UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"

DANIEL ELIAS DE SOUZA

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA CIDADE DE MARÍLIA: UM ESTUDO A PARTIR DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

MARÍLIA

2022

DANIEL ELIAS DE SOUZA

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA CIDADE DE MARÍLIA: UM ESTUDO A PARTIR DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Universidade Estadual Paulista (UNESP), campus de Marília, como parte das exigências para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Profª. Assistente Drª. Noemia Ramos Vieira

MARÍLIA

2022

S729p

Souza, Daniel Elias de

O processo de internacionalização da cidade de Marília : um estudo a partir das empresas exportadoras / Daniel Elias de Souza. -- Marília, 2022

57 p. : tabs., mapas

Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado - Relações Internacionais) - Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade de Filosofia e Ciências, Marília

Orientador: Noemia Ramos Vieira

1. internacionalização econômica. 2. cidade de Marília. 3. empresas exportadoras. 4. trading company. I. Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp. Biblioteca da Faculdade de Filosofia e Ciências, Marília. Dados fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.

DANIEL ELIAS DE SOUZA

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA CIDADE DE MARÍLIA: UM ESTUDO A PARTIR DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Universidade Estadual Paulista (UNESP), campus de Marília, como parte das exigências para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: Profª. Assistente Drª. Noemia Ramos Vieira

UNESP – Campus de Marília

Profª. Adjunta Silvia Aparecida de Sousa Fernandes

UNESP – Campus de Marília

Prof. Adjunto Marcelo Fernandes de Oliveira

UNESP – Campus de Marília

Marília, 18 de abril de 2022.

AGRADECIMENTOS

À minha mãe por ter sempre me apoiado no meu desenvolvimento estudantil.

À minha orientadora por ter me motivado a continuar em frente num dos momentos mais difíceis da minha vida.

À Prof° Adjunta Silvia Aparecida de Sousa Fernandes e ao Prof° Adjunto Marcelo Fernandes de Oliveira que contribuíram com sugestões importantes para melhorar esse projeto.

À Faculdade de Filosofia e Ciências de Marília - UNESP por ter proporcionado um ensino e um ambiente de qualidade para fomentar o pensamento científico.

Ao CNPQ pela concessão das bolsas de pesquisa, sob os processos de n° 144939/2020-7 e n° 472170/2014-7, Conselho Nacional de Desenvolvimento Cientifico e Tecnológico.

RESUMO

No fim do século XX, ocorreram processos econômicos e políticos que intensificaram o fenômeno da globalização financeira. Assim, as relações comerciais entre países centrais e periféricos passaram a apresentar novas características de manutenção de relações desiguais. Nesse contexto, houve também um processo de alteração nas dinâmicas internas entre polos bem integrados ao mercado internacional como cidades globais e regiões mais interioranas. Buscou-se então compreender como uma cidade média como Marília, a qual se destaca regional e nacionalmente como um polo industrial alimentício, inseriu-se nesses paradigmas da globalização financeira, buscando elucidar como ocorreu o processo de integração das empresas exportadoras do município nas atividades comerciais de caráter internacional. Para isso, procurou-se compreender quais empresas exportam, quais os tipos de empresas mais predominantes, se há o uso de exportação direta ou indireta, quais os mercados mais utilizados nas relações comerciais das empresas do município e se há a atividade de *trading companies* ou empresas industriais no município. Como forma de obter dados e informações a respeito das questões levantadas, foi realizado um processo de levantamento de dados com base em visitas a empresas de Marília, em buscas por informações em bancos de dados oficiais e em levantamento bibliográfico para interpretação teórica dos dados obtidos. Concluiu-se então que a cidade de Marília se inseriu de forma mais elevada no mercado internacional a partir da segunda metade da década de 1990, época em que suas empresas industriais passaram a exportar ativamente. Além disso, cabe destacar a importância do mercado latino americano para essas empresas, assim como a atuação de empresas não industriais, em especial uma *trading company*.

Palavras–chave: internacionalização econômica; cidade de Marília; empresas exportadoras; trading company.

ABSTRACT

At the end of the twentieth century, processes and policies intensified the phenomenon of globalization. Thus, trade relations between developed countries and countries that are still under development now offer new characteristics of unequal relations. In this context, there was also a process of change in the internal dynamics between poles well integrated into the international market, such as global cities and more inland regions. It was then sought to understand how a medium-sized city like Marília, which stands out nationally and regionally as an industrial food center, was inserted in the paradigms of the financial globalization, seeking to elucidate how the process of integration of the exporting companies in the municipality occurred in the commercial activities of international character. For this, the activities sought to understand which are the most predominant exporting companies, which have the use of direct or indirect exportation and which types of companies or markets are most used in the commercial relations of the companies in the municipality. As a way to obtain information on the issues raised, a process of data collection was done with the use of interviews with managers from the companies in the municipality, with the use of data available in official databases and in a bibliographic survey for theoretical interpretation of the data. It was concluded that the city of Marília was inserted in a higher way in the international market from the second half of the 1990s, when its industrial companies began to actively export. In addition, it is worth noting the importance of the Latin American market for these companies, as well as the performance of non-industrial companies, especially a trading company.

Keywords: economic internationalization; city of Marília; exporting companies; trading company.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Mapa 1 – Empresas Exportadoras de Marília 27

Gráfico 1 – Distribuição dos ramos de atuação das empresas industriais 28
Gráfico 2 – Proporção entre os tipos de capital das empresas industriais 34
Gráfico 3 - Data de fundação X início das exportações 38
Gráfico 4: Proporção dos países destino por continente 39
Gráfico 5: Número absolutos por países 40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – As Empresas Exportadoras de Marília 24
Tabela 2 – Empresas industriais de Marília por ano de fundação 33
Tabela 3 – Tipo de capital das empresas industriais 34
Tabela 4 – Porte das empresas em ordem por ano de fundação 35
Tabela 5 - Empresas industriais por ano de início das exportações 37
Tabela 6 - Empresas não-industriais e suas áreas de atuação 45

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 10

2 O FENÔMENO DA MUNDIALIZAÇÃO DA ECONOMIA 12

3 O DESENVOLVIMENTO DE MARÍLIA E O SEU CONTATO COM O MERCADO INTERNACIONAL 21

4 RESULTADOS EMPÍRICOS 24

4.1 AS EMPRESAS DE MARÍLIA NO MERCADO INTERNACIONAL 24

4.2 DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DE MARÍLIA 28

4.3 AS CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS 29

4.3.1 Dori Alimentos S. A. 29

4.3.2 Marilan Alimentos S. A. 29

4.3.3 SM Madeiras LTDA 30

4.3.4 Grupo ZD Alimentos S. A. 30

4.3.5 Grupo Carino Ingredientes LTDA 30

4.3.6 Marcon Indústria Metalúrgica 30

4.3.7 Cacau Foods do Brasil Alimentos LTDA 31

4.3.8 Orthometric – Indústria e Comércio de Produtos Médicos 31

4.3.9 Ikeda Empresa LTDA 31

4.3.10 Brunnschweiler Latina LTDA 31

4.3.11 Freedom Country Accessory IND. Comércio e Exportação 32

4.3.12 Matheus Rodrigues Marília – Máquinas MAN 32

4.3.13 Acton Indústria e Comércio de Eletrônicos 32

4.3.14 Manequins Odontológicos Marília LTDA – EPP 32

4.3.15 H8ALS – Aero Parts Indústria Aeronáutica LTDA - EPP 32

4.3.16 Spiltag Industrial LTDA 33

4.3.17 Maritucs Alimentos LTDA – Kuky 34

4.4 A TEMPORALIDADE DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS 34

4.5 A DISTRIBUIÇÃO DOS PAÍSES DESTINO DAS EXPORTAÇÕES 39

4.6 AS FORMAS DE ADMINISTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES 42

4.7 AS EMPRESA NÃO INDUSTRIAIS DE MARÍLIA 44

4.8 AS TRADING COMPANIES 45

4.9 A SUGAR INVESTORS ENGENHARIA E COMÉRCIO LTDA 46

5 CONCLUSÃO 50

REFERÊNCIAS 54

1 INTRODUÇÃO

A integração econômica internacional é um fenômeno de extrema importância para compreensão das relações entre os países no sistema internacional. O paradigma da globalização forneceu novas formas de relacionamentos econômicos entre os Estados. Como consequência, criou-se novos âmbitos desiguais entre países centrais e periféricos, processo esse que, apesar de ter sido vendido como um caminho em união em rumo a progresso conjunto numa ótima liberal, tem causado novas distorções que acentuam as dicotomias entre os países ainda mais (SANTOS, 2000).

Apesar disso, o fenômeno da integração global das economias nacionais não é algo novo, muito pelo contrário, é um fenômeno existente há muito tempo nas dinâmicas do capitalismo. Por muito tempo, inclusive, houve maior nível de integração no sistema capitalista no início do século XX do que em grande parte das décadas posteriores (EINCHENGREEN, 2019).

Foi somente com o avanço de fatores como a quebra do padrão de Bretton Woods, o desenvolvimento de novas tecnologias de comunicação instantânea no Pós-Guerra e na Guerra-Fria e o colapso inflacionário das economias de Estado de bem-estar social que se criou cenários que permitiram um avanço do processo de financeirização da economia global, além da criação da estrutura de distribuição de empresas em rede (EINCHENGREEN, 2019).

Para Chesnais (1996), essa estrutura de comércio de empresas em rede é um dos grandes pontos da globalização. O espalhamento de subsidiárias e outras unidades pelo mundo permitiu o avanço da globalização enquanto criava-se disparidades em razão das divergências tecnológicas entre os países em que as multinacionais se originavam e os países para onde as malhas produtivas eram direcionadas.

De acordo com Benko (1996), essa característica dispare se motivou em preceitos de vantagem comparativa, os países centrais aglutinaram os centros de gestão das cadeias produtivas, enquanto os países periféricos eram relegados aos centros produtores em razão da disponibilidade de mão de obra mais barata e acesso fácil a matérias-primas.

A falta de troca de informações e compartilhamento de tecnologia tornou esse processo predatório, nunca permitindo o progresso das indústrias nacionais dos países periféricos e condicionando a presença das malhas produtivas a leis trabalhistas mais frouxas, promovendo crescimento econômico e tecnológico para os países centrais apenas (SANTOS, 2020).

Como agravante, a abertura das economias nacionais acirrou a competição no mercado internacional, levando a uma realidade de falência de desmonte das indústrias dos países da

periferia. De acordo com Prebisch (2000), o desenvolvimento industrial é importante e vital para as economias nacionais. Enquanto o preço de produtos agrários e outras commodities desvalorizam de forma mais acentuada com o passar do tempo, produtos industrializados de alto valor agregado sofrem um processo bem mais lento de desvalorização, tornando as economias de países industrializados mais estáveis.

Além disso, cabe destacar também que esse processo de abertura permitiu que empresas que sobreviveram à competição externa pudessem também adentrar no mercado internacional. Nisso, métodos de exportação tornaram-se mais importantes na realidade das empresas. Coisas como a exportação direta, quando a empresa que exporta detém o controle de todos os processos da exportação, e como a exportação indireta, quando a empresa que vende no mercado internacional abre mão do controle de etapas ou da venda completa de um produto a terceiros (THUMS, 2019).

Assim, além da exportação de produtos, é importante destacar a importância também da venda de serviços no mercado internacional. A venda de serviços é um importante fator de inclusão de empresas no mercado internacional. Nesse diapasão, dinâmicas de terceirização produtiva demonstram-se como possibilidades de ampliação das oportunidades de empresas que não detém capacidade de exportar por si próprias.

Terceirização ou *outsourcing* é um fenômeno econômico, produtivo e administrativo que consiste na formulação de uma delegação de produção pela subcontratação de uma empresa para trabalhar para outra. As razões que motivam uma terceirização variam. Entre as principais se encontram a diminuição de riscos, barateamento da produção, redução da folha de pagamentos e aumento da competitividade. Como consequência, há um sucateamento dos postos de mão de obra e redução dos salários para execução da função terceirizada (MARCELINO, 2007).

Nisso, formas de terceirização como o *Private Label* tornaram-se um elemento de relações entre empresas muito comum nesse cenário de mundialização econômica. Nele, uma empresa pode, através da cessão de direitos produtivos, obter um novo mercado consumidor sem necessidade de altos investimentos, transferindo parte da responsabilidade para a empresa contratada (SABIONI, M.; EMÍDIO, L, 2010).

Essa realidade permitiu a criação de um cenário em que ocorrem minimização de riscos. É comum que empresas procurem realizar um processo de conhecimento gradual dos processos intrínsecos à importação antes de entrarem de cabeça no processo. Através da formulação de metas e objetivos subsequentes procura-se adquirir maiores garantias de lucro enquanto minimizam-se os riscos (HILAL; HEMAIS, 2003).

Benko (1996), ainda discorre que dentro deste contexto da globalização, certos fenômenos comuns à atividade dos Estados foram projetados internamente. A atividade das cidades globais e sua importância como entes de alta integração internacional, as levam a desenvolverem recursos e contato com realidades e infraestruturas díspares de seus pares internos em outras regiões de seus países de origem. Assim cria-se também uma dinâmica de centro e periferias, entre a cidade integrada ao mercado internacional e suas zonas de influência mais interioranas.

Nesse contexto, cabe destacar a importância da cidade de Marília, município do Centro-Oeste paulista conhecido nacionalmente e regionalmente como capital nacional do alimento, característica obtida em razão da presença forte de indústrias e outros serviços relacionados à produção de produtos alimentícios.

O contato com o internacional e a presente malha industrial proporcionam características pertinentes a serem moldadas pelos paradigmas da globalização. Em razão de seu poder de influência regional e contato com o âmbito internacional, pode-se classificar Marília como uma cidade média dentro das definições de Bomtempo (2011).

Por isso, torna-se importante compreender o processo de integração de Marília com o mercado internacional para entender como se deu o processo de inserção do município nessa realidade. Com isso em mente, este trabalho buscou compreender como ocorreu esse processo, de forma a delimitar questões pertinentes sobre a internacionalização do município.

Entre as questões a serem compreendidas, as seguintes informações demonstraram mais urgentes: As empresas de Marília estão inseridas no mercado internacional? Quais as empresas estão inseridas? Quando se deu início a esse processo? Quais os países que abarcam as exportações das empresas do município? As empresas exportam por si próprias ou realizam algum tipo de exportação indireta ou terceirização? Há a presença de empresas industriais?

A fim de obter as respostas para acerca das perguntas levantadas foi realizado um processo de coleta de dados buscando alcançar esclarecimento dessas questões. Para isso, foi realizado um levantamento bibliográfico unido de visitas a empresas exportadoras da região, além, também, do uso de plataformas oficiais dos governos e/ou independentes.

2 O FENÔMENO DA MUNDIALIZAÇÃO DA ECONOMIA

Um dos fatores mais abordados hoje em dia é a integração comercial dos países no sistema internacional por causa das economias nacionais globalizadas, fator de extrema importância para a compreensão das dinâmicas existentes entre países desenvolvidos e os países

em desenvolvimento. Entretanto, apesar da tendência presente costumeiramente no senso comum, o processo de elevado grau de integração das economias nacionais não é um fator recente, tendo exercido papel fundamental no nosso passado.

Entre os períodos históricos demarcados pelo comércio internacional como grande força motriz das atividades políticas e econômicas, o período correspondente ao Imperialismo, período histórico em que ocorreu grande ascensão de políticas expansionistas por potências europeias, principalmente no fim do século XIX e início do século XX, foi uma era com os maiores níveis de integração econômica global. Entre as razões que justificam a ocorrência de tal fenômeno temos a presença do comércio entre colônias e metrópoles pertencentes a um mesmo império, o que impulsionou de forma artificial a conexão econômica global (BRIEN; DE LA ESCOSURA, 1999).

Em razão dos conflitos ocasionados pelas guerras mundiais no início do século XX, parte dessa estrutura de integração internacional pelo comércio através de conexões econômicas se perdeu. Isso ocorreu como consequência do início do processo de declínio dos impérios, ocasionando um processo de diminuição da integração econômica internacional. Por décadas essa integração se manteve abaixo dos níveis pré-guerras mundiais, o que impactou negativamente o comércio internacional com o enfoque das nações destruídas pela guerra em se reconstruir internacionalmente (GOWA; RICKS, p. 653-674, 2017).

