias exportadoras riesgosas, relacionadas a una inadecuada estrategia de desarrollo empresarial.

A. LOS PROYECTOS DE EXPORTACION HACIA BRASIL EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

El crecimiento exportador de los años '80 también se caracteriza por un cambio significativo en las fuentes de dinamismo. Tradicionalmente el componente más dinámico de la actividad exportadora se situó fuera de la región. En la fuerte expansión de los últimos cinco años, el efecto locomotora para las exportaciones lo jugó la región, y concretamente las exportaciones al mercado brasilero que crecieron en un 250% en este período, mientras que las exportaciones fuera de la región lo hicieron solamente en un 73%.

El mercado de Brasil significó una gran oportunidad comercial para aquellos nuevos proyectos surgidos a partir de 1985. Los emprendimientos recientes representan una parte significativa del comercio hacia este mercado, cubriendo el 32.7% de esas exportaciones en 1990, y representan el 47% de las empresas que exportaron efectivamente en ese año hacia ese mercado.

Al analizar la evolución en el tiempo del universo de firmas exportadoras hacia Brasil, se observa una tendencia creciente en el período 1981 a 1990, lo que ha determinado un incremento espectacular del total de empresas que se orientan hacia ese mercado llevando ese número de 216 a 622. Si en 1981 solo el 24% de las firmas exportadoras uruguayas había penetrado dicho mercado, en el 1990 éste mercado atrajo al 52% de las mismas. Un aspecto interesante a señalar sobre la modalidad de este incremento, es que el mismo no sigue una trayectoria gradual sino que se observan incrementos escalonados, con un salto en 1986 y un incremento espectacular en 1989-1990.

Este creciente interés por el mercado norteamericano, no solo atrae y promueve nuevas iniciativas de proyectos exportadores, sino que también involucra a empresas exportadoras que diversifican su actual estrategia de mercado. A partir de 1989 un número creciente de empresas que orientaban sus exportaciones hacia economías industrializadas (EEUU o CEE) comienzan a orientar una parte de sus exportaciones hacia Brasil. Este fenómeno que existía ya con anterioridad, pero que tuvo un desarrollo excepcional en los dos últimos años hace que el número de empresas que simultáneamente exportan a Brasil y hacia economías industriales pase de un promedio de 45 a 194 y 233 firmas, en 1989 y 1990 respectivamente. En el año 1990, se observa también un número importante de empresas (198 firmas) que acceden a Brasil en una estrategia de diversificación que representan un 23.7% .

Del punto de vista del flujo total exportador hacia Brasil, se verifica que a pesar del gran número de empresas que participan de la dinámica comercial con ese mercado, el total de las exportaciones se concentran en unas pocas firmas, las cuales estructuran el flujo principal, independientemente de las coyunturas altas o bajas del mercado en cuestión. Esta característica que es propia del perfil de las exportaciones uruguayas en general, también se verifica con las exportaciones hacia Brasil. En el caso de Brasil, el 69% de las exportaciones se concentran entre las 198 empresas que vienen exportando con anterioridad a 1981. Las empresas que iniciaron sus exportaciones a partir de 1985 solo concentran el 6.7%. Por otro

lado, las firmas esporádicas cuyo número aumentó principalmente a partir de 1985, si bien representan un número elevado (n = 129), representan apenas el 6.7% del total exportado en 1990.

Esto muestra que el universo de firmas exportadoras a Brasil se caracteriza por un número elevado de empresas exportadoras de tamaño pequeño, el 58.4% del total por montos inferiores a US\$ 500 mil. El tamaño exportador de las empresas se diferencian claramente de acuerdo al grado de maduración de su proceso de especialización exportadora. Las empresas esporádicas se caracterizan por ser pequeñas, concentrándose entre los tamaños inferiores a US\$ 500 mil. También las empresas que inician su actividad exportadora a partir de 1985 son mayoritariamente chicas, el 81.8% de las nuevas exportadoras del período 1985-1990 exportan montos inferiores a 500 mil US\$.

Las empresas de mayor tamaño, medianas y grandes se concentran principalmente entre aquellas empresas que iniciaron su actividad exportadora con anterioridad a 1981, 44 de estas empresas superan el umbral de US\$ 5 millones de exportaciones y 98 firmas exportan entre 500 mil y 5 millones. Estos resultados corroboran la tesis que relaciona tamaño exportador y desempeño exportador de la firma. En este caso, las empresas de mayor tamaño han logrado consolidar también su proyecto exportador, y que mayoritariamente las firmas que desarrollan una actividad exportadora esporádica se concentran entre aquellas de menor tamaño.

El grupo de empresas que exportan desde 1981, y que concentran el 69% de las exportaciones totales hacia Brasil se diferencian claramente de acuerdo a si se trata del grupo de empresas que inician su estrategia exportadora hacia Brasil, o si es de las que inicia sus exportaciones a Brasil a partir de una estrategia de diversificación de mercados. En el primer caso, el perfil de este grupo de 85 empresas y que representa el 45.3% del total exportado, combina al exportador de productos agropecuarios, frigoríficos, molinería (41% de las empresas del grupo y el 31% de las exportaciones totales) con la empresa exportadora de productos químicos y afines: resinas, abonos y plaguicidas, abonos y plaguicidas, productos plásticos (23% de las empresas del grupo y 10.2% de las exportaciones totales).

En el segundo caso, en el perfil de esas 93 empresas que representan el 23.7% de las exportaciones, domina el perfil de la empresa vinculada a las ramas Textiles y Tops de lana,

prendas de vestir y tejidos de punto (53% de las firmas del grupo, y el 6% de las exportaciones totales), y en menor medida los productos de molinería y otros productos alimenticios (13.9% de las firmas del grupo y 2.8% de las exportaciones totales).

En el caso de las empresas que inician sus exportaciones en el período 1985-1990, posee un perfil de firma caracterizado por la exportación de productos agropecuarios, frigoríficos y otros productos alimenticios (el 36.6% de las firmas del grupo y 9% de las exportaciones totales), por la exportación de prendas de vestir, de tejidos de punto, y otras prendas de vestir (el 20% de las firmas y el 2% de las exportaciones totales) y en menor medida el de la firma exportadora de productos químicos, principalmente resinas (13% de las firmas y 1.6% de las exportaciones). Es en este grupo que se observa el grado de dependencia hacia el mercado norteño. En el caso de las empresas que exportan con anterioridad a 1981, este fenómeno de dependencia hacia el mercado brasilero es mucho menor, indicando de esta manera que en la medida que el proyecto exportador se consolida se observa una mayor diversificación de mercados.

Si bien el grado de dependencia hacia Brasil es un fenómeno más vinculado con los nuevos proyectos, resulta oportuno señalar que el porcentaje de dedicación hacia Brasil resulta relativamente elevado en el caso de algunas ramas industriales. De acuerdo con lo señalado en anteriores trabajos de la CEPAL, la industria uruguaya ha conocido una integración creciente con la estructura productiva norteña. Esta integración industrial, principalmente a partir de 1985 se hace a través de la oferta de una serie de insumos de carácter industrial. Esta mayor integración industrial ha impulsado el desarrollo de un comercio intrarrama importante, que aprovecha de la "proximidad" de ambas economías y las ventajas que ofrece la proximidad geográfica.

