



A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CIDADE DE MARÍLIA NO ÂMBITO DA AMÉRICA LATINA: UM ESTUDO A PARTIR DAS EMPRESAS INDUSTRAIS.¹

Noemia Ramos Vieira²

Silvia Aparecida de Sousa Fernandes³

RESUMO: Marília é uma cidade média do oeste paulista que possui significativa importância na economia regional e nacional. Na cidade estão instalados cinco distritos que congregam indústrias de vários ramos. No ano de 2017, vinte e duas empresas industriais da cidade e nove empresas cujas atividades se contextualizam no setor terciário participaram do mercado internacional. O que tem levado Marília a estabelecer relações complexas com o global. O presente texto tem como objetivo apresentar alguns dos resultados de uma pesquisa realizada junto às empresas industriais de Marília que estão inseridas no mercado internacional a fim de identificar a sua espacialização, as suas formas de internacionalização empresarial e o papel de cada empresa na divisão territorial da produção. Tendo em vista os limites normativos impostos à construção do presente texto, limitou-se a apresentar os estudos referentes as relações entre as empresas industriais exportadoras e os países do continente latino-americano. A presente pesquisa foi desenvolvida em três etapas: a exploratória, a pesquisa de campo e a análise e o tratamento do material empírico e documental.

Palavras-chave: Internacionalização de Marília, Industrialização de Marília, cidade de Marília, América Latina.

RESUMEN: Marília es una ciudad de tamaño mediano en el oeste de São Paulo que tiene una importancia significativa en la economía regional y nacional. En la ciudad están instalados cinco distritos que aglutinan industrias de diversas ramas. En 2017 participaron en el mercado internacional veintidós empresas industriales de la ciudad y nueve empresas cuyas actividades se contextualizan en el sector terciario. Lo que ha llevado a Marília a establecer relaciones complejas con lo global. Este texto tiene como objetivo presentar algunos de los resultados de una encuesta realizada a empresas industriales de Marília que se insertan en el mercado internacional, con el fin de identificar su espacialización, sus formas de internacionalización empresarial y el papel de cada empresa en la división territorial de producción. Teniendo en cuenta los límites normativos impuestos a la construcción de este texto, se limitó a presentar los estudios referentes a las relaciones entre las empresas industriales exportadoras y los países del continente latinoamericano. Esta investigación se desarrolló en tres etapas: exploratoria, investigación de campo y análisis y tratamiento de material empírico y documental.

Palabras clave: Internacionalización de Marília, Industrialización de Marília, ciudad de Marília, América Latina.

¹ Projeto de pesquisa financiado pelo CNPq

² Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Territorial da América Latina e Caribe – TerritoriAL / IPPRI / Unesp. noemia.ramos@unesp.br

³ Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Territorial da América Latina e Caribe – TerritoriAL / IPPRI / Unesp. sas.fernandes@unesp.br



1-Introdução

Marília como uma cidade média do oeste paulista possui significativa importância na economia regional e também nacional. Porém, apesar de estarem ligadas diretamente à escala local e regional, as cidades médias, a exemplo de Marília, também estabelecem relações complexas com o global.

Na cidade estão instalados cinco distritos que congregam indústrias de vários ramos. No ano de 2017, vinte e uma empresas industriais da cidade e nove empresas cujas atividades se contextualizam no setor terciário participaram do mercado internacional.

Nesse contexto, o presente texto tem como objetivo apresentar alguns dos resultados de uma pesquisa que teve como objetivo o de analisar a inserção das atividades industriais de Marília no processo de internacionalização da economia

Para tanto, foi realizada uma investigação junto às empresas exportadoras do município a fim de identificar as suas formas de internacionalização empresarial junto aos países latino-americanos e o seu papel na divisão territorial da produção. Cabe ressaltar que após as visitas realizadas em todas as empresas foram selecionadas entre estas aquelas que se dedicam as atividades industriais para a sistematização dos resultados, as quais somam vinte e uma empresas. Isto porque àquelas empresas dedicadas as atividades do setor terciário, em menor número, serão estudadas em projeto de pesquisa posterior. Das vinte e uma empresas industriais exportadoras, no decorrer da investigação, foram analisadas dezoito. Isto porque uma das empresas industriais exportadora se recusou a ser entrevistadas e outras duas, por constituírem um grupo de três empresas foram analisadas enquanto grupo.