Seria somente com o desenvolvimento de uma nova perspectiva de ampliação dessa integração através da formulação de fenômenos políticos e econômicos no sistema internacional que se criaria o paradigma conhecido como globalização. Para François Chesnais (1996), a globalização é um fenômeno econômico que corresponde pela maior integração das economias nacionais movimentado pela maior presença de atores nacionais, regionais e locais no comércio de bens, serviços e capital no mercado internacional. Além disso, é importante destacar que, para as perspectivas de estudo dos movimentos franceses de qual Chesnais fazia parte, a globalização também é chamada de mundialização da economia, sendo um sinônimo de globalização financeira.

As origens de tal processo são várias, mas, no pós-guerra, a queda do poder de influência das nações europeias arrasadas pelos conflitos armados, levou a uma realidade de ascensão do poder norte-americano como ator ocidental central no sistema internacional. Através da necessidade de expandir suas influências e se contrapor a União Soviética, medidas econômicas e tecnológicas foram tomadas para acelerar a reconstrução física e econômica da Europa. Dentro desse contexto, ocorreram os Acordos de Bretton Woods, nos quais as nações envolvidas, em conjunto com os EUA, se comprometeram na manutenção de políticas

monetárias que viriam a ocasionar no estabelecimento do padrão dólar-ouro. Assim, a economia dos Estados Unidos viria a ser um dos principais vetores do lastreamento da recuperação econômica do capitalismo no pós-guerra (VAROUFAKIS, 2018).

De acordo com Einchengreen (2019), o Padrão de Bretton Woods, foi um fator determinante nas políticas cambiais, servindo como um lastro para emissão de moedas usando o dólar como base sob a suposta segurança das reservas de ouro para o lastreamento dos Estados Unidos. Entretanto, com o passar dos anos, o governo estadunidense realizou manobras fiscais que levaram outros países a se preocuparem com a manutenção da paridade dólar-ouro de maneira objetiva. Entre os principais atores que questionam a veracidade do compromisso americano com as responsabilidades adquiridas nos Acordos de Bretton Woods, o governo francês tornou-se um dos primeiros a dar início a um processo de saída do sistema de Bretton Woods.

O início da ruptura deu-se também em um contexto de crise inflacionária das economias europeias, o que impulsionou uma série de mudanças nos contextos nacionais e, subsequentemente, nos contextos de interação econômica internacional. Deu-se início a um processo de internacionalização produtiva, no qual empresas procuraram levar suas bases produtivas de seus países de origem para países em que conseguissem uma melhor oferta de mão de obra barata e/ou acesso a matérias-primas com baixo preço de custo. (CHESNAIS, 1996)

Assim, essa tendência deu início a um processo de desindustrialização dos países centrais, os quais passaram a se tornar polos administrativos focados na gestão empresarial, muito devido à grande capacidade tecnológica e infra estrutural, enquanto as malhas produtivas foram direcionadas a países mais pobres em desenvolvimento, onde benefícios trabalhistas e outros tipos de regulações fossem menos abundantes (BENKO, 1996).

Além disso, os avanços tecnológicos da época da guerra-fria e do pós-guerra geraram tecnologias que, mais que possibilitar a gestão empresarial à distância, também facilitam a gestão financeira, fenômeno que levou a um grande crescimento de atividades relacionadas a investimentos de bolsas de valores mundo afora no contexto de quebra do padrão de Bretton Woods. A instantaneidade tornou-se um fator habilitador fundamental nesse quesito (EINCHENGREEN, 2019).

Foi a partir desses novos cenários que bases diferentes vieram a definir a Nova Divisão Internacional do Trabalho. As novas relações criadas como a internacionalização produtiva levaram a mudanças nas relações entre países desenvolvidos e aqueles em desenvolvimento. Assim, também é válido destacar o papel do sistema de comércio intrafirmas e o seu papel na

transformação do cenário para um Divisão Internacional do Trabalho Financeira (BENKO, 1996).

Nesta nova fase, a mundialização da economia tornou-se uma característica essencial para compreensão das transformações econômicas, políticas e espaciais. De acordo com Benko (2002), a mundialização pode ser caracterizada como um fenômeno econômico que é sinônimo de globalização financeira. Nesse cenário, o papel de novas tecnologias da informação, comunicação e transporte desempenharam uma função de extrema importância na aceleração das trocas.

Com o alvorecer das expansões comerciais das redes produtivas em países subdesenvolvidos, esses países se tornaram receptores de uma produção e exportação de produtos industriais de alto valor agregado que não necessariamente reverteram em progresso econômico ou tecnológico para si. Dentro do sistema de comércio intrafirmas, como a maior parte das negociações econômicas ocorrem entre filiais da mesma grande rede de empresas, todo o lucro e investimento tecnológico é mantido dentro dessa rede da empresa estrangeira (CHESNAIS, 1996).

Por mais que o mercado financeiro global tenha adquirido tal notoriedade, principalmente a partir das décadas de 1980 e 1990, o processo de intensificação da inserção da economia brasileira foi relativamente mais tardio, recebendo mais ênfase na segunda metade da década de 1990.

Acompanhando uma tendência de abertura econômica que se intensificava desde os últimos anos do período ditatorial, privatizações, facilitação da entrada de empresas estrangeiras e concessão de incentivos a investidores como medidas de abertura ao mercado financeiro foram tomadas de forma a tentar minimizar os impactos econômicos ocasionados pela crise econômica criada na década de 1970 que se perpetuava como períodos de recessão mesmo após o fim da ditadura (BRITTO, 2003).

Entretanto, no Brasil, o processo de abertura econômica foi idealizado através da criação de expectativas no processo de seu planejamento quanto aos seus benefícios. Ocorreu, de fato, um aumento da inserção econômica brasileira no comércio internacional, o que movimentou a grau de inserção brasileira em mercados externos. Todavia, esse processo ocorreu sem o investimento em mais capital fixo nacional (LUSSIEU, 2003).

Em relação ao mercado financeiro, o Investimento Estrangeiro Direto (IED) representou um dos principais atores nesse processo de modernização da tecnologia fabril em território nacional, mesmo não tendo atingido os resultados práticos esperados como motor da nova fase

de crescimento. Houve a modernização das empresas multinacionais, enquanto a produção nacional não pode acompanhar esse processo em muitos dos seus setores (LUSSIEU, 2003).

Além disso, nessa expansão da mundialização econômica, novas formas de relações comerciais surgiram, enquanto outras se reforçaram. Nesse quesito, o papel de formas de terceirização produtiva como o *Private Label* [1]tornou-se um quesito importante na atividade industrial internacional. Como forma de adentrar no nosso mercado interno, multinacionais estrangeiras tiveram que se utilizar de novas estratégias para realizar as suas inserções iniciais em setores que eram considerados de potencial risco (TIMMOR; ZIF, 2008).

Cabe destacar que o processo de exportação pode ser realizado de duas formas: através da exportação direta ou da indireta. Na exportação direta, a empresa exportadora detém controle próprio sobre todas as etapas da produção à finalização da exportação e chegada do produto em um mercado estrangeiro. Na exportação indireta, a empresa abre mão, ou por questão de economia ou por falta de *know-how*, de uma parte do processo de exportação ou dele completo. O primeiro método é mais vantajoso para empresas de maior poder econômico e que já possuem experiência com a atividade de exportadora, já o segundo é mais vantajoso para empresas pequenas e sem experiência que planejam se proteger de riscos e cortar gastos relacionados à exportação (THUMS, 2019).

Quanto ao *Private Label*, como forma de entrar de forma mais vantajosa em outro mercado, empresas tendem a optar pela contratação de serviços de terceiros do que investir na elaboração de capital fixo em um mercado potencialmente impróprio a isso. Para Hoch e Banerji (1993), o *Private Label* destaca-se como um processo de terceirização das últimas etapas de produção, sendo caracterizado pela autorização da produção de uma marca a um terceiro, o qual veiculará sua marca e seu produto em um outro mercado. Assim, através do acordo entre as empresas, empresas estrangeiras podem buscar se inserir em mercados externos potencialmente hostis, seja pela competitividade interna, custos de produção, potencial acesso a mão de obra e matérias-primas ou outros tipos de problemas que possam representar algum risco considerável à expansão da marca em outro país.

Dentro do contexto brasileiro, as crises econômicas das décadas de 1980 e 1990 levaram a um processo de preocupação com o desenvolvimento de políticas para mitigar a inflação e retomar o crescimento econômico. Com políticas que visavam uma maior abertura econômica,

[1] Para Hoch e Banerji (1993), o *Private Label* pode ser definido como um processo de terceirização produtiva, sendo caracterizado pela autorização da produção de uma marca a um terceiro, o qual veiculará sua marca e seu produto em um outro mercado, assim livrando a empresa contratante dos riscos de se adentrar diretamente em um mercado estrangeiro.

um grande fluxo de capital estrangeiro foi atraído para o país e as expectativas eram que esse Investimento Estrangeiro Direto (IED) influenciasse a retomada do mercado brasileiro a uma situação de crescimento das exportações e a um processo de modernização das indústrias. (LAPLANE, M.; SARTI, F. 2003).

A princípio, o Brasil recebeu um fluxo crescente de IED que atingiu seu auge em 2000, contudo, esse fluxo não se comportou da maneira esperada e teve efeitos diversos das expectativas da época. O processo deu-se, principalmente, através da aquisição de ativos fixos nacionais por estrangeiros, sem gerar desenvolvimento tecnológico nacional, o que causou uma movimentação que teve como consequência o agravamento do déficit comercial. As empresas focaram-se na importação de produtos de alta tecnologia, enquanto exportavam produtos de baixo valor agregado com foco no mercado doméstico. (LAPLANE, M.; SARTI, F. 2003).

De certa forma, este fenômeno se perpetuou na economia brasileira. Com a competição gerada com empresas estrangeiras, setores tecnológicos que abrangiam as necessidades de grande parte da população acabaram por não conseguir alcançar condições de competição, levando essas empresas à falência e reduzindo o desenvolvimento de tecnologia de diversos ramos em solo nacional. Uma consequência direta desse fenômeno foi o processo de criação de uma relação de dependência das empresas brasileiras, principalmente as que necessitam diretamente de produtos tecnológicos avançados em diversos setores, com fornecedores estrangeiros ao invés de nacionais, o que ocasionou o atrelamento do preço da oferta de produtos, muitas vezes essenciais para a população, às dinâmicas instáveis do mercado internacional (PASTERNAK, 2016).

Entre alguns exemplos desses setores temos os casos do setor farmacêutico e do setor computacional, os quais são amplamente dependentes da oferta de novas tecnologias desenvolvidas no exterior, causando uma oneração extra, ou mais branda, de acordo com as nossas condições cambiais. Infelizmente, na última década o Brasil passou por um processo de desvalorização da moeda que afetou diretamente setores comerciais dependentes de importações, fator determinante na movimentação de negócios de empresas industriais que dependem de insumos estrangeiros para produzir seus produtos e de tradings nacionais [2]que

[2] *Trading Companies* surgiram como empresas amparadas no anseio estatal de acumulação de metais e riqueza do Mercantilismo e eram focadas na obtenção de produtos "exóticos" no período para a Europa. Com o desenvolvimento do capitalismo no século XIX, dentro da cadeia de interconexão global do Império Britânico, o modelo inglês de realização de comércio através de *tradings* passou a se popularizar no Ocidente, nele as empresas seriam amparadas na especialização mercadológica, focando suas vendas ou em um tipo de produto específico, ou em vender apenas para um mercado específico (JONES, 2002).

veem seus negócios recuarem em razão de empecilhos econômicos ocasionados pelo maior custo operacional em atividades como o frete devido à desvalorização do real (MORI, 2021).

Como agravante, vale destacar que, assim como exemplificado por Prebisch (2000), um fator que perpetua a desigualdade entre as relações comerciais entre países desenvolvidos e os países em desenvolvimento é a variação da desvalorização de seus produtos no mercado internacional. Quanto maior o avanço tecnológico, mais lento tende a ser a desvalorização do preço de um produto no mercado internacional, enquanto produtos de baixo valor agregado como commodities tendem a possuir uma velocidade de depreciação de seus preços maior, levando os países pobres a um cenário de desvantagem. A diminuição tecnológica em certos setores, a qual foi acompanhada de uma desindustrialização constante brasileira, são fenômenos que vão na contramão de uma possível remediação de empecilhos econômicos como esse.

De acordo com Maria Lussieu (2003), mesmo com esses problemas, ainda foi perceptível o avanço da internacionalização da economia brasileira nesse cenário inicial, sendo ele fruto dos processos de privatização, facilitação da entrada de multinacionais e de incentivos a investidores. Neste cenário de chegada de capital financeiro, melhorias na infraestrutura comercial brasileira foram realizadas de forma a poder abarcar as novas necessidades ocasionadas por esse processo. Além disso, houve um impulsionamento do foco comercial das grandes empresas e grandes produtores brasileiros para o campo internacional, ocasionando a ascensão de medidas com enfoque em bens de interesse do mercado estrangeiro.

Já no campo da prestação de serviços, o IED tornou-se o principal responsável por expectativas de impulsionamento da venda de serviços de empresas no mercado internacional, representando no início da década de 1990 um aumento de 100% na disponibilidade de ofertas de prestação de serviços em território brasileiro (CHESNAIS, 1996).

Dentro desse cenário, é necessário levar-se em consideração a estruturação que se seguiu a esses investimentos econômicos. Dentro da lógica de procura por vantagens produtivas, houve o processo de diminuição da participação industrial da metrópole de São Paulo na participação industrial do país, tendo parte dessas indústrias sido realocadas em outros estados ou em regiões interioranas de São Paulo. Sendo assim, deve-se destacar o papel de grande importância que municípios nessas regiões interioranas passaram a possuir em âmbito regional, impactando de forma significativa os mercados nacional e internacional (BENKO, 1996).

Apesar dos benefícios citados, a abertura econômica que queria impulsionar o mercado através da competitividade, acabou expondo as indústrias nacionais a um novo cenário hostil devido a sua velocidade de execução excessiva e unilateral. E, para se adaptarem a esse novo paradigma econômico, elas tiveram como prioridade a capacitação tecnológica e a utilização

de escalas em padrões que pudessem acompanhar o ritmo e satisfazer o mercado internacional (Lussieu, 2003). Com isso, mais que trazer desenvolvimento, esse processo acentuou o papel complementar periférico da economia brasileira em relação aos mercados de outros países centrais.

Nesse contexto, esse novo panorama econômico causado pela abertura da década de 1990, a internacionalização tornou-se cada vez mais uma reforçadora de papéis para agentes econômicos. Sendo assim, há uma necessidade de se repensar o desenvolvimento de países periféricos, pois essa realidade propicia um domínio do mercado internacional pelos países centrais, os quais possuem uma base industrial consolidada de alta complexidade tecnológica que torna complicada a competição nos setores de bens industrializados (BENKO, 1996).

Com essa perspectiva, no comércio internacional, aqueles que possuem um processo produtivo mais eficiente adquirem uma vantagem com ofertas mais baratas, restringindo os outros países a uma função complementar em setores de baixa tecnologia, o que acabou caracterizando o papel desses países na Nova Divisão Internacional do Trabalho (DIT) (BENKO, 1996).

Esse efeito da globalização financeira é caracterizado por Milton Santos (2000) como maléfico, pois, ao contrário do que foi especulado sobre a oportunidade de desenvolvimento em união liberal, ele serve como forma desenfreada e nociva de competição que em vez de promover o desenvolvimento de todos apenas acentua o de alguns. Outrossim, para adaptar-se às necessidades de produção em escala exigidas pelos padrões do mercado internacional nessa nova DIT, houve um processo de degradação da qualidade dos ambientes de trabalho e dos salários através de processos de flexibilização como as diversas formas de terceirização, além da criação de filiais e a formação de empresas em redes.