El bajo nivel de diversificación de mercados entre las firmas que exportan a Brasil, implica una muy baja presencia de las mismas en mercados de economías industrializadas. El 62.5% de las mismas nunca exportaron hacia esos mercados. En cuanto, al 37.5% restante que representan 233 firmas, se observa dos perfiles bien diferenciados por el grado de consolidación del proyecto exportador y por el tipo de estrategia de penetración al mercado brasilero. Cuanto más experimente la empresa mayor es el grado de penetración a los mercados de economías industrializadas, siendo las exportadoras esporádicas las que presentan un porcentaje menor de presencia en los mismos. Por otro lado, como era lógico de suponer la

mayor presencia en los mercados de EEUU y la CEE, la encontramos entre aquellas firmas que han penetrado el mercado brasilero a partir de una política de diversificación.

De esta manera, las firmas con mayor presencia en los mercados de economías industrializadas, son aquellas que aparecen exportando a Brasil desde el año 1981, y que habían ingresado en otros mercados antes de penetrar en Brasil. El 74% de las mismas exporta hacia alguno de estos mercados con altos porcentajes de dedicación, en el cuadro se observa que 42 firmas de esta categoría, que reagrupa un total de 93, dedican más del 40% de sus exportaciones hacia los mercados de economías industrializadas.

Un caso particular son las firmas que iniciaron su especialización exportadora atraídos por el mercado brasilero con anterioridad a 1981. En esta categoría, que reagrupa 85 firmas, el 58% de las mismas exporta hacia aquellos mercados más competitivos de economías industrializadas con diferentes grados de dedicación. Esto muestra de alguna manera, que en el caso de estas empresas experimentadas y que han logrado consolidar su proyecto exportador, el mercado brasilero representó efectivamente un trampolín hacia economías más competitivas y distantes. Por otro lado, es importante señalar que esta categoría representa la articulación principal de las exportaciones a Brasil, representando más del 45% de las mismas.

II. INTRODUCCION

Desde la década de los 70, luego de agotar la estrategia de sustitución de importaciones, y en particular luego de la crisis de 1982 y el surgimiento del problema de la deuda externa, se consolida la opinión de que el crecimiento de una economía abierta como la uruguaya, con un mercado local reducido, debe fundarse en la expansión y desarrollo de los mercados internacionales.

Esto supone a nivel micro la expansión de la actividad de las firmas exportadoras existentes, o el surgimiento de nuevas iniciativas de proyectos productivos o de servicios con perspectivas comerciales en el mercado internacional. Ambas alternativas suponen un proceso de mayor especialización exportadora de la firma uruguaya. En el primer caso se trata de consolidar y expandir proyectos existentes, lo que supone una mayor penetración del mercado internacional a través de una mayor diversificación de mercados y de productos. En el caso de las nuevas iniciativas exportadoras, supone iniciar un complejo y costoso proceso de aprendizaje y maduración que lleva aparejado grandes desafíos en la organización y la vida de la empresa, en particular en su líneas de producción, en su estructura organizacional y en su estrategia comercial.

En este informe se evalúa los diversos componentes que contribuyeron a la dinámica exportadora de los años recientes, a nivel de firma, diferenciando la situación de las empresas que existían con anterioridad a 1981, de los nuevos emprendimientos. En particular, el estudio se centra en analizar estos componentes, y las principales características en el caso de las empresas que exportaron efectivamente en 1990 hacia Brasil. El interés de este mercado particular se justifica por el rol preponderante que el mismo ha jugado como locomotora en el formidable esfuerzo de expansión exportadora del período reciente entre 1985-1990.

III. LOS COMPONENTES DEL CRECIMIENTO GLOBAL DE LAS EXPORTACIONES A PARTIR DE 1985

La dinámica exportadora de los últimos cinco años engloba un número importante de iniciativas de exportación, que explican en buena medida la expansión de los coeficientes de apertura de la economía uruguaya en ese período. De acuerdo a los datos del BROU entre 1985 y 1990, el país ha exportado mercaderías por un monto total de U\$S 7835.5 millones.

Este esfuerzo comercial y productiva es el resultado del emprendimiento llevado a cabo por 2835 firmas.

Estas empresas constituyen un universo heterogéneo, en el cual conviven simultáneamente experiencias exitosas y no exitosas, algunas de larga trayectoria dinámica y otras que inician su actividad exportadora más recientemente. El subconjunto de empresas que se lanzan a la actividad exportadora entre 1985 y 1990, está constituido por un total de 1258 firmas las cuales han exportado mercaderías por un total de U\$S 957.5 millones, el 44% de las empresas representan el 12% del total de exportaciones del período 1985-1990.

Las cifras anteriores muestran la importancia relativa de los nuevos proyectos en la dinámica exportadora del país de los últimos cinco años. Si bien estos proyectos no representan que el 18% de las exportaciones del año 1990, ellos reagrupan el 61% del total de empresas que efectivamente exportaron ese año. Por otro lado, estas nuevas iniciativas han tenido una participación significativa en el incremento global de la actividad exportadora del país en estos años. Su contribución relativa representa el 63% del incremento de las exportaciones totales del año 1990 con respecto al año base 1981 , ya que las empresas existentes con anterioridad a 1985 solamente pudieron alcanzar los niveles de 1981 recién a partir de 1989.

Un aspecto interesante a señalar sobre los nuevos proyectos surgidos a partir de 1985 tiene que ver con el mercado de destino de los mismos. La importancia relativa de estos emprendimientos recientes es mayor en la actividad exportadora hacia la Región, y en particular en el comercio con Brasil. En este caso, los emprendimientos recientes cubren el 32.7% de las exportaciones en 1990, y representan el 47% de las empresas que exportaron efectivamente en ese año hacia Brasil. Su contribución al incremento de las exportaciones de 1990 con respecto a 1981 es altamente significativa, del orden de 49%.

De esta manera, el fuerte dinamismo exportador de los '80, se basa tanto en la expansión de los proyectos existentes, como en el surgimiento de nuevas emprendimientos. Ambos componentes están estrechamente relacionados entre sí, en buena medida algunos de los proyectos que surgen hoy representarán los proyectos consolidados de mañana. Pero existe una diferencia cualitativa no menos importante entre ellos, que se vincula con la presencia de un número importante de emprendimientos que se desarrollan de manera

esporádica y que buscan aprovechar aquellas oportunidades coyunturales, en muchos casos surgidas en los mercados regionales por diferencias cambiarias o fenómenos coyunturales pasajeros.

Cuadro I

Componentes del crecimiento: según antigüedad de la empresa

Todos los destinos

	-En millones de U\$S-			---En porcentajes---		
	Período de inicio			Período de inicio		
	81-84	85-90	Total	81-84	85-90	Total
1981	1216.5	0.0	1216.5	100.0%	0.0%	100.0%
1982	1024.2	0.0	1024.2	100.0%	0.0%	100.0%
1983	1044.5	0.0	1044.5	100.0%	0.0%	100.0%
1984	928.9	0.0	928.9	100.0%	0.0%	100.0%
1985	832.3	20.0	852.3	97.7%	2.3%	100.0%
1986	1033.4	53.7	1087.0	95.1%	4.9%	100.0%
1987	1083.0	108.1	1191.1	90.9%	9.1%	100.0%
1988	1197.2	197.4	1394.6	85.8%	14.2%	100.0%
1989	1324.7	271.4	1596.1	83.0%	17.0%	100.0%
1990	1395.4	306.9	1702.4	82.0%	18.0%	100.0%
Total expo. 85-90	6866.0	957.5	7823.5	87.8%	12.2%	100.0%
Total empr. 85-90	1577	1258	2835	56.9%	43.1%	100.0%

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Esta capacidad de respuesta o flexibilidad de la economía del país es muy difícil de cuantificarla, pero tiene como contraparte un número importante de nuevas iniciativas o de emprendimientos que no llegan a consolidarse o que fracasan en el intento de consolidar un flujo comercial estable.