Com esse objetivo de atrair empresas transnacionais, muitos países da periferia flexibilizaram suas normas trabalhistas e ambientais esperando que isso provocasse um desenvolvimento da indústria através da atração de investimento estrangeiro. A especialização produtiva entre os países tornou-se caracterizada por empresas transnacionais que atuam em diversas regiões e alimentam um fluxo internacional de produtos dentro de seus departamentos (BENKO, 1996).

Apesar dessas intenções, esse fluxo da especialização intrafirmas, muitas não levavam a uma reversão considerável aos países em que a mão de obra é empregada, pois o *know-how* produtivo e tecnológico raramente se via disponibilizado através de compartilhamento por parte das empresas estrangeiras. Isso perpetuou o grau de concentração tecnológica em muitos países enquanto ainda desestimulava a produção nacional desses países (SANTOS, 2000).

De acordo com Georges Benko (1996), as dinâmicas do mercado internacional que impactaram as interações das nações dentro do paradigma financeiro, mais que influenciar as relações externas, também influenciaram as relações internas dentro dos países que se inseriram em grande medida nesse contexto.

Segundo o autor, assim como se criava uma dinâmica entre centros e periferias no mercado internacional, também se criava dinâmicas similares entre cidades globais desenvolvidas e regiões interioranas de seus países. No caso do Brasil, o autor cita o exemplo da São Paulo, capital mais rica do país e cidade global de importância econômica internacional, a qual vem há anos acumulando status de polo administrativo, enquanto suas redes produtivas próximas são redirecionadas para outras regiões mais pobres do país.

Outro fator importante são as vantagens localizacionais desses polos produtivos. Mais do que oferecer vantagens comparativas quanto à redução de custos de mão de obra, muitas vezes a escolha de um polo produtivo se vê relacionado com aspectos estratégicos para a realização da atividade econômica a ser implementada. No caso do Nordeste brasileiro, em regiões litorâneas, além da mão de obra barata, também há a presença de portos e outros meios de transporte que podem ser utilizados para a venda dos produtos no mercado internacional, facilitando a exportação a partir dos polos produtivos lá localizados. Isso também acaba por impulsionar o contato dessas regiões, ampliando o desenvolvimento e o contato internacional dessas regiões com o comércio exterior, reforçando um ponto estratégico histórico da região para atividades econômicas (GOVERNO DO CEARÁ, 2017).

Nesse diapasão, ater-se à importância de municípios interioranos de destaque no desenvolvimento industrial do Brasil tornou-se essencial. De acordo com Benko (1996), o foco industrial foi movido para regiões mais interioranas. Assim, regiões como o Centro-Oeste Paulista podem assumir em processos similares importância cavalar para compreensão do desenvolvimento do seu próprio processo de desenvolvimento regional. Sendo assim, o estudo do papel de Marília como cidade média [3]no mercado internacional é essencial para a compreensão de como esse processo de transformações econômicas em regiões similares ao município.

Além disso, é importante ressaltar como, no caso de Marília, o processo de modernização das indústrias e da compra do capital fixo nacional foram fatores que proporcionaram a ampliação dos índices produtivos em empresas de grande porte como mais

[3] Cidades médias são municipalidades em que o seu desenvolvimento reflete em projeção da sua influência em âmbito regional, tendo grande também grande contato com o mercado global (BOMTEMPO, 2011).

historicamente consolidadas em Marília, situação que serviu de base para a configuração atual das indústrias do município (MOURÃO, 2003).

Assim, com base no exposto, esse trabalho de conclusão de curso buscou analisar como o município de Marília, cidade de médio porte de importância nacional pela presença de empresas industriais alimentícias de destaque, inseriu-se neste contexto, de forma a compreender como se deu a internalização econômica do município através da atividade comercial das empresas da cidade, procurando destacar variações históricas que compuseram empecilhos ou incentivos a esse processo.

3 O DESENVOLVIMENTO DE MARÍLIA E O SEU CONTATO COM O MERCADO INTERNACIONAL

Marília é um município situado na Região Centro-Oeste Paulista com uma extensão territorial de 1.170.174 quilômetros quadrados, cuja economia baseia-se, principalmente, nas atividades industriais e na prestação de serviços. A cidade é conhecida popularmente como capital nacional do alimento em razão da predominância de indústrias alimentícias no município. Segundo o último censo, a população de Marília atingiu o número de 216.745 habitantes com estimativa para o ano de 2020 o número de 240.590 (IBGE, 2012).

Em razão de sua importância e reconhecimento regional, Marília, como uma cidade média do oeste paulista, possui influência no Centro Oeste Paulista e na economia nacional. Isso a relaciona com a definição de cidade média. Para Bomtempo (2011), as cidades médias exercem grande papel de influência local e regional, mas também seriam vetores de relações complexas com o global, as quais, no caso de Marília, são ocasionadas pela grande predominância de suas industrias nos mercados nacional e internacional.

Dentro de sua significativa importância regional e nacional, a cidade é destaque pela presença de empresas com grande atividade no mercado internacional, sendo mais conhecida como um polo alimentício. Emancipado em 1929, o município consistia inicialmente apenas por um pequeno conjunto de atividades agrárias, como plantações de café e arroz. Entretanto, através de uma grande movimentação migratória em direção às terras do Centro-Oeste paulista, uma grande quantidade de migrantes de diversas regiões do país se estabeleceu em Marília e em regiões próximas (MOURÃO, 2003).

Entre esses imigrantes, os japoneses foram os que tiveram maior destaque e importância no início do processo de desenvolvimento do município. Durante o início do século XX, o Japão

passou por dificuldades relacionadas à superpopulação e um subconsequente impacto sobre a produtividade de comida e estoques. Além disso, apesar da realização de uma reforma agrária, as condições econômicas da vida no campo não eram sustentáveis para muitas famílias em razão de cobrança de impostos de forma monetária, a qual antes era realizada apenas através da troca em produtos produzidos pelos agricultores, o que levou muitas famílias que viviam da terra a passarem por dificuldades ou perderem suas terras. Isso motivou movimentos migratórios (WAWZYNIAK, 2004).

Dentro do próprio Japão, esses movimentos levaram a superpopulação dos centros urbanos, o que levou o governo japonês a incentivar políticas de emigração para evitar que a massa endividada e sem terras ocasionasse maiores conflitos nos centros urbanos. Nisso, foram feitos diversos acordos com países diferentes quanto à recepção de imigrantes japoneses. O Brasil foi um dos principais alvos desse movimento imigratório (WAWZYNIAK, 2004).

Entre as razões que ocasionaram a escolha do Brasil estava a grande disponibilidade de terras e a economia agrária brasileira, as quais foram amplamente utilizadas para incentivar e cooptar imigrantes para trabalharem no campo desde a abolição da escravidão.

A região do Oeste paulista, o qual se encontrava em expansão na época, foi um grande atrativo a esses imigrantes em razão do solo fértil abundante em certas regiões. Marília encontrava-se entre elas e recebeu um grande afluxo de imigrantes no município e na região que hoje corresponde a Pompeia, a qual na época era incorporada à Marília. Assim, grande parte da mão de obra imigrante no município era de origem japonesa (MOURÃO, 2003).

De acordo com Mourão (2003), a princípio, os imigrantes japoneses desenvolveram atividades agrárias relacionadas ao plantio de produtos que estavam em alta na época, como o plantio de café e arroz, mas essa realidade sofreu alteração com o período dos entreguerras. A crescente procura por insumos estimulou a produção de culturas de algodão.

Dentro de uma perspectiva similar, Vieira [4](2020) discorre sobre esse fenômeno:

> A história da industrialização do município de Marília tem início a partir do processo de expansão do cultivo de café em solo paulista iniciado na década de 1920. Este fato aliado ao de que a economia de Marília também se desenvolvia a partir de outros produtos agrícolas como milho, arroz, algodão etc, deu as condições para o crescimento econômico da região mesmo no momento da intensa crise cafeeira de 1929 (LARA, 1991 APUD VIEIRA, 2020).

[4] Conteúdo presente no Relatório CNPQ de processo n° 408459/2016-6.

Outro fator importante a ressaltar é a proximidade que essa realidade trouxe para os produtores locais do comércio internacional, tendo sido um dos primeiros contatos mais enfáticos de Marília com o mercado internacional. Grande parte desse contato se deveu também à proximidade dos imigrantes com compradores de seus países de origem, o que tornou o Japão um destino de algodão importante. Processo semelhante ocorreu durante a Segunda Guerra, onde a queda no valor do algodão e a demanda internacional por seda estimulou a sericultura na região (MOURÃO, 2003).

Em razão do desenvolvimento agrário na região, as famílias que se desenvolveram com base no plantio passaram a investir também em outros setores, o que motivou uma expansão das atividades econômicas do município. Nisso, surgiram as primeiras indústrias da cidade, como a Ikeda (MOURÃO, 2003).

Nessa crescente atividade econômica em Marília, criou-se então um segundo fluxo migratório na região, no qual pessoas procuravam oportunidades de emprego seja no campo, ou em outros negócios insurgentes. Esse grande crescimento no número de trabalhadores também foi fundamental para influenciar um desenvolvimento do comércio na cidade e estimular o surgimento dos primeiros negócios focados no ramo alimentício da cidade. Pequenas empresas focadas na produção de alimentos confeccionados de forma manual para trabalhadores acabaram décadas depois tornando-se grandes empresas industriais de destaque da região.

Com o fim da guerra, houve uma mudança produtiva na região. A produção de algodão nas regiões próximas sofreu declínio e, a partir daí, a produção de óleos vegetais como os de base em soja se tornaram um dos principais negócios dos produtores agrários da região, além de ter impulsionado o surgimento de mais indústrias ligadas ao processamento do insumo (MOURÃO, 2003).

Assim, em razão da queda dos insumos houve uma redução do contato dos produtores do município com o mercado internacional, o qual só iria voltar a se intensificar novamente décadas depois.

As empresas ficaram ligadas de forma entrelaçada ao mercado interno, sendo grandemente impactadas pelas crises econômicas das décadas de 1970, 1980 e início da década de 1990, na quais se deu um processo de desaparecimento generalizada de algumas marcas, em especial as que ainda trabalhavam diretamente com o processamento de óleo vegetal, o qual teve a demanda interna grandemente afetada com o passar o do tempo (MOURÃO, 2003).

Nesses cenários históricos mencionados, entretanto, também ocorreu a ascensão de marcas alimentícias, as quais se consolidaram em empresas industriais de grande porte e de

grande inserção no mercado nacional. Apesar da grande presença dessas empresas no mercado nacional, o início do processo de internacionalização atual dessas empresas aparenta ter ocorrido apenas muito posteriormente, já na pós-redemocratização.

Sendo assim, para compreender melhor as características formacionais do município, é preciso analisar o desenvolvimento dele no âmbito da globalização. Seria Marília detentora de grande contato com o comércio internacional? Como as empresas do município adaptaram-se ao contexto de abertura econômica na prática? Qual o papel da iniciativa pública nesses processos? Ponderar sobre esses contextos levanta também outros questionamentos, os quais serviram de base para o desenvolvimento deste trabalho de conclusão de curso, motivando um processo de levantamento de dados através de pesquisas em bases informacionais, levantamentos bibliográficos e entrevistas com representantes industriais do município.

4 RESULTADOS EMPÍRICOS

Com base nessas informações levantadas, buscou-se identificar como Marília insere-se no paradigma da globalização. Nisso, procurou-se responder às seguintes questões: As empresas de Marília estão inseridas no mercado internacional? Quando se deu início a internacionalização dessas empresas? Quais empresas estão inseridas? Há empresas não-industriais? Para quais países essas empresas exportam? As empresas exportam por si mesmas, ou há intermediárias que realizam exportação indireta? Há *trading companies* atuando no município?

Assim, os seguintes resultados foram encontrados:

4.1 AS EMPRESAS DE MARÍLIA NO MERCADO INTERNACIONAL

De acordo com informações obtidas no site do Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio no ano de 2015, trinta empresas de Marília tiveram a exportação entre suas atividades registradas. Das trinta empresas exportadoras, vinte e uma são industriais e nove empresas não são industriais, ou seja, suas atividades se contextualizam no setor terciário, sendo três empresas comerciais e exportadoras, quatro comércios atacadistas, uma empresa prestadora de serviços e uma instituição de ensino superior.

Tabela 1: As empresas exportadoras de Marília

EMPRESA	FAIXA DOS VALORES EXPORTADOS
DORI ALIMENTOS S.A.	Entre US$ 5 e US$ 10 milhões
MARILAN ALIMENTOS S/A	Entre US$ 5 e US$ 10 milhões
SM MADEIRAS LTDA	Entre US$ 1 e US$ 5 milhões
ZD ALIMENTOS S. A	Entre US$ 1 e US$ 5 milhões
MANIBOM ALIMENTOS LTDA.	Entre US$ 1 e US$ 5 milhões
SUGAR INVESTORS ENGENHARIA E COMERCIO S.A.	Entre US$ 1 e US$ 5 milhões
KUKI- MARITUCS ALIMENTOS LTDA	Até US$ 1 milhão
COMERCIAL EXPORTADORA E IMPORTADORA AMIGA LTDA	Até US$ 1 milhão
MARCON INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA	Até US$ 1 milhão
CARINO INGREDIENTES LTDA	Até US$ 1 milhão
CACAU FOODS DO BRASIL ALIMENTOS LTDA	Até US$ 1 milhão
MXBR – COMERCIO, IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	Até US$ 1 milhão
ORTHOMETRIC – INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS	Até US$ 1 milhão
IKEDA EMPRESARIAL LTDA	Até US$ 1 milhão
BRILLARE COSMETICOS LTDA. – ME	Até US$ 1 milhão
ITALIA MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRICOLAS EIRELI – EPP	Até US$ 1 milhão
OMA – OFICINA MARÍLIA DE AVIAÇÃO LTDA	Até US$ 1 milhão
BRUNNSCHWEILER LATINA LTDA	Até US$ 1 milhão
SANEFLUX SOLUÇÕES AMBIENTAIS LTDA – ME	Até US$ 1 milhão
BEAUTY PRO BELEZA E COSMETICOS EIRELI – ME	Até US$ 1 milhão
FREEDOM COUNTRY ACESSORY IND., COMERCIO E EXPORTAÇÃO	Até US$ 1 milhão
R A DA COSTA TRADING – EIRELI	Até US$ 1 milhão
MATHEUS RODRIGUES MARILIA – MÁQUINAS MAN	Até US$ 1 milhão
ACTON INDÚSTRIA E COMERCIO DE ELETROELETRONICOS LTDA	Até US$ 1 milhão
MANEQUINS ODONTOLOGICO MARILIA LTDA – EPP	Até US$ 1 milhão
FACULDADE DE MEDICINA DE MARÍLIA	Até US$ 1 milhão
AERO PARTS INDÚSTRIA AERONAUTICA LTDA – EPP	Até US$ 1 milhão
SPILTAG INDUSTRIAL LTDA	Até US$ 1 milhão
N & F FOODS COMERCIAL LTDA	Até US$ 1 milhão
JULIANA O. CAIRES – COSMETICOS – EPP	Até US$ 1 milhão

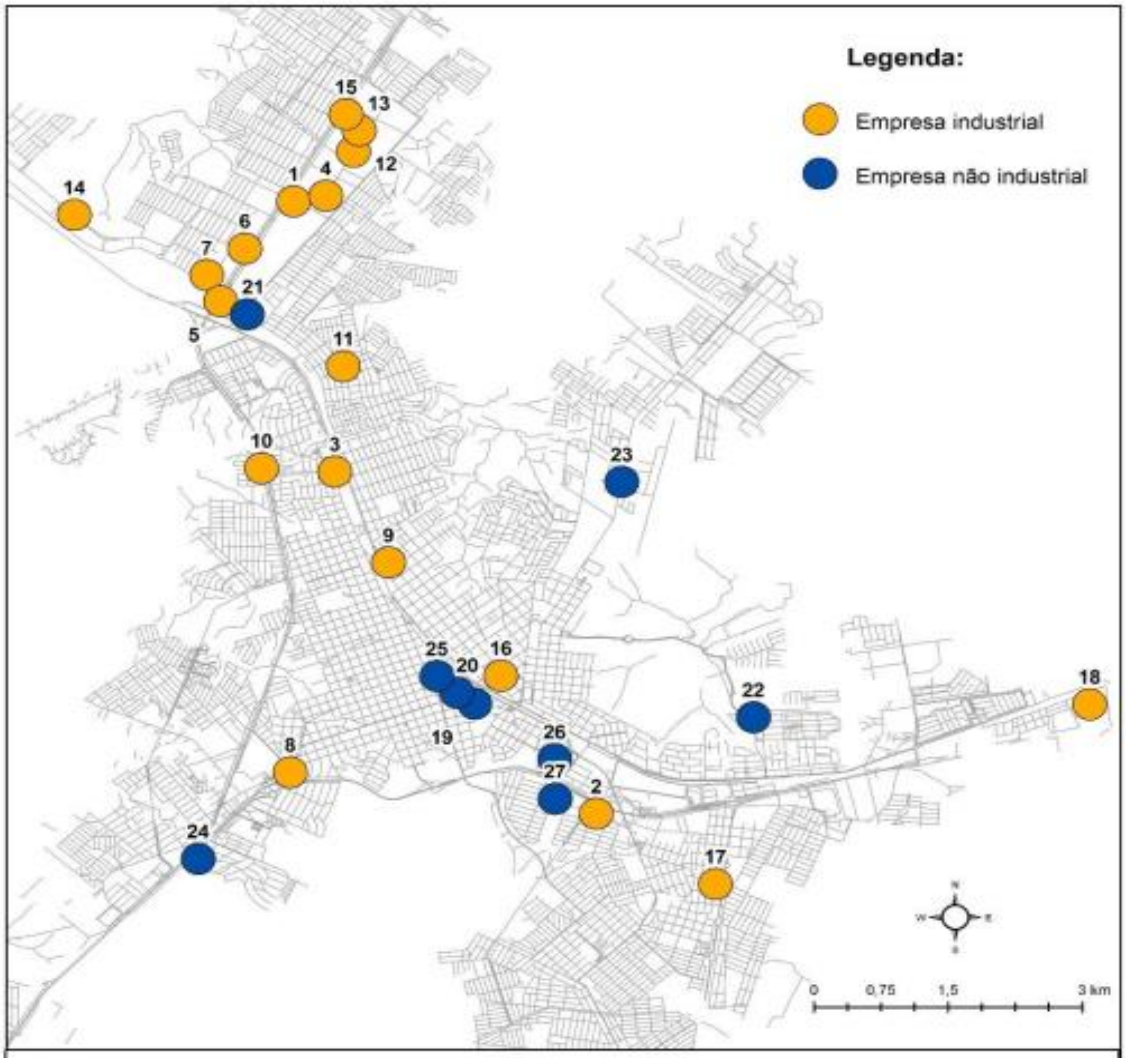
Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Com base nos nomes das empresas coletadas, houve um processo inicial de coleta de informações através da obtenção de dados disponíveis em portais de comunicação dessas

empresas como websites, perfis em redes sociais e outros veículos online onde informações oficiais das empresas fossem compartilhadas. Como complemento foram realizadas visitas a fim de coletar informações sobre essas empresas.

Com esses dados, constatou-se a existência de trinta empresas que realizam a atividade de exportação, sendo dentre elas vinte e uma empresas industriais e nove empresas não industriais. As empresas se distribuem pelo município da seguinte forma:

Mapa 1: Empresas Exportadoras de Marília



Nome das empresas industriais:

1 Ikeda Empresarial Ltda.
2 Marilan Alimentos
3 Aero Parts Indústria Aeronaútica Ltda - EPP
4 Dori Alimentos S.A.
5 Matheus Rodrigues Marília (Máquinas Man)
6 ZD Alimentos S.A.
7 Kuky - Maritucs Alimentos Ltda.
8 Manequins Odontológico Marília Ltda.
9 Marcon Indústria Metalúrgica Ltda.
10 SM Madeiras Ltda.
11 Freedom Country Acessory Indústria, Comércio e Exportação
12 Grupo Carino Ingredientes Ltda.
13 Spiltag Industrial Ltda.
14 Brunnchweiler Latina Ltda.
15 Cacau Foods do Brasil Alimentos Ltda.
16 Orthometric Indústria e Comércio de Produtos Médicos
17 Itália Máquinas e Implementos Agrícolas Eireli - EPP
18 Acton Indústria e Comércio de Eletrônicos Ltda.

Nome das empresas não industriais:

19 Sugar Investors Engenharia e Comércio S.A.
20 Comercial Exportadoea e Importadora Amiga Ltda.
21 MXBR - Comércio, Importação e Exportação Ltda.
22 Brillare Cosméticos Ltda - ME.
23 OMA - Oficina Marília de Aviação Ltda.
24 Beauty Pro Beleza e Cosméticos Eireli - ME.
25 R. A. da Costa Trading, Eireli.
26 Faculdade de Medicina de Marília
27 Juliana O. Caires Cosméticos, EPP.

Bases cartográficas: IBGE (2010); Google Earth.
Projeto cartográfico: CARVALHO (2021).

Fonte: Trabalho de campo

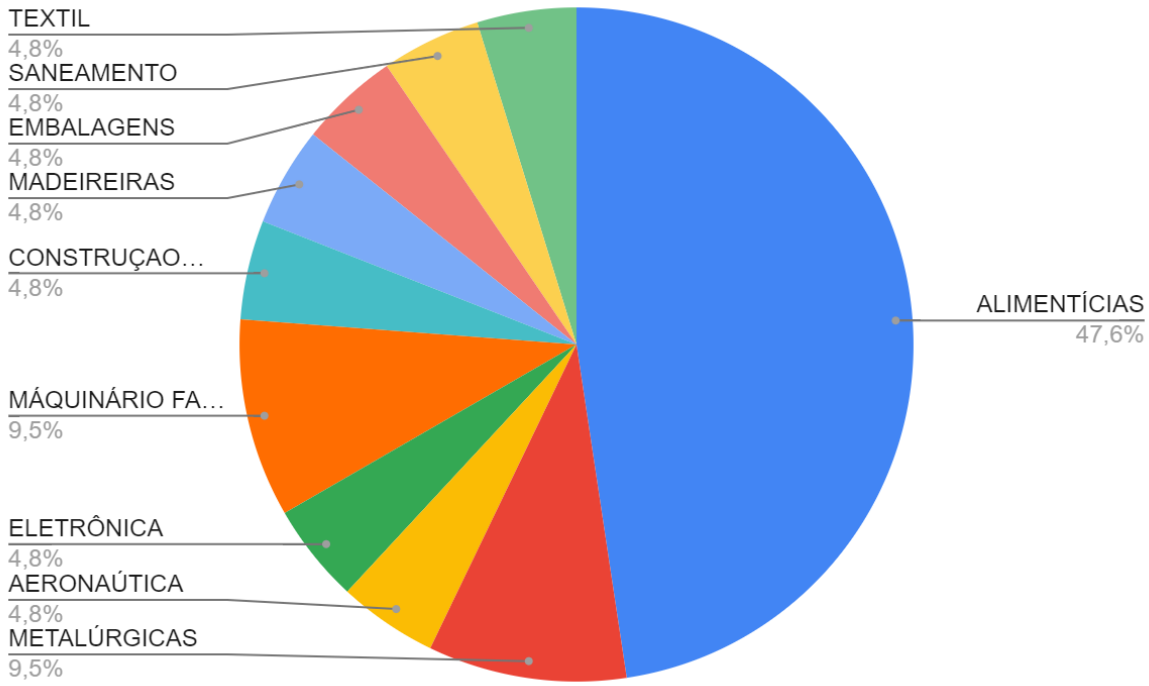
Através das localizações destacadas, é possível identificar a tendência das empresas não industriais na região central do município, enquanto as empresas industriais se localizam mais

nas regiões mais periféricas geograficamente do município, residindo grande parte nos distritos industriais. Isso se deveu a um processo inicial de concessão de áreas para empresas em formação nos distritos industriais do município, entretanto, foi declarado posteriormente pelas empresas entrevistadas que não houve grande incentivo público em seu processo de fixação em Marília. Apenas duas empresas entrevistadas declararam ter recebido terrenos na região.

4.2 DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DE MARÍLIA

Entre as vinte e uma empresas industriais, sendo entre elas dez empresas industriais do ramo alimentício, duas metalúrgicas, uma do ramo aeronáutico, uma eletrônica, duas de máquina farmacêutico, uma de construção civil, uma madeireira, uma produtora de embalagens, uma de saneamento, uma do ramo têxtil e, por fim, uma indústria do ramo de maquinário agrícola. O gráfico a seguir demonstra essa proporção observada:

Gráfico 1: Distribuição dos ramos de atuação das empresas industriais de Marília coletadas



Fonte: Trabalho de campo

Das empresas industriais coletadas, duas não se disponibilizaram a compartilhar informações para o desenvolvimento do projeto, sendo elas a **Saneflux Soluções Ambientais**

LTDA e a **Itália Máquinas e Implementos Agrícolas – EPP**. Sendo assim, os estudos realizados posteriormente incluíram apenas os dados fornecidos pelas outras dezenove empresas, as quais foram estudadas para a obtenção dos dados necessários para compreender os objetivos do projeto.

Dentre as dezenove empresas industriais restantes, um fato que cabe destacar é que algumas das empresas estudadas possuíam ligações internas. Esse foi o caso da **N & F Foods Comercial LTDA** e da **Manibom Alimentos LTDA**, as quais fazem parte do Grupo **Carino Ingredientes LTDA**. Como consequência disso, o responsável pelo setor da empresa no setor de exportação declarou que as responsabilidades administrativas das empresas do grupo são realizadas juntas, o que nos motivou a representa elas daqui em diante apenas como **Grupo Carino**, reduzindo o número total de empresas estudadas novamente para dezessete empresas.

4.3 AS CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

De acordo com Vieira [5](2020), as empresas analisadas podem ser definidas das seguintes formas:

4.3.1 Dori Alimentos S. A.

A Dori Alimentos foi fundada em 1967, sendo fruto de capital familiar local. Tendo proprietários originários do município de Marília, a empresa cresceu no município e destaca-se como uma das grandes empresas alimentícias. A empresa se manifesta tanto no âmbito local, quanto no nacional, quanto no internacional. Entre seus principais produtos temos gomas, balas amendoins e confeitos, sendo a empresa do ramo alimentício.

4.3.2 Marilan Alimentos S. A.

Fundada em 1957, a empresa também é uma indústria criada originalmente em Marília. Sendo fruto de capital familiar, ela se desenvolveu, tornando-se um dos principais expoentes do município nos mercados internacional e nacional. De acordo com representantes da empresa, os biscoitos produzidos pela empresa são amplamente consumidos, sendo a marca de destaque nacionalmente e estando presente em mais de cinquenta países no mercado internacional.

[5] Conteúdo presente no Relatório CNPQ de processo n° 408459/2016-6

Atualmente, além de capital familiar a empresa também possui capital aberto, pois tornou-se sociedade anônima em 2006.

4.3.3 SM Madeiras LTDA

A SM Madeiras LTDA é uma empresa industrial do ramo madeireiro que está presente na comercialização de madeiras para construção civil. Tendo sido originada em Marília, os donos da empresa vieram de outro estado iniciar o negócio na cidade. Apesar de no início ter sua produção voltada para o mercado nacional, a empresa passou a exportar depois de uma modernização nos seus métodos de produção.

4.3.4 Grupo ZD Alimentos S. A.

Originada no ano de 1976, a empresa foi originada de capital familiar de uma empresária da região de Marília que buscou aprimorar seu negócio na venda de doces e lácteos, assim os doces passaram de artesanais a industriais. O grupo possui atualmente outras marcas como a Bel Chocolates, Laticínios Hercules, Ailiram e Diatte. O setor lácteo do grupo é executado na cidade de Tupã, também do Estado de São Paulo.

4.3.5 Grupo Carino Ingredientes LTDA

O Grupo Carino surgiu em 1993 com a criação da Carino, entretanto, logo em seguida, novas marcas foram criadas. No início o grupo consistia nas marcas Carino, Manibom e N & F Foods, entretanto, desde 2017 a N & F Foods encontra-se desativada, tendo dela sido originada duas novas empresas: a VaBene e a Safenut, as quais na época da coleta de dados ainda estavam em desenvolvimento e não possuíam tanto destaque na produção para exportação. As empresas do grupo são especializadas na produção de chocolates, sorvetes biscoitos, cereais, bebidas, confeitos e snacks.

4.3.6 Marcon Indústria Metalúrgica

A Marcon é uma indústria que surgiu no ano de 1988 a partir de capital familiar de uma família residente em Marília. A empresa é de maquinários e equipamentos em diversas áreas que formam linhas internas como mecânica, construção, movimento e prática. A empresa tem

atuação em todo o mercado nacional, mas também está presente em países da América Latina e do Oriente Médio.

4.3.7 Cacau Foods do Brasil Alimentos LTDA

A Cacau Foods, a qual foi fundada em 2000, é uma empresa industrial do ramo alimentício localizada em Marília que se originou de capital familiar. Segundo o gerente de exportação da empresa, a indústria atua na área de confeitaria, atuando amplamente tanto no mercado nacional quanto internacional.

4.3.8 Orthometric – Indústria e Comércio de Produtos Médicos

Sendo uma empresa mariliense fundada em 2005, a Orthometric destaca-se na área da Ortodontia. Produtos relacionados à odontologia são produzidos na empresa, sendo eles vendidos no mercado nacional e internacional, principalmente na América Latina. A indústria originou-se a partir de capital familiar de profissionais do município.

4.3.9 Ikeda Empresa LTDA

A Ikeda é uma empresa familiar montada a partir de 1944 em consequência da atuação de uma colônia japonesa que residia na região de Marília. Inicialmente a empresa foi estabelecida em Pompéia, mas foi transferida posteriormente em 1982 para Marília. A indústria destaca-se no ramo metalúrgico, produzindo maquinário e ferramentas agrícolas, além de acessórios para churrasco. Além da atuação nacional, a empresa também se destaca internacionalmente.

4.3.10 Brunnschweiler Latina LTDA

A Brunnschweiler Latina LTDA é uma empresa multinacional estrangeira que possui atuação no município desde 1996. A empresa sempre teve contato direto com o comércio internacional e exporta desde sua vinda à Marília. A indústria possui relações comerciais em todo o mercado nacional de destaque, mas também se acrescenta o destaque nas exportações para o mercado Latino Americano.

4.3.11 Freedom Country Acessory IND. Comércio e Exportação

Sendo uma empresa de capital familiar, a Freedom Country teve seu inicio no ano de 1992 produzindo calças de couro. A empresa passou a exportar em 1998 e desde então tem presença no exterior através da venda de roupas e acessórios. A produção de artigos de vestimenta compõe o cerne da empresa.

4.3.12 Matheus Rodrigues Marília – Máquinas MAN

Fundada em 1975, a partir de capital familiar, a empresa veio de outra cidade para Marilia apenas em 1978, quando suas atividades no município, de fato iniciaram-se. A empresa faz parte do ramo da metalurgia e produz máquinas, automações e instalações para a indústria cerâmica.

4.3.13 Acton Indústria e Comércio de Eletrônicos

A empresa originou-se em Marília no ano de 2006, sendo do ramo eletrônico, a Acton produzia produtos tecnológicos como painéis e outros aparelhos eletrônicos e de controle de energia elétrica. No momento da coleta de dados, a empresa também executava atividades nas áreas de automação industrial, reposição de centrais e outros acessórios.

4.3.14 Manequins Odontológicos Marília LTDA – EPP

A empresa surgiu em 1987 a partir da visão de seu proprietário, morador de Marília, o qual viu uma oportunidade para abertura de um negócio no ramo da Odontologia. A empresa trabalha com a produção de material para auxiliar no ensino prático de dentistas. No início dos anos 2000, a empresa começou a exportar e hoje realiza comércio com o Mercosul e países da Europa.