Dicho fenómeno se observa al calcular el número total de empresas que habiendo exportado en algún momento en el período 1985-1990, permanecen exportando efectivamente en 1990. A partir del Cuadro I se observa que de las 2835 firmas, que constituye el universo de firmas que exportaron al menos en una oportunidad entre el período 1985-1990, solo 1202

exportan en 1990. Esto significa una tasa promedio de permanencia ^{1/} del orden del 43% (si se excluyen las empresas que inician su actividad en 1990, la tasa de permanencia baja a 38%). Esta inestabilidad es aún mayor para aquellas empresas que inician su proyecto exportador con posterioridad a 1985, en promedio solo 1 de cada tres logran consolidar su proyecto exportador.

Este enorme esfuerzo de especialización internacional, se realiza a partir de una estrategia producto-mercado particular en la cual el mercado regional (brasileño y argentino), y los productos industrializados han jugado un rol importante. Cuando consideramos ambos mercados en conjunto, se observa que entre 1985 y 1990 se desarrollan un número importante de proyectos exportadores que involucran a 1826 firmas uruguayas, de los cuales 837 se inician con posterioridad a 1985. Estas nuevas iniciativas representaron el 18% del total exportado a la región en los últimos cinco años, pero alrededor del 24% de las exportaciones del año 1990.

En la dinámica exportadora hacia Brasil, las nuevas iniciativas empresariales jugaron un papel aún más importante que en el caso de los otros mercados, pero también abrió nuevas perspectivas comerciales para empresas que ya exportaban para otros mercados, y que entre 1985 y 1990 se deciden penetrar la economía nortea por primera vez. El total de empresas que exportaron en ese período hacia Brasil representan 1132 firmas, de las cuales 732 ingresan por primera vez.

^{1/} La tasa de permanencia se calculó como el cociente entre el total de empresas que exportan en 1990, y el total de empresas que iniciaron la actividad exportadora en el período considerado.

Cuadro II

Componentes del crecimiento: según antigüedad de la empresa

Brasil

	-En millones de U\$S-			---En porcentajes---		
	Período de inicio			Período de inicio		
	81-84	85-90	Total	81-84	85-90	Total
1981	169.5	0.0	169.5	100.0%	0.0%	100.0%
1982	145.8	0.0	145.8	100.0%	0.0%	100.0%
1983	121.3	0.0	121.3	100.0%	0.0%	100.0%
1984	114.8	0.0	114.8	100.0%	0.0%	100.0%
1985	135.0	9.4	143.4	94.1%	5.9%	100.0%
1986	261.3	34.3	298.6	88.4%	11.6%	100.0%
1987	175.6	30.1	205.7	85.4%	14.6%	100.0%
1988	188.7	39.7	228.4	82.6%	17.4%	100.0%
1989	294.4	147.0	441.4	66.7%	33.3%	100.0%
1990	338.1	164.0	502.0	67.3%	32.7%	100.0%
Total expo 85-90	1919.5	421.9	2341.3	76.7%	23.3%	100.0%
Total empr. 85-90	400	732	1132	35.0%	65.0%	100.0%

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Este resultado muestra un cambio significativo en las fuentes de dinamismo de la actividad exportadora uruguaya, tradicionalmente el componente más dinámico de la actividad exportadora se situó fuera de la región. En la fuerte expansión de los últimos cinco años, el efecto locomotora para las exportaciones lo jugó la región, y concretamente las exportaciones al mercado brasilero que crecieron en un 250% en este período, mientras que las exportaciones fuera de la región lo hicieron solamente en un 73%.

A. INICIO Y FRACASOS DE PROYECTOS EXPORTADORES EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

Como se observó anteriormente, la dinámica exportadora del país en los últimos cinco años, representa el resultado de un enorme esfuerzo de expansión y de desarrollo de nuevas iniciativas exportadoras, que en muchos casos ha dado lugar a la consolidación de un proyecto comercial, y en otros casos a una actividad esporádica.

De esta manera resulta pertinente diferenciar a las empresas de acuerdo a la naturaleza de su proyecto exportador: a) aquellas que desarrollan y consolidan una estrategia de especialización exportadora, b) aquellas que desarrollan una actividad exportadora esporádica o eventual. Cada una de las empresas de tipo a, que inician un proyecto exportador están caracterizadas por el año de inicio de su actividad, y por el año de interrupción del mismo en el caso que hubieran fracasado en el período considerado. Las empresas esporádicas se caracterizan por iniciar o dejar sus exportaciones más de una vez en el período 1981-1990.

Cuadro III

**Universo de firmas exportadoras hacia el mundo
Inicios y fracasos**

	Total	Inicios		Fracasos
		Total	Esporádicos	
1981	888	--	--	352
1982	853	261	55	296
1983	915	272	45	210
1984	934	256	45	237
1985	910	226	55	250
1986	1004	304	86	210
1987	1046	271	75	229
1988	1025	241	77	262
1989	1124	322	109	223
1990	1203	328	94	249

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

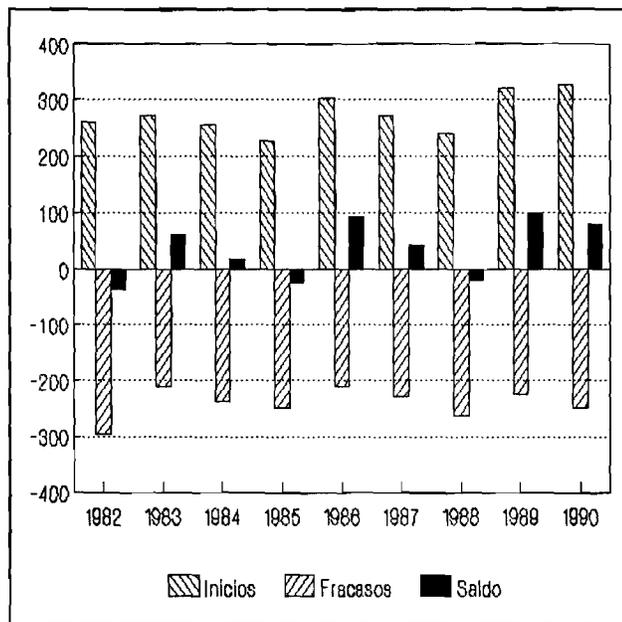
Como se observa en el Cuadro III, el universo de exportadores ha crecido tendencialmente en el período, pasando de 888 en 1981 a 1203 en 1990, pero las variaciones en el stock de empresas que efectivamente exportan, verifica un comportamiento cíclico de tres años muy característico, en el cual se suceden dos años de expansiones, con uno de leve

contracción del mismo. Un aspecto sorprendente de este proceso es la regularidad de los períodos en el ciclo, y la relativa estabilidad en su amplitud. (véase Gráfica 1)

Detrás de este ciclo de tres años, se puede identificar un fenómeno regular y de significativa vitalidad, de inicios y fracasos de proyectos exportadores. Considerando los promedios del período, se observa que cada año se inician unos 275 proyectos nuevos (un 28% del stock), y fracasan otro 240 (un 24% del stock). Estos datos identifican un proceso de fuertes contrastes, que se contrapone con el gradual y lento incremento en el tiempo del stock de exportadores.

La relativa estabilidad de estos fenómenos no esconde el movimiento cíclico y contracíclico de los mismos: entre 1981-1985 se observa una tendencia decreciente en el número de empresas que inician su actividad exportadora, seguida por un cambio de tendencia a partir de 1986, con la presencia de dos picos coyunturales de 1986 y 1989-1990.