4.3.15 H8ALS – Aero Parts Indústria Aeronáutica LTDA - EPP

Fundada em outro município em 1961 como OLDI Indústria Aeronáutica LTDA, a ALS – Indústria Aeronáutica LTDA veio para Marília em 2003, tornando-se posteriormente em 2017

para da empresa canadense H8 Group LTDA. Em Marília, a empresa fornece peças de aviação para a EMBRAER.

4.3.16 Spiltag Industrial LTDA

A Spiltag é uma empresa focada na produção de embalagens PET para higiene pessoal, perfumaria e cosméticos), a Spiltag iniciou suas atividades em 1995, a partir de capital familiar. A empresa possui comércio no mercado nacional e internacional, dando destaque para a atuação na América Latina

4.3.17 Maritucs Alimentos LTDA – Kuky

A Maritucs Alimentos LTDA foi fundada em 1978, também por capital familiar no município. A empresa destaca-se pela produção de doces como gomas e confeitos, firmando-se no mercado nacional e internacional com a marca Kuky.

4.4 A TEMPORALIDADE DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

Uma característica notada através da coleta de dados e visitas as empresas entrevistadas foi o fato de que as empresas mais lucrativas eram também empresas com experiência no mercado internacional que vêm exportando principalmente a partir da década de 1990. Outro fator importante a se destacar é que elas também tendem a ser empresas antigas que se estabeleceram mais cedo na cidade e se firmaram como grandes empresas consolidadas de seus respectivos ramos, sendo o principal deles o alimentício. A seguir tabelas da ordem de fundação dessas empresas e o tipo de capital implementado:

Tabela 2 – Empresas industriais de Marília por ano de fundação

INDÚSTRIAS	**ANO DE FUNDAÇÃO**
IKEDA EMPRESARIAL LTDA	1945
MARILAN ALIMENTOS S/A	1957
AERO PARTS	1961
DORI ALIMENTOS S/A	1967
ZD ALIMENTOS S/A	1976
MÁQUINAS MAN	1976

MARITUCS ALIMENTOS LTDA	1979
MANEQUINS ODONTOLÓGICOS MARÍLIA LTDA - EPP	1987
SM MADEIRAS LTDA	1988
MARCON INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA	1988
FREEDOM COUNTRY	1992
CARINO INGREDIENTES LTDA	1993
SPILTAG INDUSTRIAL LTDA	1995
BRUNNCHWEILER LATINA LTDA	1996
CACAU FOODS DO BRASIL ALIMENTOS LTDA	2002
ORTHOMETRIC ÍNDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS	2005
ACTON INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ELETRÔNICOS LTDA	2006

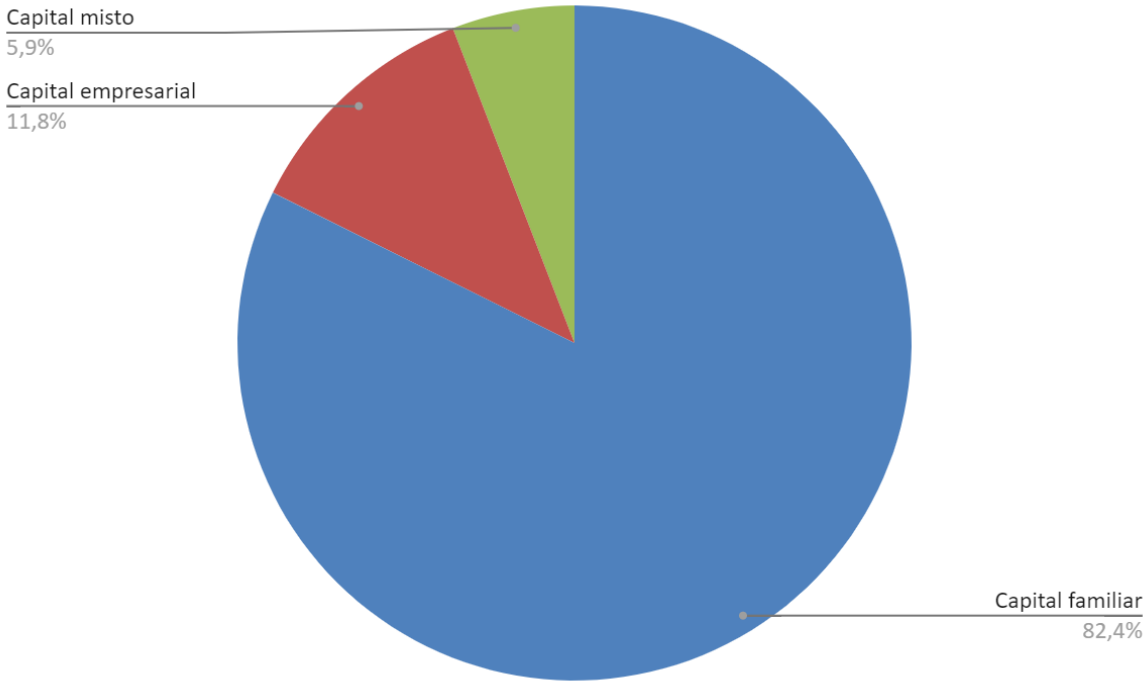
Fonte: Trabalho de campo

Tabela 3 – Tipo de capital das empresas industriais

INDÚSTRIAS	**CAPITAL**
DORI ALIMENTOS S/A	FAMILIAR
MARILAN ALIMENTOS S/A	FAMILIAR
SM MADEIRAS LTDA	FAMILIAR
ZD ALIMENTOS S/A	FAMILIAR
CARINO INGREDIENTES LTDA	FAMILIAR
MARCON INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA	FAMILIAR
CACAU FOODS DO BRASIL ALIMENTOS LTDA	FAMILIAR
ORTHOMETRIC ÍNDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS	FAMILIAR
IKEDA EMPRESARIAL LTDA	FAMILIAR
BRUNNCHWEILER LATINA LTDA	FAMILIAR E EMPRESARIAL
MÁQUINAS MAN	FAMILIAR
ACTON INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ELETRÔNICOS LTDA	EMPRESARIAL
MANEQUINS ODONTOLÓGICOS MARÍLIA LTDA - EPP	FAMILIAR
AERO PARTS INDÚSTRIA AERONÁUTICA LTDA - EPP	EMPRESARIAL
SPILTAG INDUSTRIAL LTDA	FAMILIAR
MARITUCS ALIMENTOS LTDA	FAMILIAR
FREEDOM COUNTRY	FAMILIAR

Fonte: Trabalho de campo

Gráfico 2 – Proporção entre os tipos de capital das empresas industriais



Fonte: Trabalho de campo

É possível observar que das dezessete empresas analisadas, treze foram fundadas ainda no século XX, enquanto apenas três foram fundadas no século XXI. Ademais, dezesseis empresas industriais possuem capital familiar, o que corresponde a 82,4% do total, dando destaque a importância geracional dos empreendimentos familiares nas empresas do município. De acordo com Mourão (2003), isso se deveu ao impacto da movimentação de famílias imigrantes nos primeiros anos do município, o que proporcionou ambiente propício para a formação dos primeiros negócios e empresas familiares da cidade, os quais posteriormente deram origem às principais empresas consolidadas de Marília.

Tabela 4 - Porte das empresas em ordem por ano de fundação

NOME DA EMPRESA	PORTE
Ikeda Empresarial LTDA	Grande
Marilan Alimentos S.A.	Grande
Aero Parts - Indústria Aeronaútica LTDA - EPP	Pequena
Dori Alimentos S.A.	Grande
Matheus Rodrigues Marília (Máquinas Man)	Média
ZD Alimentos S.A.	Média
Kuky - Maritucs Alimentos LTDA	Média
Manequins Odontológicos Marília LTDA - EPP	Média
SM Madeiras LTDA	Média
Marcon Indústria Metalúrgica LTDA	Média
Grupos Carino Ingredientes LTDA	Média
Spiltag Industrial LTDA	Média
Brunnschweiller Latina LTDA	Pequena
Cacau Foods do Brasil Alimentos LTDA	Média
Orthometric - Indústria e Comércio de Produtos Médicos	Média
Acton Indústria e Comércio de Eletrônicos LTDA	Pequena

Fonte: Trabalho de campo

Como é possível observar pelas duas tabelas, há uma predominância de empresas de maior potencial econômico desenvolvido antes da recessão da década de 1980. Além disso, a predominância do surgimento de empresas de maior porte que hoje se destacam no mercado internacional também anteriormente ao período. Cabe destacar que o porte das empresas, apesar de ser mais comumente classificado por faturamento anual, de acordo com o SEBRAE (2013), também pode ser classificado pelo número de funcionários da seguinte forma: microempresa até dezenove funcionários; empresa de pequeno porte até cem empregados; empresa de médio porte até quinhentos empregados e empresa de grande porte acima de quinhentos. Os dados dos números de funcionários foram coletados através de entrevistas, dos sites das empresas e das redes sociais oficiais de cada uma. A abordagem pelo número de funcionários foi utilizada em razão da posterior análise das relações produtivas a serem mencionadas posteriormente.

Nisso, cabe destacar os impactos da crise sob o desenvolvimento municipal. Além disso, é importante destacar o papel de medidas econômicas que desfavorecem empresas nacionais no contexto de abertura da economia. Em razão da tendência internacional de liberalização econômica, desde o Governo Sarney até os Governos Fernando Henrique, houve uma crescente tomada de medidas de aberturas econômicas que expuseram empresas nacionais à competição

estrangeira, o que combinado a situação econômica do mercado interno nos anos anteriores pode explicar o início do declínio industrial brasileiro no período (BRITTO, 2003).

Ademais, é notável que as empresas que vieram posteriormente a este período operam com um número predominantemente pequeno de funcionários, sendo negócios médio e pequeno porte focados em ramos industriais não diretamente relacionados a produtos alimentícios.

Outro elemento de destaque é a período em que essas empresas começaram a exportar. Houve uma onda inicial de internacionalizações que teve início na década de 1990:

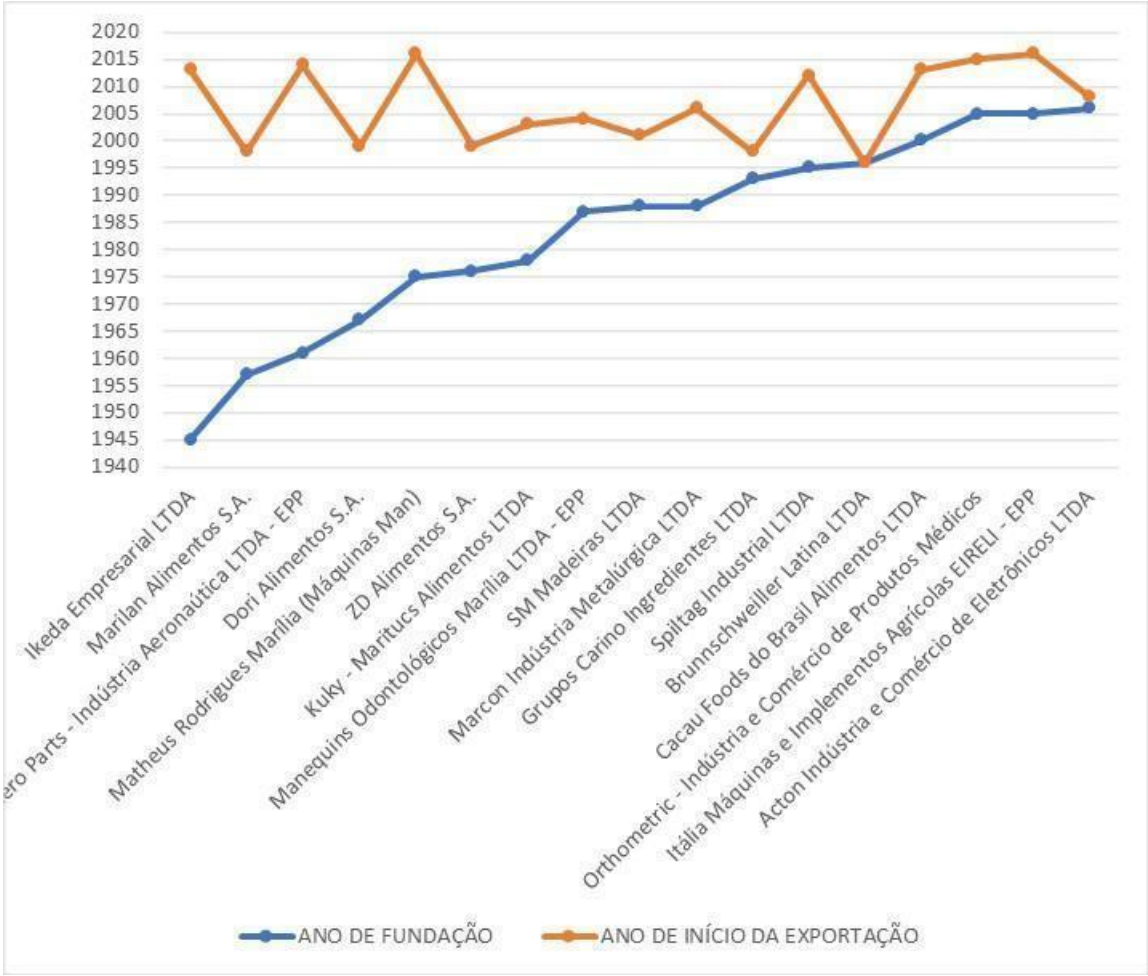
Tabela 5 – Empresas industriais por ano de início das exportações

INDÚSTRIAS	INÍCIO DAS EXPORTAÇÕES
DORI ALIMENTOS S/A	1995
BRUNNCHWEILER LATINA LTDA	1996
MARILAN ALIMENTOS S/A	1998
CARINO INGREDIENTES LTDA	1998
FREEDOM COUNTRY	1998
SM MADEIRAS LTDA	1999
ZD ALIMENTOS S/A	1999
MARITUCS ALIMENTOS LTDA	2003
MANEQUINS ODONTOLÓGICOS MARÍLIA LTDA – EPP	2004
MARCON INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA	2006
ACTON INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ELETRÔNICOS LTDA	2006
CACAU FOODS DO BRASIL ALIMENTOS LTDA	2013
SPILTAG INDUSTRIAL LTDA	2013
AERO PARTS INDÚSTRIA AERONÁUTICA LTDA – EPP	2014
ORTHOMETRIC ÍNDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS	2015
IKEDA EMPRESARIAL LTDA	2015
MÁQUINAS MAN	2016

Fonte: Trabalho de campo

Entretanto é notável também que, apesar do processo de falência que ocorreu em algumas indústrias nas décadas de crise, foi somente no fim desse período com o processo de abertura que as empresas analisadas iniciaram seu processo de internacionalização. Houve um crescente contato com mercados exteriores a partir dali. O gráfico a seguir demonstrará a cronologia dessas inserções:

Gráfico 3 - Data de fundação X início das exportações



Fonte: Trabalho de campo

É possível notar com base nos dados coletados que as empresas alimentícias deram o primeiro passo nesse processo, o que evidencia que o desenvolvimento dessas empresas, as quais formam a maioria das de grande porte, foi fundamental para o início precoce das suas inserções no mercado internacional. Entretanto, também há de se destacar que há uma tendência cada vez maior de empresas que surgiram em um período mais recente de começarem a exportar pouco tempo após a sua fundação.

Com isso, destaca-se a segunda metade da década de 1990 como principal período de consolidação da presença de empresas de Marília no mercado internacional. O período também corresponde com a intensificação da abertura econômica brasileira sob o Governo Fernando Henrique Cardoso, o que pode ter impactado o contato dessas empresas com o exterior. Cabe destacar que das empresas industriais abordadas, duas que apresentam algum tipo de capital

empresarial fazem parte de multinacionais: a **Brunnchweiler Latina LTDA** e a **Aero Parts Indústria e Comércio de Produtos Médicos**.

De acordo com as informações presentes em seus websites, a **Brunnchweiler Latina** declara tratar-se de uma empresa de capital italiano e com donos suíços que tem atuado há décadas na América Latina em relações de comércio internacional, tendo se formado em Marília em 1996 e começado a exportar no mesmo ano.