Otro aspecto que surge de la observación del cuadro, es el número significativo de empresas esporádicas en el universo de empresas exportadoras. En el período 1981-1985 éstas representaban aproximadamente un 5%, para luego aumentar rápidamente a partir de 1986. Nótese la existencia del pico de 1989, cuando las empresas esporádicas representaron prácticamente el 10% del total de firmas que exportaron ese año. Este fenómeno se vincula estrechamente con el incremento excepcional de las exportaciones a Brasil en ese año en particular y también en 1990.



Gráfica 1: Ciclo vital, inicios y fracasos de empresas

En general la presencia de estas inestabilidades en los proyectos exportadores junto con los fracasos, podría considerarse que forman parte, en alguna medida del costo necesario de adaptación y de aprendizaje que ha tenido que pagar el país en este proceso de creciente apertura al mundo de la economía uruguaya. Un análisis más detallado, a partir de los estudios realizados en CEPAL, muestra que en buena medida este fenómeno de gran vitalidad en iniciar nuevos proyectos, seguido de un elevado número de fracasos en consolidar flujos exportadores estables, está en relación directa con la manera en que la firma exportadora uruguaya busca la información sobre productos y mercados, y la forma en que ella se especializa adaptándose a las cambiantes realidades del comercio regional e internacional.^{2/}

Las perspectivas de una mayor integración con las economías de la región, y en particular con Brasil, beneficiaría a las nuevas iniciativas de exportación, tendiendo a mejorar la información sobre oportunidades efectivas de productos y mercados, y esto tendría como consecuencia una mayor estabilidad, y una mayor probabilidad de consolidación de proyectos exportadores. Independientemente de ello, todo esfuerzo dirigido a optimizar la gestión empresarial, tendrá un impacto significativo en la disminución de la inestabilidad y por lo tanto también en los costos asociados a la implementación de un número elevado de experiencias exportadoras riesgosas, relacionadas a una inadecuada estrategia de desarrollo empresarial.

^{2/} ver Aspectos estratégicos en la expansión exportadora de empresas uruguayas en la década de los '80, CEPAL, Oficina de Montevideo, LC/MVD/R.71 diciembre 1991.

IV. LOS PROYECTOS DE EXPORTACION HACIA BRASIL

Como se menciona anteriormente, en la dinámica de crecimiento exportador de los años '80, el mercado regional y en particular el de Brasil, han jugado el rol de locomotora en el esfuerzo de expansión exportadora para un número elevado de empresas que iniciaron su especialización exportadora entre 1985-1990. De esta manera resulta de interés analizar la evolución y las principales características de estas firmas que participan de la experiencia de exportación en el mercado brasileño.

Cuadro IV

**Universo de firmas exportadoras a Brasil
Inicios y fracasos**

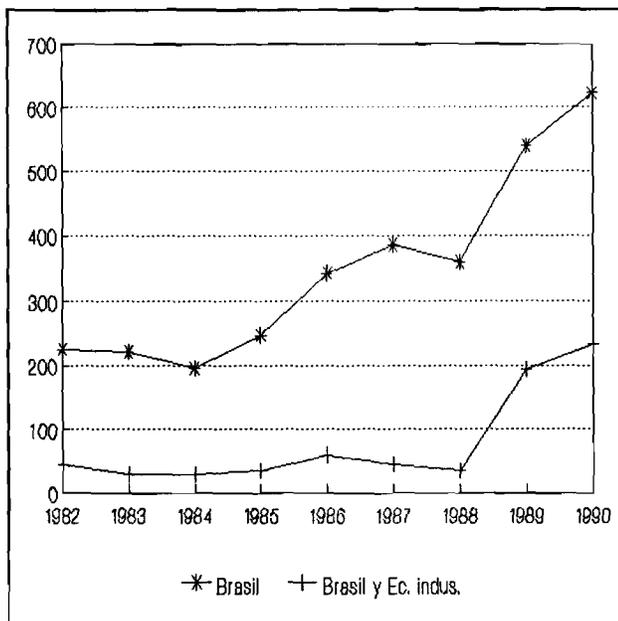
	Total	A Brasil				A Brasil y a Ec. Industr.	A Región
		Total	Inicios	Esporád	Fracasos		
1981	888	216	--	--	--	128	558
1982	853	226	83	22	73	46	460
1983	915	221	66	12	70	29	510
1984	934	195	67	19	94	30	519
1985	910	248	99	21	46	36	521
1986	1004	343	145	44	50	60	646
1987	1046	385	132	50	90	45	636
1988	1025	360	106	36	131	36	591
1989	1124	540	245	102	65	194	711
1990	1203	622	189	61	107	233	781

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Al analizar la evolución en el tiempo del universo de firmas exportadoras hacia Brasil, se observa una tendencia creciente en el período 1981 a 1990, lo que ha determinado un incremento espectacular del total de empresas que se orientan hacia ese mercado llevando ese número de 216 a 622.

Si en 1981 solo el 24% de las firmas exportadoras uruguayas había penetrado dicho mercado, en el 1990 éste mercado atrajo al 52% de las mismas. Un aspecto interesante a señalar sobre la modalidad de este incremento, es que el mismo no sigue una trayectoria gradual sino que se observan incrementos escalonados, con un salto en 1986 y un incremento espectacular en 1989-1990.

Este creciente interés por el mercado brasilero, no solo atrae y promueve nuevas iniciativas de proyectos exportadores, sino que también involucra a empresas exportadores que diversifican su actual estrategia de mercado. Esta política de diversificación no solo incluye a aquellas empresas que exportaban hacia la Argentina, sino que a partir de 1989 un número creciente de empresas que orientaban sus exportaciones hacia economías industrializadas (EEUU o CEE) comienzan a orientar una parte de sus exportaciones hacia Brasil. Este fenómeno que existía ya con anterioridad, pero que tuvo un desarrollo excepcional en los dos últimos años hace que el número de empresas que simultáneamente exportan a Brasil y hacia economías industriales pase de un promedio de 45 a 194 y 233 firmas, en 1989 y 1990 respectivamente (véase Cuadro IV y Gráfica 2).



Gráfica 2: Exportadores a Brasil y a Brasil y Economías industrializadas

Por lo tanto para analizar mejor la expansión reciente hacia el mercado vecino, resulta pertinente diferenciar tres tipos de empresas de acuerdo a su estrategia exportadora: a) aquellas que inician su proyecto exportador, orientando su estrategia de mercado hacia Brasil, b) aquellas que deciden penetrar el mercado brasilero diversificando su actual estrategia de mercados, habiendo iniciado su proyecto exportador hacia otro mercado, y c) aquellas empresas de baja especialización exportadora, y cuya actividad exportadora es de tipo esporádico.

Por lo tanto, con el objetivo de diferenciar a las firmas de acuerdo a su estrategia exportadora y al grado de consolidación de su proyecto exportador, se construyeron 9 categorías de empresas combinando ambos criterios. La descripción de cada categoría de resume en el cuadro siguiente.