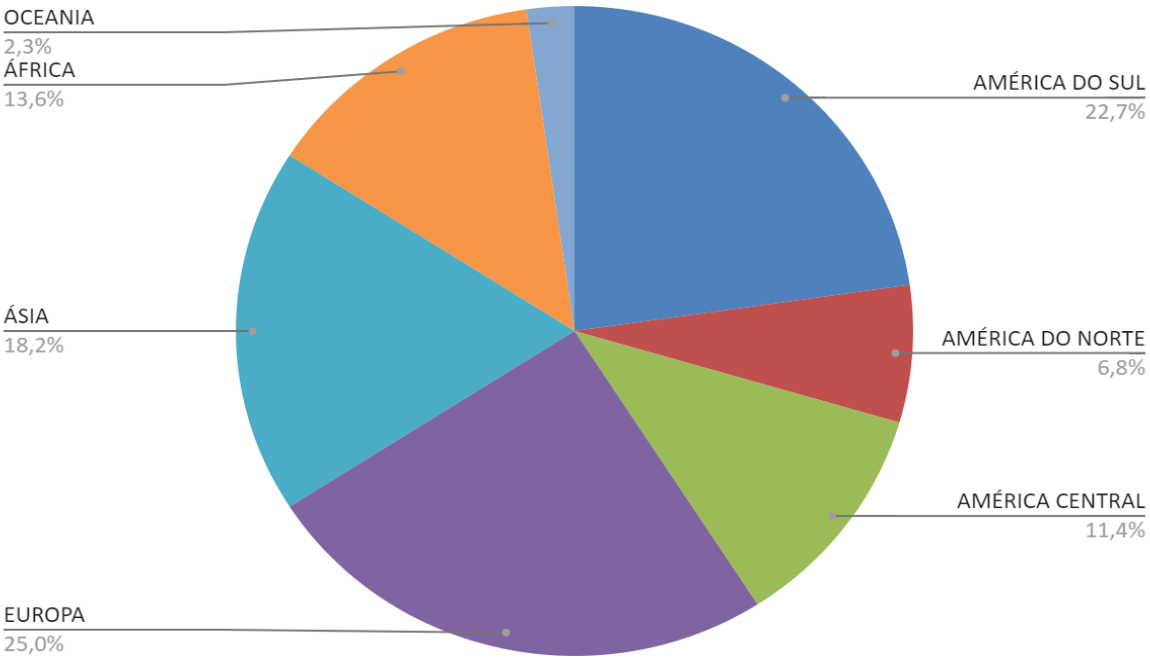
Já a **Aero Parts Indústria Aeronáutica LTDA**, trata-se de uma empresa originada no Brasil, mas que foi adquirida por investidores estrangeiros anos após sua fundação. Atualmente a empresa é gerida por um grupo canadense de investidores **H8**. Entretanto, foi apenas no início dos anos 2000 que a empresa passou a atuar como parte de uma multinacional.

Assim, nota-se que além da possibilidade de estabelecer contato com o mercado internacional para empresas nacionais que já se estabeleciam na cidade, a abertura econômica permitiu também a vinda e o estabelecimento de empresas multinacionais estrangeiras no município de Marília.

4.5 A DISTRIBUIÇÃO DOS PAÍSES DESTINO DAS EXPORTAÇÕES

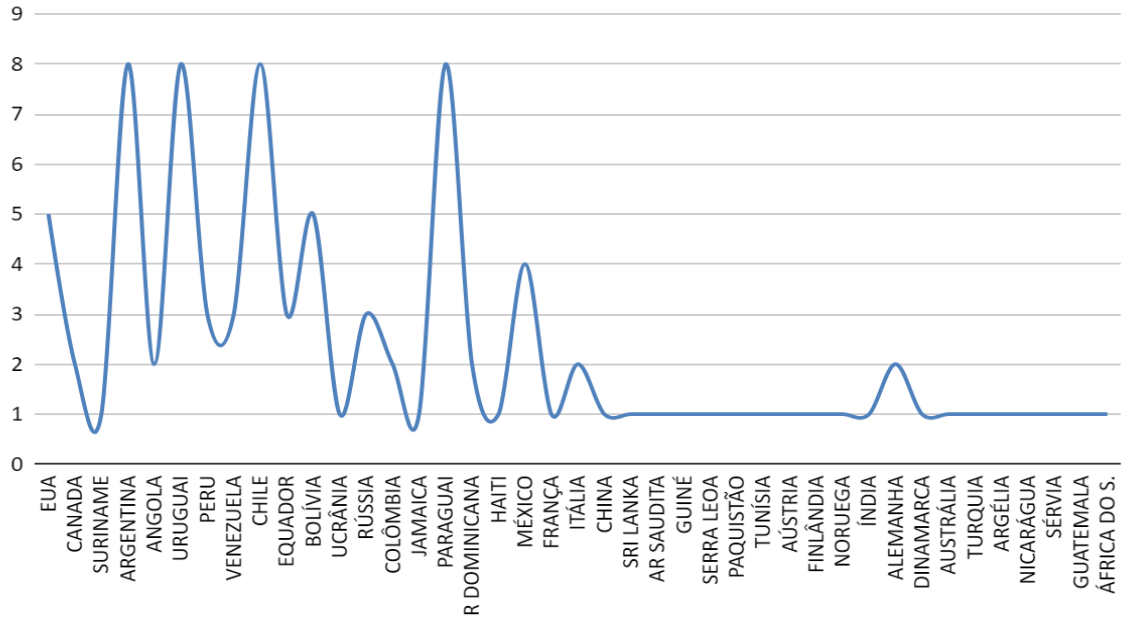
Com relação a integração dessas empresas no mercado internacional, através das entrevistas e dados disponíveis em portais de comunicação das empresas entrevistadas, foi elaborado um registro dos países destino das exportações dessas empresas. Nesse contexto, mercados da América Latina se destacaram como os principais destinos das exportações das empresas de Marília. Os gráficos abaixo detalham a proporção dos destinos por continente e países-destino:

Gráfico 4 - Proporção dos países destino por continente



Fonte: Trabalho de campo

Gráfico 5 - Número absolutos por países



Fonte: Trabalho de campo

A América Latina, correspondente pela junção dos dados da América Central e América do Sul, representa cerca de 34%, aproximadamente, das relações comerciais no mercado internacional das empresas do município de Marília. Em razão disso, destaca-se o papel desses países para o desenvolvimento econômico das empresas. Quando questionados a respeito da preferência por mercados latino-americanos, alguns representantes demonstraram interesse nas vantagens fiscais e estratégicas do comércio com países vizinhos do Brasil que fazem parte do Mercosul (Mercado Comum do Sul). Foi declarado pela maioria que a incidência de impostos em atividades indiretamente conectadas à exportação era um dos principais empecilhos para a atividade de exportação.

Quanto à participação de cada região do globo, nota-se que a Europa se apresenta como uma região de importância para empresas do município, desconsiderando os países sul-americanos. Além disso, em sua maioria, os países europeus escolhidos são desenvolvidos. Já no continente africano, Angola destaca-se como principal parceiro econômico dos produtores municipais na região, reforçando que critérios culturais e linguísticos representam grandes atrativos econômicos para o desenvolvimento inicial da atividade comercial no mercado internacional. Quanto à América do Norte, há um volume considerável de contato comercial com os Estados Unidos, o qual destaca o país como principal destino estando à frente até do México.

Dentro desse contexto, vale destacar que empresas tendem a minimizar os riscos em atividades econômicas relacionadas à possível expansão em um mercado exterior. Fatores como proximidade cultural, proximidade geográfica, perspectivas logísticas e outros possíveis facilitadores são atrativos para empresas que queiram começar a se internacionalizar. Seria através de inserções primárias nesses cenários potenciais iniciais que essas empresas adquirem um conhecimento inicial do processo de vivência no mercado internacional, procurando aumentar os graus de risco gradativamente conforme se alcança segurança dos processos gradativamente por experiência (HILAL; HEMAIS, 2003).

Ademais, também é importante destacar que as proporções variam de acordo com as áreas de atuação das empresas. Enquanto empresas alimentícias declararam com ênfase interesse em mercados da América Latina, empresas que trabalham com a produção e exportação de produtos que podem ser classificados como bens duráveis possuem uma taxa de presença em mercados como a Europa e os Estados Unidos maior. Assim, produtos alimentícios de menor valor agregado têm maior predominância nos mercados vizinhos, enquanto a essa dominância é amenizada em caso de produtos de valor agregado mais alto.

Um dos motivos que podem ajudar a explicar esse fenômeno é que algumas das empresas entrevistadas que produzem produtos de tecnologia e considerável valor agregado possuem contato com mercados externos através de influência de sócios ou fundadores estrangeiros. Esse fator desempenhou papel central nas relações de algumas empresas. Entre elas temos a questão da **Aero Parts** e da **Brunnschweiler**, cujo os donos e/ou fundadores são estrangeiros, tendo essas empresas contato direto com exterior em razão de suas aquisições por esses estrangeiros. Assim, cabe-se destacar não apenas a existência do comércio comum, mas também a existência de comércio intrafirmas nessa realidade.

4.6 AS FORMAS DE ADMINISTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

No contexto brasileiro, dentre essas possíveis medidas de flexibilização, a facilitação da terceirização foi uma das que se tornaram mais dominantes. Segundo Queiroz (1998), na terceirização, uma empresa cede a outra uma atividade-meio que ela mesma poderia realizar. A princípio, esse tipo de atividade tinha como foco o aprimoramento da eficiência produtiva, contudo, acabou tornando-se uma ferramenta com enfoque na redução dos custos de produção, pois passando o processo às mãos de uma empresa mais especializada, seria possível reduzir gastos com mão de obra especializada, com maquinário e matéria-prima, permitindo a realocação de recursos para outros setores da empresa que não poderiam ser barateados ou negligenciados, aumentando o foco sobre a atividade-fim da empresa.

Entretanto, para Amorim (2003), apesar desses fatores que podem impulsionar o desenvolvimento do setor, o abuso da terceirização para reduzir gastos de forma não planejada ou voraz acarreta na precarização das condições de trabalho dos funcionários, como redução de salários, cortes de medidas assistenciais de amplo escopo, enfraquecimento de sindicatos e aumento do ritmo de trabalho.

O emprego da terceirização de forma descontrolada para redução dos custos também se intensificou na década de 1990 e atingiu diversas áreas econômicas do país, e consigo trouxe os problemas acima mencionados, reforçando situações constantes de enfraquecimento de sindicatos e reduções de benefícios (PEIXE, 2013).

No caso das empresas entrevistadas, além do comércio intrafirmas, é importante destacar que as empresas industriais realizam exportação direita de produtos, sendo responsável por todo o processo de produção, planejamento e execução das exportações. Também foi procurado compreender fatores apontados como importantes na produção interna voltada para a exportação. Nisso, os representantes das empresas foram questionados quais seriam os

possíveis tipos de relações produtivas exercidas, dando enfoque a existência de medida de flexibilização produtiva ou não. Houve um número considerável de empresas que declaram utilizar medidas voltadas para a terceirização produtiva como o *Private Label*.

Segundo Hilal e Hemais (2003), quando a competição no mercado nacional não está mais apta a permitir a expansão dos negócios, procuram-se novos mercados, mesmo que, de início, seja apenas para realizar ações de exportação direta. Isso serviria como base de conhecimento dessa nova possível demanda para a elaboração de possíveis projetos futuros. Com essa nova realidade comercial, algumas empresas optaram pela internacionalização da produção, enquanto outras concentram-se em conceder licenças a terceiros para produzir seus produtos. Atendo-se aos exemplos, o *Private Label* é uma forma de terceirização da produção cuja definição pode ser encaixada no último caso mencionado.

Sendo assim, o *Private Label* tornou-se um sistema de relações entre empresas muito comum nesse cenário de mundialização econômica. Nele, uma empresa cede a outra empresa estrangeira seus serviços para que esta última possa produzir seus produtos no mercado nacional utilizando sua marca (ALVES, A; MENEZES, O, 2007).

Assim, a primeira passa a produzi-los com a marca da segunda, sendo remunerada por isso, e, em contrapartida, a última consegue acesso a um novo mercado consumidor sem necessidade de altos investimentos com infraestrutura para produção, pois ela poderá usufruir desse contrato que funciona de forma semelhante a um aluguel dos serviços da empresa contratada (SABIONI, M.; EMÍDIO, L, 2010).

Nesse cenário de empresas que prestam serviços a outras no mercado internacional, muitas empresas contratantes acabam optando por firmas que adotam o sistema *Business-to-Business* (B2B). Uma relação B2B é caracterizada pela compra e venda, seja de serviços ou produtos, entre duas empresas. Nela o uso de tecnologia da informação, visando o aumento do raio de alcance de seus serviços, corte de gastos, além de maior velocidade e eficiência em transações é muitas vezes utilizado para ter uma melhor relação com parceiros comerciais (SPALENZA, A.; RONCHI, F.; PELISSARI, A. 2017).

Desta maneira, para melhor satisfazer seus clientes muitos dão enfoque à técnica do Consumer Relationship Management (CRM). No CRM, as empresas utilizam-se de mudanças corporativas para atender melhor um cliente, de forma a fidelizá-lo e vendê-lo o maior número de serviços possíveis. O uso do CRM tem demonstrado-se eficiente na manutenção de relações B2B e pode representar uma das melhores técnicas na área da prestação de serviços devido ao seu foco nos hábitos de consumo do cliente, procurando prever seus desejos e antecipar suas

necessidades, aumentando a eficiência e facilitando a entrega do produto certo, no tempo certo, de forma a aumentar a lealdade e a rentabilidade do cliente (PRIETO, CARVALHO, 2006).

Além disso, como as relações Business-to-Business são realizadas, geralmente, em um mercado dominado por empresas de grande porte, há uma escassez de clientes, mas cada cliente obtido traz consigo enormes lucros. Sendo assim, há a supervalorização das relações com os clientes, motivando o foco no CRM para a manutenção dessas relações e não na aquisição de novas (PRIETO, CARVALHO, 2006).

Nesse contexto, nota-se que o conhecimento das necessidades do cliente e das melhores formas possíveis de prestar serviços tornou-se essencial, contudo, nem sempre representa uma tarefa fácil, pois alguns fatores de produção podem ser externos ao ambiente privado das empresas, como normas governamentais. Logo, o estudo desses fatores e quais seus impactos no produto final, sejam positivos ou negativos, é o objetivo almejado para a melhora da qualidade dos serviços prestados. Entretanto, mesmo com objetivos traçados e fatores externos sobre controle, no *Business-to-Business* é comum o contato constante entre representantes e dirigentes das empresas durante os processos de produção ou prestação de serviços, o que demonstra o papel essencial que o domínio do diálogo pode exercer nesse tipo de relação (PRIETO, CARVALHO, 2006).

4.7 AS EMPRESAS NÃO INDUSTRIAIS DE MARÍLIA

Entre as empresas não industriais, três empresas se identificaram como comércios atacadistas. Elas são a **Beauty Pro Beleza e Cosméticos EIRELI**, a **Brillare Cosméticos LTDA** e **Juliana O. Caires – Cosméticos**. Além delas, a **FAMEMA** e a **OMA – Oficina de Marília de Aviação LTDA** também se apresentam como empresas sem foco direto no comércio internacional.

A **Beauty Pro Beleza e Cosméticos** é uma empresa fundada em 2010 que é focada no comércio atacadista de produtos cosméticos e de higiene. A **Brillare Cosméticos LTDA** é uma empresa semelhante que também atua nas áreas de comércio atacadista para higiene pessoal e cosméticos. O mesmo ocorre para a marca **Juliana O. Caires**. Essas empresas foram registradas na coleta inicial de dados como empresas que atuam no mercado internacional, mas elas atuam mais com a atividade de importação de insumos, o que as removeu da análise já que não são empresas exportadoras.

Já a **FAMEMA** e a **OMA** passaram por um evento similar. Elas importam insumos e maquinários necessários para os seus funcionamentos, ou para o funcionamento de terceiros

que requisitem manutenção de produtos que só possuem peças disponíveis no exterior, o que também as removeu da categoria de empresas exportadoras.