Cuadro V

Categorización de las empresas

81 Esporádica	Inician actividades con anterioridad a 1981 pero no logran mantener un flujo constante de exportaciones a lo largo del período.
81 No Brasil	Exportan con anterioridad a 1981 pero no iniciaron su especialización exportadora con destino a Brasil
81 Brasil	Exportan en 1981 habiendo iniciado su especialización a Brasil
82-84 Esporádica	Inician actividades en el período 1982-84 pero no logran mantener un flujo constante de exportaciones a lo largo del período.
82-84 Nvo. mercado	Inician las exportaciones a Brasil en el período 1982-84 pero ya exportaban hacia otros destinos
82-84 Nvo.exportador	Inician su especialización exportadora hacia Brasil en el período 1982-84.
85-90 Esporádica	Inician actividades en el período 1985-90 pero no logran mantener un flujo constante de exportaciones a lo largo del período.
85-90 Nvo. mercado	Inician actividades en el período 1982-84 pero no logran mantener un flujo constante de exportaciones a lo largo del período.
85-90 Nvo.exportador	Inician las exportaciones a Brasil en el período 1982-84 pero ya exportaban hacia otros destinos.

En el total de empresas que exportan a Brasil se observa una estructura entre proyectos de exportación consolidados y esporádicos similar al que se observa para el resto del mundo. La principal diferencia la encontramos en que la presencia de las nuevas empresas exportadoras, se ve relativizada por un número importante de empresas que ya habían iniciado sus exportaciones hacia otros mercados, y que deciden orientarse hacia Brasil con el objetivo de diversificar y madurar su proyecto exportador. Entre 1985 y 1990 surgen 333 nuevas

empresas orientadas hacia Brasil (véase Cuadro IV), contra 269 que inician sus exportaciones hacia ese mercado reorientando o diversificando su estrategia actual de mercado.

El total de empresas esporádicas en ese mismo período representan 314 firmas (Véase Cuadro IV). La presencia de las empresas esporádicas en el caso del mercado brasilero, es relativamente importante, pero la probabilidad de dejar de exportar en un año son muy grandes, en el período considerado ésta representa un porcentaje en promedio superior al 75%. En el caso de las nuevas empresas exportadoras, la probabilidad de retirarse del mercado representa un 48%, siendo las empresas que diversifican mercado las más estables con solo un 39%. Este resultado es coherente con el supuesto de que estas empresas desarrollan una estrategia de diversificación de mercado, y por lo tanto se trata de empresas con un grado mayor de consolidación.

A. UNIVERSO DE EMPRESAS QUE EXPORTAN A BRASIL EN 1990

En el año 1990, el mercado brasilero involucra un total de 622 firmas de las cuales 295 empresas iniciaron su especialización exportadora en el mercado brasilero y exportando en 1990 un monto total de US\$ 350 millones, representando el 69.6% del total exportado hacia ese mercado. Por su parte las empresas que ingresan al mercado brasilero, como diversificando su estrategia de mercado, fueron 198 firmas y representan 23.7%. Las empresas que desarrollan un proyecto esporádico representan 129 firmas, y apenas el 6.7% del total exportado en 1990.

Del punto de vista del flujo total exportador hacia Brasil, se verifica que a pesar del gran número de empresas que participan de la dinámica comercial con ese mercado, el total de las exportaciones se concentran en unas pocas firmas, las cuales estructuran el flujo principal, independientemente de las coyunturas altas o bajas del mercado en cuestión. Esta característica que es propia del perfil de las exportaciones uruguayas en general, también se verifica con las exportaciones hacia Brasil. En el caso de Brasil, el 58.7% de las exportaciones se concentran entre las 198 empresas que vienen exportando con anterioridad a 1981. Por su parte, las empresas que iniciaron sus exportaciones a partir de 1985 concentran el 22.0%.

Las firmas esporádicas se incrementan principalmente a partir de 1985, si bien son un número elevado (n=129), representan apenas el 6.7% del total exportado en 1990 hacia Brasil, exportando en promedio 208 mil U\$S por año.

Cuadro VI

Exportadores a Brasil del año 1990, por categoría

	N u e v o Exportador	Nuevo Mercado	Esporádico	Total
Hasta 1981	85	93	55	233
1982-84	18	7	40	65
1985-90	192	98*	34	356
Total	295	230	129	622

(*) Incluye exportadores que inician su actividad en 1982-84 pero acceden al mercado brasilero con posterioridad a 1984

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Cuadro VII

Valor total exportado a Brasil en el año 1990, por categoría

	N u e v o Exportador	Nuevo Mercado	Esporádico	Total
Hasta 1981	227.7 45.4%	67.6 13.5%	15.4 3.1%	310.7 61.9%
1982-84	48.3 9.6%	14.7 2.9%	15.8 3.1%	78.8 15.7%
1985-90	73.6 14.7%	36.6* 7.3%	2.3 0.5%	112.5 22.4%
Total	349.6 69.6%	118.9 23.7%	33.5 6.7%	502.0 100.0%

(*) Incluye exportadores que inician su actividad en 1982-84 pero acceden al mercado brasilero con posterioridad a 1984

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

1. Tamaño exportador y estrategia exportadora

Cuando se considera el tamaño exportador de las firmas que exportaron a Brasil en 1990, se destaca la presencia significativa de los exportadores de pequeño tamaño. Del Cuadro VIII se deduce que el 58.4% de estas empresas exportan por montos inferiores a US\$ 500 mil.

Por otro lado, el tamaño de las empresas se diferencian claramente de acuerdo al grado de maduración de su proceso de especialización exportadora. Obsérvese que las empresas esporádicas se caracterizan por ser pequeñas, concentrándose entre los tamaños inferiores a US\$ 500 mil. Por otro lado, las empresas de mayor tamaño, medianas (entre 500 mil y 5 millones US\$), y grandes (mayores a 5 millones) se concentran principalmente entre aquellas empresas que iniciaron su actividad exportadora con anterioridad a 1981. Por otro lado, las empresas que inician su actividad exportadora a partir de 1985 son mayoritariamente chicas, el 81.8% de las nuevas exportadoras del período 1985-1990 exportan montos inferiores a 500 mil US\$. En el caso de las empresas que diversifican sus exportaciones hacia Brasil entre 1985-1990 también son predominantemente chicas pero en una proporción menor (43.3%).

Entre las firmas que ya exportaban en 1981, 44 empresas superan el umbral de US\$ 5 millones de exportaciones y 98 firmas exportan entre 500 mil y 5 millones. Estos resultados corroboran de alguna manera la tesis desarrollada en investigaciones anteriores sobre la relación estrecha entre tamaño exportador y desempeño exportador de la firma ^{3/}. En este caso es indudable que las empresas de mayor tamaño han logrado consolidar también su proyecto exportador, y que mayoritariamente las firmas que desarrollan una actividad exportadora esporádica se concentran entre aquellas de menor tamaño.

^{3/} ver El desempeño de la empresa exportadora, Suma 8 pp.103-129 (1990)

Exportadores a Brasil por tamaño

	Es p 81	Bra 81	No Br a 81	Esp 82- 84	Nv o Mer 82- 84	Nv o Ex p 82- 84	Esp 85- 90	Nvo Mer 85- 90 *	Nv o Exp 85- 90	To t.
Hasta 500 mil US\$	39 10. 7 70. 9	18 5.0 21. 1	18 5.0 21. 1	27 7.4 67. 5	1 0.3 14. 3	7 1.9 38. 9	34 9.4 100 .0	62 17. 0 63. 3	157 43. 3 81. 8	36 3 58 .4
Entre 500 mil y 5 mill. US\$	16 8.1 29. 1	36 18. 3 42. 4	62 31. 5 66. 7	13 6.7 32. 5	4 0.2 57. 1	7 3.6 38. 9	0	31 12. 1 31. 6	28 14. 2 14. 6	19 7 31 .7
Más de 5 mill. de US\$	0	31 15. 7 36. 5	13 6.7 14. 0	0	2 1.0 28. 6	4 2.0 22. 2	0	5 2.5 5.1	7 3.6 3.6	62 10 .0
Total	55 8.8	85 1.4	93 15. 0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 15. 7	192 30. 9	62 2 10 0

(*) Incluye exportadores que inician su actividad en el período 1982-84 pero acceden a Brasil con posterioridad a 1985.

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

2. Rubro de la firma

A partir del cuadro siguiente se observa que las 622 firmas que exportan a Brasil en 1990 se distribuyen en una gama amplia de ramas industriales CIU, observándose una mayor concentración principalmente en el rubro de productos agropecuarios básicos en un 16.2 %, los frigoríficos en un 8.7%, tejidos de punto 6.7% y las prendas de vestir con un 10.1%, resinas con un 5.1% de las firmas. Si se reagrupan las empresas dentro de categorías más agregadas: los productos agropecuarios y alimentos concentran 35.2%, los Tops de lana, Textiles, Prendas de vestir y Tejidos de punto representan el 23.8%, los Cueros y sus manufacturas representan el 5.8%, los productos Químicos en general concentran el 20.6% de las firmas. (Véase Cuadro IX)

El grupo de empresas que exportan desde 1981, y que concentran el 69% de las exportaciones totales hacia Brasil se diferencian claramente de acuerdo a si se trata del grupo de empresas que inician su estrategia exportadora hacia Brasil, o si es de las que inicia sus exportaciones a Brasil a partir de una estrategia de diversificación de mercados.

En el primer caso, el perfil de este grupo de 85 empresas y que representa el 45.3% del total exportado, combina al exportador de productos agropecuarios, frigoríficos, molinería (41% de las empresas del grupo y el 31% de las exportaciones totales) con la empresa exportadora de productos químicos y afines: resinas, abonos y plaguicidas, abonos y plaguicidas, productos plásticos (23% de las empresas del grupo y 10.2% de las exportaciones totales).

En el segundo caso, en el perfil de esas 93 empresas que representan el 23.7% de las exportaciones, domina el perfil de la empresa vinculada a las ramas Textiles y Tops de lana, prendas de vestir y tejidos de punto (53% de las firmas del grupo, y el 6% de las exportaciones totales), y en menor medida los productos de molinería y otros productos alimenticios (13.9% de las firmas del grupo y 2.8% de las exportaciones totales).

Cuadro IX

Empresas exportadoras a Brasil por rama industrial según categoría

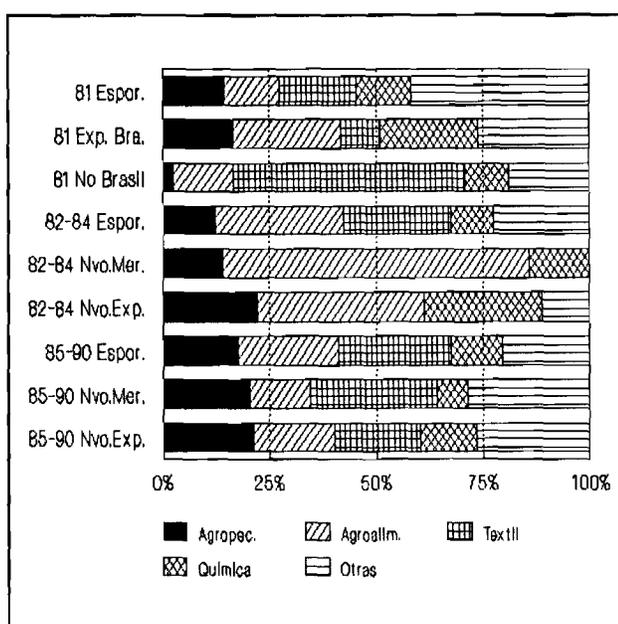
	81 Esporád.	81 Exp.Bra.	81 No Bra.	82-84 Esporád.	82-84 Nvo.Mer.	82-84 Nvo.Exp.	85-90 Esporád.	85-90 Nvo.Mer.	85-90 Nvo.Exp.	Fila
Productos agropecuarios	8 8.1 14.5	14 14.1 16.5	2 2.0 2.2	5 5.1 12.5	1 1.0 14.3	4 4.0 22.2	6 6.1 17.6	20 20.2 20.4	39 39.4 20.3	99 16.2
Industria Agroalimentaria	7 5.9 12.7	21 17.6 24.7	11 9.2 11.8	12 10.1 30.0	5 4.2 71.4	7 5.9 38.9	8 6.7 23.5	14 11.8 14.3	34 28.6 17.7	119 8.7
Ind. textil y de vestir	10 1.0 18.2	8 5.5 9.4	43 31.5 46.2	10 6.8 25.0			9 6.2 26.5	29 19.9 29.6	37 25.3 19.3	146 1.8
Cuero y calzado	3 7.5 5.5	6 15.0 7.1	6 15.0 6.5	2 5.0 5.0		2 5.0 11.1	2 5.0 5.9	5 12.5 5.1	14 35.0 7.3	40 5.9
Química	7 8.9 12.7	19 24.1 22.4	8 10.1 8.6	4 5.1 10.0	1 1.3 14.3	5 6.3 27.8	4 5.1 11.8	7 8.9 7.1	24 30.4 12.5	79 2.6
Metálica	4 23.5 7.3	3 17.6 3.5	5 29.4 5.4	2 11.8 5.0			1 5.9 2.9		2 11.8 1.0	17 2.8
Maquinaria	5 13.2 9.1	6 15.8 7.1	2 5.3 2.2	3 7.9 7.5			4 10.5 11.8	6 15.8 6.1	12 31.6 6.3	38 4.2
Otras	11 18.6 20.0	7 11.9 8.2	2 3.4 2.2	2 3.4 5.0				17 28.8 17.3	20 33.9 10.4	59 6.7
Columna Total	55 8.8	85 13.7	93 15.0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 15.8	192 30.9	622 100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

De esta manera, es indudable que si el tamaño exportador de la firma se vincula con el nivel de maduración de cada proyecto específico, también se mantiene una estrecha relación con la rama industrial a la que pertenece la firma.

En el caso de las empresas que inician sus exportaciones en el período 1985-1990, el perfil del grupo que se inicia con

una estrategia hacia Brasil no se diferencia mucho del grupo de aquellas firmas que diversifican mercado. En el primer caso, el grupo más numeroso de 183 empresas posee un perfil de firma caracterizado por la exportación de productos agropecuarios, frigoríficos y otros productos alimenticios (el 36.6% de las firmas del grupo y 9% de las exportaciones totales), por la exportación de prendas de vestir, de tejidos de punto, y otras prendas de vestir (el 20% de las firmas y el 2% de las



Gráfica 3: Composición de las categorías según rama industrial

exportaciones totales) y en menor medida el de la firma exportadora de productos químicos, principalmente resinas (13% de las firmas y 1.6% de las exportaciones). En el caso del grupo de empresas que ingresa al mercado brasilero entre 1985-90 como nuevo mercado, el perfil es similar al grupo anterior con la diferencia que existe una mayor presencia de empresas vinculadas a la rama de prendas de vestir y en menor medida a la de productos químicos.

3. Estrategia de mercado

Las estrategia de mercado, las empresas que exportan a Brasil se diferencian claramente de acuerdo al tipo de estrategia de mercado que desarrollan. El grado de dependencia con el mercado brasilero, y el grado de penetración en los mercados de economías industrializados (EEUU y la CEE) representan dos criterios que permiten categorizar las firmas en dos tipos bien diferenciados.