4.8 AS TRADING COMPANIES

Das empresas não industriais, apenas quatro realizam atividades de exportação constantes no mercado internacional, elas são a **Sugar Investors Engenharia e Comércio S. A.**, **Comercial Exportadora e Importadora Amiga LTDA**, **MXBR – Comércio, Importação e Exportação LTDA** e a **R. A. Da Costa Trading – EIRELI.** Os ramos específicos de cada uma são apresentados a seguir:

Tabela 6: Empresas não-industriais e suas áreas de atuação

EMPRESA	RAMO
SUGAR INVESTORS ENGENHARIA E COMERCIO S.A.	Empresa Comercial Exportadora
COMERCIAL EXPORTADORA E IMPORTADORA AMIGA LTDA	Empresa Comercial Exportadora
MXBR – COMERCIO, IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	Empresa Comercial Exportadora
R A DA COSTA TRADING – EIRELI	Comércio Atacadista de produtos de higiene e beleza

Fonte: Trabalho de campo

Quanto à descrição da **Comercial Exportadora e Importadora Amiga LTDA:**

> A empresa **Comercial Exportadora e Importadora Amiga Ltda** foi fundada em 2005 e é uma representante comercial e agente do comércio**.** A empresa dedica-se à importação e exportação de máquinas e equipamentos, ferramentas, equipamentos de metal e mecânica de motores, embarcações e aeronaves. Sendo assim, é uma empresa terceirizada que realiza serviços de exportação para empresas de diversas cidades do Brasil (VIEIRA, p. 24 - 27,2020).

Quanto à descrição da **MXBR – Comércio, Importação e Exportação LTDA:**

> A empresa **MXBR – Comercio, Importação e Exportação Ltda** foi fundada em 2009. A empresa atua nas áreas de comércio, importação e exportação, dedicando-se mais especificamente ao comércio atacadista de cereais e leguminosas beneficiados. Os produtos comercializados são trigo, sorgo, milho, cevada, soja, cevada, farinha de trigo, centeio, feijão, amendoim e outros tipos de cereais comuns. (VIEIRA, p. 24 - 27, 2020).

Quanto à descrição da **RA da Costa Trading EIRELI:**

> No que diz respeito à empresa **R A da Costa Trading Eireli,** a qual foi fundada em 2012, a empresa tem como atividade a intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral. Em conversa realizada por telefone com o responsável pela empresa, foi nos informado que a empresa estava iniciando exportações e poucas transações internacionais. Por esse motivo, classifica-se como empresa que atua com comércio internacional. As principais áreas de atuação da empresa são cidades do Estado de São Paulo (VIEIRA, p. 24 – 27, 2020).

As quatro trabalham com o comércio de produtos na sua exportação e seriam objetos de estudo para a compreensão do funcionamento das *tradings companies* do município, entretanto, em razão da pandemia, três delas não puderam fornecer informações relevantes para a conclusão deste projeto. Sendo assim, para o entendimento das questões relacionadas à presença de *trading companies* no município de Marília, focou-se apenas no caso da empresa **Sugar Investors Engenharia e Comércio S. A.**

4.9 A SUGAR INVESTORS ENGENHARIA E COMÉRCIO LTDA

A Sugar Investors Engenharia e Comércio se instalou em Marília no ano de 2004 a partir de capital nacional de origem familiar. Os seus proprietários, originários do estado de Pernambuco, se dedicavam, a produção e comercialização de melaço de cana de açúcar, matéria-prima para ser utilizada em alimentação animal e humana. Sendo assim, a empresa se instalou no segundo período de surgimento de novas empresas ligadas ao comércio internacional e está diretamente ligada à comercialização de produtos agrários.

Nessa época, a matéria prima para a produção do melaço era obtida das usinas das cidades de vários estados do Brasil, sendo realizada a troca entre cada fornecedor em um determinado momento de acordo com as necessidades da empresa. O melaço é um produto utilizado como adoçante comumente utilizado para substituir o açúcar. Entre os diferenciais para o uso do projeto estão a capacidade de possuir mais magnésio, ferro e cálcio, o que seria um diferencial nutricional que impulsiona as vendas.

A princípio, a produção era obtida em outras regiões que não a de Marília, apesar de por algum tempo ter ocorrido no Sudeste. A troca entre as regiões produtivas foi realizada de acordo com as necessidades da empresa e as capacidades dos fornecedores dessas regiões de proverem um produto com qualidade e quantidade que pudessem satisfazer a demanda da empresa foram determinantes para a escolha e troca entre esses fornecedores. Sendo assim, destaca-se uma das características históricas principais das *tradings*: o comércio de produtos de terceiros.

A Sugar, no ano de 2004 veio para Marília, tendo em vista a maior oferta de matéria-prima produzida na região. Com o tempo a empresa passou a se caracterizar como uma *trading company*, se dedicando somente a comercialização do produto. A empresa tem foco exclusivo na exportação e passou a exportar a partir de 2008.

Hoje em dia, o seu principal mercado são os Estados Unidos, país com o qual tem um acordo de exclusividade. Trata-se de um cliente que consome toda a produção anual, a qual é destinada para a produção de outros produtos alimentícios no mercado estadunidense, o que torna o melaço um insumo necessário para a confecção de outros produtos. Vale destacar que nem sempre a empresa vendeu exclusivamente para lá. Anteriormente, ocorreram envios para Portugal, em volume pouco expressivo.

Entre os focos que motivaram a decisão de vir para o município de Marília está a proximidade com regiões produtoras de matérias-primas para a produção antes da decisão de focar apenas na venda e em terceirizar. Além da matéria-prima, havia uma grande incidência de empresas que trabalhavam com o produto, o que facilitava o processo de gestão e terceirização de produção.

Segundo informações obtidas durante a visita, a empresa declarou que não teve apoio da administração pública para sua localização em Marília. A escolha do local de instalação da empresa se deu a partir de pesquisa particular por parte dos proprietários.

Além da oferta de matéria prima, Marília oferece atrativos pela sua localização geográfica e pelas suas condições infraestruturas. Entre as condições infraestruturas estava a proximidade da cidade com entrepostos importantes para o processo de exportação que facilitam a emissão de documentos importantes para a ação, como proximidade com portos secos e tradicionais (LIMINAR, 2019).

A partir de 2005 a empresa, junto com mais três subsidiárias, se constitui em uma holding em Portugal na região de Lisboa, possuindo a maior parte das ações. No Brasil, de acordo com o LinkedIn da empresa, outra subsidiária do grupo é a Bioexports, a qual se especializou na importação de produtos para produção de ração animal.

Dentro destas informações iniciais coletadas, iniciou-se o processo interpretativo com base no levantamento bibliográfico. Assim, passamos a tentar compreender os dados coletados à luz de teorias científicas. No primeiro tópico tivemos a confirmação de uma manutenção de uma situação dinâmica centro-periferia, mas desta vez, o polo regional interiorano tornou-se a área de gestão, enquanto outras áreas mais interioranas ainda tiveram seu foco mudado para a produção por terceirização. Segundo Benko (1996), esse fenômeno ocorre pela necessidade de criar uma maximização da eficiência produtiva e administrativa, o que tem levado a

implementação de características da Divisão Internacional do Trabalho (DIT) não apenas no mercado internacional, mas também internamente dos países em desenvolvimento, através da priorização da gestão em polos que já tenham infraestrutura, relegando às áreas de menor desenvolvimento o foco produtivo pouco tecnológico, o que acentuaria as diferenças econômicas regionais.

Além disso, quanto à questão produtiva, o fenômeno da terceirização também foi um tema central apontado na entrevista. Terceirização ou *outsourcing* é um fenômeno econômico, produtivo e administrativo que consiste na formulação de uma delegação de produção pela subcontratação de uma empresa para trabalhar para outra. As razões que motivam uma terceirização variam. Entre as principais se encontram a diminuição de riscos, barateamento da produção, redução da folha de pagamentos e aumento da competitividade. Como consequência, há um sucateamento dos postos de mão de obra e redução dos salários para execução da função terceirizada (MARCELINO, 2007).

No caso da empresa entrevistada, eles realizavam terceirização do produto que exportavam, não tendo impacto direto na produção, mas apenas na venda. A razão para isso era obter o produto de produtores especializados já firmados que pudessem oferecer produção na escala e na qualidade desejada para os clientes que contratavam a empresa no exterior.

Nisto, não havia um comprometimento direto que gerasse um investimento na produção por conta própria. Assim, vale destacar que, como uma *trading* exclusivamente focada na exportação, há possibilidade de que quando imprevistos ocorrem ou as condições da demanda mudam, ao invés de mudar todo o esquema produtivo, há a vantagem de se poder mudar apenas o fornecedor terceirizado.

Na empresa entrevistada, esse processo se deu de forma comum tendo ao longo do seu período como exportadora, a empresa ter trocado de fornecedores várias vezes. Quanto à territorialidade desses fornecedores, alguns foram selecionados com base na proximidade com as unidades de gestão, outros pela qualidade e quantidade da produção. No geral, a mudança foi vasta, tendo a empresa comprado produtos de produtores múltiplos nas regiões Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste do país.

Dentro da questão de características dos polos de produção contratados, também foram abordados os critérios para o uso de Marília como sede da empresa. Quanto a isso foi respondido que Marília possuía uma proximidade estratégica boa com a produção terceirizada no Sudeste, o que facilitava a gestão das relações e movimentação da mercadoria. Além disso, por se tratar de uma cidade de médio porte, Marília também abarcava condições infra estruturais suficientes para a organização de um centro de gestão. Nesse quesito, por ocupar uma localização com

potencial estratégico administrativo, Marília desponta como nessa situação como um polo central em relação às outras regiões onde o produto é produzido, o que leva mais uma vez a um papel de dualidade nas relações entre centro-periferia internas similar as relatadas por Georges Benko (1996). Enquanto Marília é um polo periférico para certos produtores, para outros é um polo administrativo de importância.

Quanto ao potencial para administração da cidade, várias outras empresas entrevistadas declararam vários fatores auxiliares que podem explicar esse potencial de terem escolhido: a cidade fica em um entreposto rodoviário que permite acesso rápido às principais rodovias do Estado, as quais facilitam o escoamento de produtos para outros estados e até para países vizinhos, além de proximidade com unidades essenciais para regulamentação de mercadorias para exportação como unidades governamentais de regulação e portos secos, o que ajudava a baratear e acelerar o processo de exportação por tirar processos trabalhosos da gestão de um porto comum.

Para realizar a exportação é necessário realizar uma série de processos de regulamentação e análise como pesagem, certificações, entre outros critérios e a existência de portos secos serve para acelerar a realizar destes processos, descarregando a sobrecarga dos portos normais ou permitir que produtores de regiões mais interioranas tenham acesso ao serviço (LIMINAR, 2020).

Quanto às características internas da empresa, ela é firmada com base em capital familiar e um misto de capital nacional e internacional, sendo parte de uma Holding estrangeira que opera com outras marcas em outros países. Holdings são agrupamentos administrativos de empresas, nas quais uma empresa principal detém participação prioritária na gestão de várias empresas de um grupo, sendo tal realidade feita com o objetivo de melhorar a eficiência administrativa (SUBRAMANIAM, 2011).

Em relação às características administrativas internacionais que motivaram o processo de internacionalização dentro do município de Marília, tivemos como fator principal uma relação de longa data com um cliente em mercado estrangeiro que comprava as mercadorias vendidas. O mercado estrangeiro em questão são os Estados Unidos, o qual, apesar de não ter sido sempre o principal mercado, no momento da coleta de dados é o mais importante para a venda de produtos da empresa. Foi dito que no passado a regionalidade da venda desses produtos baseados em melaço de cana de açúcar era maior e que outros países chegaram a receber encomendas em menor quantidade, sendo um deles Portugal.

5 CONCLUSÃO

Destaca-se que o primeiro contato de Marília com o mercado internacional se deu nas primeiras décadas após a fundação do município, contato esse que foi impulsionado pelos fluxos migratórios e pela realidade bélica internacional, o que impulsionava a produção e venda de matérias importantes para países estrangeiros (MOURÃO, 2003).

Foi através desse processo inicial e das atividades rurais desenvolvidas no solo de Marília que se impulsionou o surgimento e o desenvolvimento de outros setores econômicos industriais em razão da atração populacional e da criação de demanda para diversos outros serviços. Foi nesse contexto que as primeiras indústrias familiares do município surgiram visando atender esse novo fluxo (MOURÃO, 2003).

Entretanto, com o passar do tempo, houve um declínio do contato com o mercado externo, o qual passou a ser recuperado em intensidade após a década de 1990. É importante ressaltar que as primeiras empresas que se destacaram nesse processo foram empresas de grande e médio porte que conseguiram se consolidar financeiramente antes do período de crise da década de 1980, enquanto as outras empresas analisadas que foram fundadas após esse período em sua grande maioria são empresas de micro e pequeno porte. Apesar disso, é destacado que as empresas mais novas tiveram uma inserção muito mais rápida no processo de internacionalização do que as mais tradicionais.

Nesse quesito, aponta-se que as medidas para abertura econômica entre o fim de 1980 e a primeira metade da década de 1990 podem ter sido um fenômeno motivador no início desse processo. Ademais, verifica-se que, hoje mais consolidada a realidade de contato com o exterior, empresas que tenham um conhecimento básico e capacidade estrutural e financeira já podem começar a exportar muito mais cedo do que as empresas tradicionais fizeram no passado. Também se destaca o impacto da crise de 1980 como um fator impulsionador de falências e da redução do desenvolvimento econômico da cidade, o que impactou diretamente na consolidação de empresas mais tradicionais como pioneiras nesse processo de internacionalização (MOURÂO, 2003).

Quanto às questões relacionadas à preferência de mercados a serem adentrados, confirmou-se que a América Latina desempenha papel fundamental nas atividades econômicas de empresas industriais. Houve grande preferência por exportações para países da América do Sul e Central, sendo esses continentes seguidos pelo mercado europeu. Curiosamente, há uma maior predominância do contato com países de fora da América Latina em empresas que lidam

com produtos classificados como de bens duráveis de valor agregado considerável, mostrando que essas empresas têm menor dependência da América Latina.

Quanto aos impulsionadores que movimentaram e incentivaram o início das exportações, ficou claro que houve pouco investimento estatal, tanto no âmbito municipal, estadual e federal. Diretamente, foi apontado pelos representantes das empresas que fatores que os desmotivam na atividade econômica são impostos, barreiras burocráticas e outros tipos de limitações legais. Como o Imposto de Exportação é nulo na grande maioria dos casos no Brasil e como os principais países são Uruguai, Paraguai, Argentina e Chile, países que fazem parte do bloco econômico do Mercosul e, por isso, oferecem poucas barreiras tarifárias e alfandegárias, acredita-se que essa impossibilidade possa ser mais comum com outros impostos indiretos no processo logístico ou barreiras tarifárias de países que o Brasil não tenha tratados econômicos que beneficiem o livre-comércio.

Do ponto de vista interno, concluiu-se que há empresas que ofertam não só produtos, mas também serviços no mercado internacional. Em grande parte, deu-se destaque a processos de terceirização produtiva como o *Private Label*, processo em que uma empresa cede a produção de um produto a um terceiro em para produzir em solo estrangeiro de forma mais fácil. Cabe destacar que esse tipo de processo é uma alternativa para empresas que queiram adentrar em mercados estrangeiros sem comprometer-se diretamente com produção e transporte em solo nacional (GILPIN, 2002). Em razão dessa presença de empresas que realizam private label, tornou-se claro que há um contato grande de tipo B2B entre as empresas que ofertam serviços.

Além disso, destaca-se o impacto dessas formas de gestão e produção com a realidade de algumas empresas entrevistadas. Há aquelas que fazem parte de holdings estrangeiros e há aquelas que além de ofertarem seus produtos, também oferecem serviços no mercado internacional. A Aero Parts, por exemplo, se destaca pelo comércio intra-firma com outra empresa que é dona dela no Canadá, enquanto a Brunnschweiler é uma empresa com ligações no exterior devido à origem italiana da empresa e o fato dos fundadores serem suíços. Já outras empresas como a Carino, possuem várias outras empresas dentro de um grupo que oferta além de produtos derivados de amendoim, mas também serviços terceirizados para produção do tipo.