Entre las firmas que exportan a Brasil, se observa un elevado nivel de dependencia hacia ese mercado, más del 56% de las empresas exportan concentrando en este mercado más del 70% de sus exportaciones, y el 39% de las mismas con carácter exclusivo (Véase Cuadro X). En general el 50% de las firmas esporádicas exportan con exclusividad a Brasil, pero el porcentaje mayor lo encontramos entre las empresas que inician su proyecto exportador entre 1985-1990 orientado hacia Brasil, en este caso el 73% de estas firmas son dependientes 100% del mercado brasilero. En el caso de las empresas que exportan desde 1981, este porcentaje solo representa 10% y 5% en el caso de las empresas que diversifican su estrategia de mercado.

Cuadro X

Empresas exportadoras a Brasil por grado de exclusividad según categoría

	81 Esporád.	81 Exp.Bra.	81 No Bra.	82-84 Esporád.	82-84 Nvo.Mer.	82-84 Nvo.Exp.	85-90 Esporád.	85-90 Nvo.Mer.	85-90 Nvo.Exp.	Fila
Entre 0 y 30% (exc)	13 23.6	34 40.0	43 46.2	8 20.0	3 42.9	4 22.2	3 8.8	30 30.6	13 6.8	151 24.3
Entre 30% (inc) y 70% (exc)	7 12.7	23 27.1	33 35.5	6 15.0		2 11.1		68 69.4	16 8.3	120 19.3
Entre 70% (inc) y 100% (exc)	14 25.5	20 23.5	8 14.0	8 20.0	2 28.6	9 50.0	3 8.8	19 19.4	22 11.5	111 17.8
100%	21 38.2	8 9.4	4 4.3	18 45.0	2 28.6	3 16.7	26 76.5	19 19.4	141 73.4	240 38.6
Columna Total	55 8.8	85 13.7	93 15.0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 10.6	192 30.9	622 100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Este fenómeno muestra que el grado de dependencia hacia el mercado vecino se encuentra principalmente entre las 113 firmas que inician su actividad exportadora entre 1985-1990, atraídas por las oportunidades y ventajas ofrecidas por los acuerdos comerciales

regionales, y que poseen la característica de ser pequeñas de tamaño. En el caso de las empresas que exportan con anterioridad a 1981, este fenómeno de dependencia hacia el mercado brasilero es mucho menor, indicando de esta manera que en la medida que el proyecto exportador se consolida se observa una mayor diversificación de mercados.

Si bien el grado de dependencia hacia Brasil es un fenómeno más vinculado con los nuevos proyectos, resulta oportuno señalar que el porcentaje de dedicación hacia Brasil resulta relativamente elevado en el caso de algunas ramas industriales. De acuerdo con lo señalado en anteriores trabajos de la CEPAL ^{4/}, la industria uruguaya ha conocido una integración creciente con la estructura productiva nortea. Esta integración industrial, principalmente a partir de 1985 se hace a través de la oferta de una serie de insumos de carácter industrial. Esta mayor integración industrial ha impulsado el desarrollo de un comercio intrarrama importante, que aprovecha de la "proximidad" de ambas economías y las ventajas que ofrece la proximidad geográfica.

El bajo nivel de diversificación de mercados entre las firmas que exportan a Brasil, implica una muy baja presencia de las mismas en mercados de economías industrializadas. El 62.5% de las mismas nunca exportaron hacia esos mercados (Véase Cuadro XI). En cuanto, al 37.5% restante que representan 233 firmas, se observa dos perfiles bien diferenciados por el grado de consolidación del proyecto exportador y por el tipo de estrategia de penetración al mercado brasilero. Cuanto más experiente la empresa mayor es el grado de penetración a los mercados de economías industrializadas, siendo las exportadoras esporádicas las que presentan un porcentaje menor de presencia en los mismos. Por otro lado, como era lógico de suponer la mayor presencia en los mercados de EEUU y la CEE, la encontramos entre aquellas firmas que han penetrado el mercado brasilero a partir de una política de diversificación.

^{4/} ver Perfil de las exportaciones hacia Argentina y Brasil LC/MVD/R.57 Abril 1991

Cuadro XI

Empresas exportadoras a Brasil por dedicación al mercado de las economías industrializadas según categoría

	81 Esporád.	81 Exp.Bra.	81 No Bra.	82-84 Esporád.	82-84 Nvo.Mer.	82-84 Nvo.Exp.	85-90 Esporád.	85-90 Nvo.Mer.	85-90 Nvo.Exp.	Fila
Cero	42 76.4	36 42.4	24 25.8	33 82.5	2 28.6	11 61.1	30 88.2	47 48.0	164 85.4	389 62.5
Entre 0 y 30% (exc)	7 12.7	22 25.9	21 22.5	3 0.7	2 28.6	4 22.2	1 2.9	18 18.4	19 9.9	97 15.6
Entre 30% (inc) y 70% (exc)	4 7.3	19 22.4	25 26.9	3 0.7	3 42.9	2 11.1	1 2.9	2 9.5	2 0.1	83 13.3
Entre 70% (inc) y 100% (exc)	2 3.6	8 9.4	23 24.7	1 2.5		1 5.6	2 5.9	14 14.3	2 0.1	53 8.5
Columna Total	55 8.8	85 13.7	93 15.0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 10.6	192 30.9	622 100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

De esta manera, las firmas con mayor presencia en los mercados de economías industrializadas, son aquellas que aparecen exportando a Brasil desde el año 1981, y que habían ingresado en otros mercados antes de penetrar en Brasil. El 74% de las mismas exporta hacia alguno de estos mercados con altos porcentajes de dedicación, en el cuadro se observa que 42 firmas de esta categoría, que reagrupa un total de 93, dedican más del 40% de sus exportaciones hacia los mercados de economías industrializadas. Este nivel de diversificación también lo encontramos entre aquellas firmas que comienzan a exportar a Brasil entre 1982-84 y posteriormente a 1985, luego de haber iniciado su especialización de mercado hacia otros mercados.

Un resultado particular se observa entre aquellas firmas que iniciaron su especialización exportadora atraídos por el mercado brasileño con anterioridad a 1981. En esta categoría, que reagrupa 85 firmas, el 58% de las mismas exporta hacia aquellos mercados más competitivos de economías industrializadas con diferentes grados de dedicación. Esto muestra de alguna manera, que en el caso de estas empresas experimentadas y que han logrado consolidar su proyecto exportador, el mercado brasileño representó efectivamente un trampolín hacia economías más competitivas y distantes. Por otro lado, es importante señalar que esta categoría representa la articulación principal de las exportaciones a Brasil, representando más del 45% de las mismas.