Outros fatores importantes questionados nas entrevistas com os representantes das empresas industriais foram a presença ou não de incentivo fiscal do governo ou qualquer outro tipo de benefício que tenha auxiliado no processo de internacionalização, procurando assim identificar políticas públicas que tenham sido efetivas no processo. É importante destacar que,

o Estado detém função importante no planejamento e na execução de políticas econômicas que impactam tanto as micro como as macrorregiões econômicas.

Entretanto, de acordo com as respostas dadas nas entrevistas, não ocorreu um processo de apoio estatal para o desenvolvimento econômico e/ou tecnológico das empresas entrevistadas. Com exceção a duas empresas, todas as outras declaram não ter recebido ou identificado nenhuma política pública que tenha contribuído com o desenvolvido industrial delas, fosse na esfera municipal, estadual ou federal.

Como consequência, também foi declarado por grande parte dos entrevistados que impostos e outras barreiras tarifárias e burocráticas são grandes empecilhos para a atuação econômica deles no exterior.

Quanto aos aspectos relacionados ao faturamento, foi possível identificar uma relação de proximidade com as perspectivas de manutenção de lucros pelo uso rotativo da terceirização produtiva e pela própria natureza da exportação. Dentro da Teoria de Poder Mercado de Hymer, essa questão se justifica pela necessidade da internacionalização se pagar como investimento para justificar o esforço de importação (DA SILVA, 2013).

Assim, o balanço entre os empecilhos de ganhos no mercado interno com os possíveis ganhos no mercado externo seria um fator motivacional que impulsiona um processo de internacionalização. Nesse contexto, os ganhos não precisam ser diretamente econômicos, podendo representar ganho monetário apenas indiretamente. Sendo assim, desenvolvimento de aparato tecnológico e conhecimento de nova concorrência de mercado também seriam fatores importantes. No caso, das empresas entrevistadas em que a produção é vista de forma terceirizada, há a busca por ganhos diretos através da ascensão no mercado internacional, sendo que quando uma nova condição de mercado é exigida, seja por flutuação de oferta ou de demanda, o que pode ser adaptado é o fornecedor e não uma malha produtiva diretamente (GILPIN, 2002).

Quanto ao câmbio, o uso do dólar no mercado internacional tem se demonstrado vantajoso para operações de exportação em razão da desvalorização constante do real há alguns anos, processo esse que tem se intensificado cada vez mais recentemente.

Quanto às questões relacionais, no Brasil, poucos impostos são aplicados em ações de exportação, sendo os poucos que são apenas para produtos específicos e situações específicas. Entretanto, há aspectos relacionados à qualidade do produto, os quais são essenciais para que ele seja aprovado pelas agências de regulação, como a vigilância sanitária, por exemplo, no caso de alimentícios, no país de destino. Assim acreditamos que há uma grande necessidade de

se adaptar às normas vigentes em órgãos governamentais dos países em que ocorrem as transações.

Dentro do caso da *trading company* empresa analisada, percebe-se que por ficarem na comercialização de melaço de cana de açúcar, há uma grande especialização no produto, o que configura uma identificação com o modelo inglês de *trading companies*. A especialização produtiva facilita questões logísticas e beneficia o planejamento estratégico, o que é de importância para o desenvolvimento de empresas que estão começando a exportar. Há também a identificação do melaço como produto essencial direcionado a mercados de menores riscos com que a empresa tem mais familiaridade. (CHIAVEGATTI; TUROLLA 2011).

De acordo com Hilal e Hemais (2003), o processo de internacionalização de uma empresa é rodeado por fatores de risco e eficiência que norteiam a tomada de decisão. Nesse contexto, as empresas tenderiam a tomar as decisões de internacionalização através da metragem da máxima minimização de riscos.

Dentro dessa minimização de riscos, fatores econômicos, culturais, administrativos entre outros seriam vistos como uma forma de desenvolvimento gradual que ocorre numa escala crescente de acordo com o grau de familiaridade alcançado. Assim, um processo de exportação, por exemplo, seria também um processo de aprendizagem, no qual cada tentativa inicial abriria portas para uma tentativa ligeiramente mais ousada, aumentando cada vez mais o grau de complexidade e de irreversibilidade (CHIAVEGATTI; TUROLLA, 2011).

Ao analisar as tendências acima demonstradas, também é possível traçar um paralelo com uma abordagem do Quadro Eclético de Dunning. Nele são previstos a tendência de empresas se internacionalizarem em um esquema amplo que consiste na manutenção de características supracitadas em conjuntos. Primeiro ocorria a obtenção de um cenário de vantagem comparativa, depois um cenário de identificação de ganhos por localidade e, por fim, o início da internacionalização caso as localidades internas do país não suprissem as necessidades de crescimento (SERRA; NUNES; FERREIRA, 2011).

No primeiro ponto, temos a questão territorial estratégica como polo com infraestrutura para gestão, proximidade com centros produtivos terceirizados e portos para escoamento de produtos, o que constitui uma grande vantagem comparativa sobre o preço, mesmo que sem aporte próprio tecnológico. Diante da afirmação de contratos com clientes estadunidenses, há também a configuração de uma localidade que proporcione ganhos territoriais pela praticidade cultural e interna da empresa, o que aliado às perspectivas cambiais e de ausência de impostos para exportação podem impulsionar a atividade da empresa no mercado exterior.

Com relação à empresa entrevistada foi relatado o comércio com um cliente de longa data nos Estados Unidos e uma relação próxima, apesar de temporária e em menor volume com Portugal. Isso demonstra uma preocupação com a manutenção de bases de conhecimentos para minimização de risco ao adentrar em novos mercados. Também é possível destacar a proximidade cultural como um fator decisivo para o processo de escolha regional de uma empresa na hora de exportar, o que ajuda a explicar a territorialidade das vendas serem em Portugal, já que país lusófono ainda retém grande proximidade com o Brasil (CHIAVEGATTI; TUROLLA, 2011).

Nisso, percebe-se que as condições presentes na região de Marília foram determinantes para a atividade econômica, a qual é dependente da terceirização e tinha a formulação de seus preços atrelados a esse modelo às praticidades logísticas que a localização da cidade proporciona. Também há de se destacar a flexibilidade permitida pela produção que levou a empresa a contratar fornecedores em regiões do país diferentes, uma característica que permite abertura a quem quer exportar, mas não tem condições para isso, ao mesmo tempo que reduz variáveis produtivas da atividade comercial da *trading*.

Sendo assim, conclui-se que a cidade de Marília apresentou grandes vantagens comparativas localizacionais que permitiram a execução da exportação por parte da empresa entrevistada, o que a configura como um polo administrativo e de gestão, ao invés de um polo periférico produtivo dentro da análise de Benko (1996). Há condições infra estruturais e estratégicas no município que impulsionam a sua função como centro administrativo, mantendo relações produtivas desiguais com outras regiões do país com maiores vantagens comparativas para produção e muitas vezes menos desenvolvidas e mais pobres.

REFERÊNCIAS

ALVES, ANDRÉ ALEXANDRE; MENEZES, OCTAVIANO M. de S. *Cartão de crédito Private Label: a arma de crédito na mão do varejo*. Novatec Editora, 2007. Disponível em: <http://www.martinsfontespaulista.com.br/anexos/produtos/capitulos/241805.pdf>.

AMORIM, ELAINE REGINA AGUIAR. *No limite da precarização: terceirização e trabalho feminino na indústria de confecção*. 2003. 222 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.

BENKO, GEORGES. *Globalização e a organização econômica do Território*. In BENKO, Georges. Economia Espaço e Globalização na aurora do século XXI. São Paulo: Ed. Hucitec,1996. p. 67-86

BRIEN, Patrick Karl O.; DE LA ESCOSURA, Leandro. A EXPANSÃO DOS IMPÉRIOS EUROPEUS: VALEU A PENA? *Revista de Economia*, v. 23, 1999.

BRITTO, GUSTAVO. *Abertura comercial e coeficientes de conteúdo importado na indústria*. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. *Internacionalização da indústria no Brasil*. Ed. UNESP. 2003. p. 11-57.

BOMTEMPO, Denise Cristina. *Dinâmica territorial, atividade industrial e cidade média*: as interações espaciais e os circuitos espaciais da produção das indústrias alimentícias de consumo final instaladas na cidade de Marília–SP. p. 200, 2011.

CHESNAIS, FRANÇOIS. *A mundialização do capital*. ED. Xamã Editora. 1994.

CHESNAIS, FRANÇOIS. *O investimento direto (IED): presença, aspectos qualitativos e tendências recentes*. In: CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. ED. Xamã Editora. 1994. p. 47-67.

CHIAVEGATTI, Debora; TUROLLA, Frederico Araujo. Risco no modelo de internacionalização de Uppsala. *Revista Organizações em Contexto*, v. 7, n. 13, p. 129-156, 2011.

DA SILVA, Rosângela Sarmento et al. Análise do processo de internacionalização de uma empresa Venezuelana. *Internext*, v. 8, n. 1, p. 31-47, 2013. Disponível em: <http://internext.espm.br/internext/article/view/149>.

EICHENGREEN, Barry. *Globalizing capital*. Princeton University Press, 2019.

GILPIN, R. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Brasília: Editora UNB, 2002.

GOWA, Joanne; HICKS, Raymond. Commerce and conflict: New data about the Great War. *British Journal of Political Science*, v. 47, n. 3, p. 653-674, 2017.

GOVERNO DO CEARÁ. *Porto do Pecém inicia nova rota de exportação de frutas para a Europa*. Estado do Ceará, Fortaleza, 2017. Disponível em:<https://www.ceara.gov.br/2017/08/18/porto-do-pecem-inicia-nova-rota-de-exportacao-de-frutas-para-europa/> Acesso em: 15 jan 2022.

HILAL, ADRIANA; HEMAIS, CARLOS A. *O processo de internacionalização na ótica da escola nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras*. *Rev. adm. contemp.* Curitiba. v. 7, n. 1, p. 109-124, Mar. 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552003000100006&lng=en&nrm=iso>.

HOCH, STEPHEN J.; SHUMEET, BANERJI. *"When do private labels succeed?" Sloan Management Review*, vol. 34, no. 4, 1993, p. 57+. *Academic OneFile*, Disponível em: <https://link.galegroup.com/apps/doc/A14466797/AONE?u=googlescholar&sid=AONE&xid=a336f043>.

JONES, Geoffrey. *Merchants to multinationals: British trading companies in the nineteenth and twentieth centuries*. OUP Oxford, 2002. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?hl=pt-

BR&lr=&id=gCaQDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=trading+companies&ots=oOQKLwxYgT&sig=JPHaq7NV5RR-xg_q4-WiBwNlpUM>.

LAPLANE, M.; SARTI, F. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. Internacionalização da indústria no Brasil. Ed. UNESP. 2003. p. 11-57.

LIMINAR determina operação de porto seco de Bauru após polêmica com fim de concessão. *G1: Bauru e Marília***.** Bauru, p. 1-1. 22 jan. 2019. Disponível em: https://g1.globo.com/sp/bauru-marilia/noticia/2019/01/22/liminar-determina-operacao-de-porto-seco-de-bauru-apos-polemica-com-fim-de-concessao.ghtml. Acesso em: 19 out. 2020.

LUSSIEU, MARIA. A inserção internacional das grandes empresas nacionais. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. Internacionalização da indústria no Brasil. Ed. UNESP. 2003. p. 105-163.

MARCELINO, Paula Regina. Afinal, o que é terceirização? Em busca de ferramentas de análise e de ação política. *PEGADA-A Revista da Geografia do Trabalho*, v. 8, n. 2, 2007. Disponível em: https://revista.fct.unesp.br/index.php/pegada/article/view/1640. Acesso em: 06 jun. 2021.

MOURÃO, Paulo Fernando Cirino. *Reestruturação produtiva da indústria e desenvolvimento regional: a região de Marília*. 2003. Tese de Doutorado.

MORI, Letícia. Com alta do dólar, inflação faz paciente ter de escolher qual doença tratar. *BBC News*. São Paulo, p. 1-1. 30 dez. 2021. Disponível em: https://www.bbc.com/portuguese/brasil-59813788. Acesso em: 22 dez 2022.

PASTERNAK, Jacyr. Preços de remédios: o céu é o limite?. *Einstein (São Paulo)*, v. 14, p. 11-13, 2016. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/eins/a/L6rQVzfNsLNdMTqhg6wgnxf/?lang=pt&format=html>.

PREBISCH, Raúl. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. *En: Cinqüenta anos de pensamento na CEPAL-Rio de Janeiro: Record/CEPAL, 2000-v. 1, p. 69-136*, 2000. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1611/003_pt.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

PEIXE, J. C. *Terceirização no Brasil: tendências, dilemas e interesses em disputa.* 2013. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) – Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <http://www.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/1111910_2013_completo.pdf>.

PRIETO, V.; CARVALHO, M. *Gestão de relacionamentos com o cliente em mercados business-to-business*. *Revista Produção,* Florianópolis, v. 5, p. 20. Disponível em: <http://www.producaoonline.org.br/rpo/article/download/324/421>

QUEIROZ, CARLOS ALBERTO RAMOS SOARES. *Manual de terceirização: onde podemos errar no desenvolvimento e na implantação dos projetos e quais são os caminhos do sucesso*. São Paulo: STS, 1998.

SABIONI, M.; EMÍDIO, L.; *O Private Label e seu estímulo à cópia na indústria de confecção de vestuário: uma reflexão a partir de um estudo de caso.* Londrina, 2010. Disponível em: <http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/projetica/article/view/7724/6867>.

SANTOS, Milton. *Por uma outra globalização*. Editora Record, 2000.

SEBRAE. *Anuário do trabalho em micro e pequenas empresas*. SEBRAE/NA, 2013.

SERRA, Fernando Ribeiro; NUNES, Carlos Cesar Camargo; FERREIRA, Manuel Portugal. Internacionalização bancária brasileira: estudo de caso do banco Itaú. *RAUnP-ISSN 1984-4204-Digital Object Identifier (DOI): http://dx. doi. org/10.21714/raunp*., v. 3, n. 2, p. 57-74, 2011. Disponível em: <https://repositorio.unp.br/index.php/raunp/article/view/98>.

SUBRAMANIAM, Venkat et al. Firm structure and corporate cash holdings. *Journal of Corporate Finance*, v. 17, n. 3, p. 759-773, 2011.

THUMS, Ioara. Estudo sobre as vantagens competitivas de empresas de Carlos Barbosa especializadas na exportação indireta. 2019.

TIMMOR, Yaron; ZIF, Jehiel. Exporting under private labels: Conditions and influencing factors. *Global Business and Economics Review*, v. 10, n. 1, p. 35-57, 2008.

VAROUFAKIS, Yanis. *O Minotauro global: A verdadeira origem da crise financeira e o futuro da economia*. Editora Autonomia Literária LTDA-ME, 2018.

VIEIRA, Noemia Ramos. A Cidade de Marília no contexto da mundialização da economia: um estudo a partir das indústrias do município e de sua espacialidade nos países da américa latina. *Relatório*. Marília: CNPQ, 2020. 66 p.

WALD, Arnold. Trading Companies. *Revista do Serviço Público*, v. 109, n. 1, p. 89-100, 1974. Disponível em: https://revista.fct.unesp.br/index.php/pegada/article/view/1640. Acesso em: 17 mar. 2021.

WAWZYNIAK, Sidinalva Maria dos Santos. Histórias de estrangeiro: passos e trações de imigrantes japoneses. 2004. 201 f. Tese (Doutorado) - Curso de História, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2004. Disponível em: https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/19142/R%20-%20T%20-%20SIDINALVA%20MARIA%20DOS%20SANTOS%20WAWZYNIAK.pdf?sequence=1&isAllowed=y . Acesso em: 14 dez. 2021.