ANEXO

Cuadro I

Empresas exportadoras a Brasil por tamaño según categoría

	81 Esporád.	81 Exp.Bra.	81 No Bra.	82-84 Esporád.	82-84 Nvo.Mer.	82-84 Nvo.Exp.	85-90 Esporád.	85-90 Nvo.Mer.	85-90 Nvo.Exp.	Fila
De 0 a 50 mil	15 11.6 27.3	3 2.3 3.5	5 3.9 5.4	11 8.5 27.5		2 1.6 11.1	17 13.2 50.0	15 11.6 15.3	61 47.3 31.8	129 20.7
De 50 a 100 mil	8 11.0 14.5	2 2.7 2.4	3 4.1 3.2	5 6.8 12.5			10 13.7 29.4	11 15.1 11.2	34 46.6 17.7	73 11.7
De 100 mil a 500 mil	16 9.9 29.1	13 8.1 15.3	10 6.2 10.8	11 6.8 27.5	1 .6 14.3	5 3.1 27.8	7 4.3 20.6	36 22.3 36.7	62 38.5 32.3	161 25.9
De 500 mil a 1 millón	7 8.6 12.7	9 11.1 10.6	23 28.4 24.7	7 8.6 17.5	1 1.2 14.3	1 1.2 5.6		17 21.0 17.3	16 19.8 8.3	81 13.0
De 1 a 2 mill.	7 11.9 12.7	15 25.4 17.6	16 27.1 17.2	2 3.4 5.0	1 1.7 14.3	4 6.8 22.2		9 15.3 9.2	5 8.5 2.6	59 9.5
De 2 a 5 mill.	2 3.5 3.6	12 21.1 14.1	23 40.4 24.7	4 7.0 10.0	2 3.5 28.6	2 3.5 11.1		5 8.8 5.1	7 12.3 3.6	57 9.2
De 5 a 7 mill.		5 29.4 5.9	4 23.5 4.3		2 11.8 28.6	1 5.9 5.6		1 5.9 1.0	4 23.5 2.1	17 2.7
De 7 a 10 mill.		6 37.5 7.1	5 31.3 5.4					3 18.8 3.1	2 12.5 1.0	16 2.6
Más de 10 mill.		20 69.0 23.5	4 13.8 4.3			3 10.3 16.7		1 3.4 1.5	1 3.4 .5	29 4.7
Columna Total	55 8.8	85 13.7	93 15.0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 15.7	192 30.9	622 100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Cuadro II

Empresas exportadoras a Brasil por dedicación a las economías industrializadas según categoría

	81 Esporád.	81 Exp.Bra.	81 No Bra.	82-84 Esporád.	82-84 Nvo.Mer.	82-84 Nvo.Exp.	85-90 Esporád.	85-90 Nvo.Mer.	85-90 Nvo.Exp.	Fila
Cero	42 10.8 76.4	36 9.3 42.4	24 6.2 25.8	33 8.5 82.5	2 .5 28.6	11 2.8 61.1	30 7.7 88.2	47 12.1 48.0	164 42.2 85.4	389 62.5
Entre 0 y 10% (exc)	5 9.3 9.1	9 16.7 10.6	11 20.4 11.8	1 1.9 2.5	2 3.7 28.6	3 5.6 16.7		11 20.4 11.2	12 22.2 6.3	54 8.7
Entre 10% (inc) y 20% (exc)		5 23.8 5.9	5 23.8 5.4	2 9.5 5.0		1 4.8 5.6	1 4.8 2.9	5 23.8 5.1	2 9.5 1.0	21 3.4
Entre 20% (inc) y 30% (exc)	2 10.5 3.6	8 42.1 9.4	5 26.3 5.4					2 10.6 2.0	2 10.5 1.0	19 3.1
Entre 30% (inc) y 40% (exc)	1 4.5 1.8	5 22.7 5.9	6 27.3 6.5			1 4.5 5.6		4 18.2 4.1	5 22.7 2.6	22 3.5
Entre 40% (inc) y 50% (exc)		4 23.5 4.7	4 23.5 4.3	1 5.9 2.5	1 5.9 14.3	1 5.9 5.6	1 5.9 2.9	4 23.5 6.1	1 5.9 .5	17 2.7
Entre 50% (inc) y 60% (exc)	2 8.7 3.6	5 21.7 5.9	7 30.4 7.5		1 4.3 14.3			6 26.1 6.1	2 8.7 1.0	23 3.7
Entre 60% (inc) y 70% (exc)	1 4.2 1.8	5 20.8 5.9	8 33.3 8.6	2 8.3 5.0	1 4.2 14.3			5 20.9 5.1	2 8.3 1.0	24 3.9
Entre 70% (inc) y 80% (exc)	1 5.6 1.8	3 16.7 3.5	5 27.8 5.4	1 5.6 2.5			2 11.1 5.9	4 22.2 4.1	2 11.1 1.0	18 2.9
Entre 80% (inc) y 90% (exc)	1 4.0 1.8	4 16.0 4.7	13 52.0 14.0					7 28.0 7.1		25 4.0
Entre 90% (inc) y 100% (exc)		1 10.0 1.2	5 50.0 5.4			1 10.0 5.6		3 30.0 3.1		10 1.6
Columna Total	55 8.8	85 13.7	93 15.0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 15.7	192 30.9	622 100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.

Cuadro III

Empresas exportadoras a Brasil por grado exclusividad según categoría

	81 Esporád.	81 Exp.Bra.	81 No Bra.	82-84 Esporád.	82-84 Nvo.Mer.	82-84 Nvo.Exp.	85-90 Esporád.	85-90 Nvo.Mer.	85-90 Nvo.Exp.	Fila
Entre 0 y 10% (exc)	6 7.7 10.9	18 23.1 21.2	26 33.3 28.0	2 2.6 5.0	2 2.6 28.6	1 1.3 5.6	1 1.3 2.9	18 23.1 18.4	4 5.1 2.1	78 12.5
Entre 10% (inc) y 20% (exc)	3 10.0 5.5	6 20.0 7.1	9 30.0 9.7	3 10.0 7.5				7 23.3 7.1	2 6.7 1.0	30 4.8
Entre 20% (inc) y 30% (exc)	4 9.3 7.3	10 23.3 11.8	8 18.6 8.6	3 7.0 7.5	1 2.3 14.3	3 7.0 16.7	2 4.7 5.9	5 11.6 5.1	7 16.3 3.6	43 6.9
Entre 30% (inc) y 40% (exc)	1 5.3 1.8	3 15.8 3.5	3 15.8 3.2	1 5.3 2.5				10 52.6 10.2	1 5.3 .5	19 3.1
Entre 40% (inc) y 50% (exc)	1 2.4 1.8	9 21.4 10.6	14 33.3 15.1	2 4.8 5.0		1 2.4 5.6	1 2.4 2.9	7 16.7 7.1	7 16.7 3.6	42 6.8
Entre 50% (inc) y 60% (exc)	2 6.7 3.6	6 20.0 7.1	9 30.0 9.7	1 3.3 2.5			1 3.3 2.9	7 23.3 7.1	4 13.3 2.1	30 4.8
Entre 60% (inc) y 70% (exc)	3 10.3 5.5	5 17.2 5.9	7 24.1 7.5	2 6.9 5.0		1 3.4 5.6	1 3.4 2.9	6 20.7 6.1	4 13.8 2.1	29 4.7
Entre 70% (inc) y 80% (exc)	4 10.3 7.3	7 17.9 8.2	7 17.9 7.5	1 2.6 2.5		2 5.1 11.1		11 28.2 11.2	7 17.9 3.6	39 6.3
Entre 80% (inc) y 90% (exc)	2 8.0 3.6	5 20.0 5.9	2 8.0 2.2	3 12.0 7.5	2 8.0 28.6	2 8.0 11.1	1 4.0 2.9	5 20.0 5.1	3 12.0 1.6	25 4.0
Entre 90% (inc) y 100% (exc)	8 17.0 14.5	8 17.0 9.4	4 8.5 4.3	4 8.5 10.0	2 4.3 28.6	5 10.6 27.8	1 2.1 2.9	3 6.4 3.1	12 25.5 6.3	47 7.6
100%	21 8.8 38.2	8 3.3 9.4	4 1.7 4.3	18 7.5 45.0		3 1.3 16.7	26 10.8 76.5	19 7.9 19.4	141 58.8 73.4	240 38.6
Columna Total	55 8.8	85 13.7	93 15.0	40 6.4	7 1.1	18 2.9	34 5.5	98 15.8	192 30.9	622 100.0

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos propios.