A presente pesquisa foi desenvolvida em três etapas: a exploratória, a pesquisa de campo e a análise e o tratamento do material empírico e documental e produção do relatório final da pesquisa.

A etapa exploratória se fez a partir de levantamento de leituras de obras científicas que deram sustentação teórico e metodológica para pesquisa e também de levantamento e mapeamento das empresas industriais que estão inseridas no mercado internacional.

No que diz respeito a pesquisa de campo foram concretizadas as seguintes ações: visitas às empresas exportadoras de Marília para entrevistar funcionários do setor administrativo e do setor produtivo; visita às instituições e associações do município ligadas a atividade; pesquisas em sites de órgãos oficiais.

A terceira etapa se deu a partir análise, sistematização, representação gráfica e interpretação dos dados obtidos a partir do trabalho de campo. Entre os recursos utilizados nesta última etapa, está o software ArcGis.



Inicialmente serão apresentadas algumas considerações sobre o referencial teórico que fundamentou a pesquisa, em seguida apresentaremos alguns de seus resultados.

Cabe destacar que diante dos limites impostos pelas normas técnicas orientadoras da construção do presente texto, limitou-se a focar a internacionalização de Marília no âmbito do espaço latino-americano, além de que são os países da América Latina os quais as empresas industriais de Marília possuem maior intensidade nas relações econômicas.

2- A reestruturação produtiva, a internacionalização da economia e as empresas industriais de Marília

A atual fase do capitalismo tem se revelado como um período de grandes transformações econômicas, sociais, políticas e espaciais em que as novas tecnologias têm permitido uma mundialização da produção, dos produtos e dos investimentos e também um maior fluxo internacional de pessoas.

Benko (2002, p.45) aponta que a mundialização é antes de tudo um fenômeno econômico que pode ser considerado sinônimo de globalização financeira. Um fenômeno em que se presencia “a crescente integração das diferentes partes do mundo, sob o efeito da aceleração das trocas, do impulso das novas tecnologias da informação e da comunicação, dos meios de transporte etc”.

[...] integração dos mercados e das bolsas como consequência das políticas de liberalização e do desenvolvimento das novas tecnologias da informação e da comunicação; é também a intensificação dos fluxos de investimento e de capital [...] (BENKO, 2002, p.45)

Segundo o autor, do ponto de vista geográfico, a mundialização pode ser compreendida como articulação ampliada dos territórios locais com a economia mundial. É a espacialização resultante de fenômenos econômicos, ou seja, “a localização dos locais de produção de uma empresa multinacional nos territórios”. (BENKO, 2002, p.46).

Alves (1999) chama atenção para o fato de que a mundialização do capital é caracterizada não pela mundialização das trocas - a troca de mercadorias e serviços, mas sim pela mundialização das operações do capital, em sua forma industrial e financeira compreende-se tanto o capital produtivo aplicado na indústria e nos serviços, quanto o capital concentrado que se valoriza conservando a forma-dinheiro.



Para Alves (1999) o ponto de partida para a mundialização do capital se deu na virada da década de 1970 para 1980 no contexto da ofensiva do capital na produção – a reestruturação produtiva⁴ e da ofensiva do capital na política – o neoliberalismo⁵.

A partir da década de 1970 o sistema de produção sustentado pelo fordismo entra em crise. Levando às transformações na gestão e organização do processo produtivo alterando ao longo da década de 1980 para o sistema flexível – o Toyotismo, o que permitiu que a divisão territorial do trabalho fosse ampliada na escala global.

Segundo Araújo Jr. de um modo geral o processo de integração das empresas possui pelo menos três pontos comuns que os amparam. Esses pontos são: baixos custos de transporte entre os países membros, estabilidade das normas de livre comércio e tarifas de importação baixas ou nulas para bens intermediários e equipamentos. A combinação destes três fatores possibilitou ampliar o escopo geográfico do processo de fragmentação industrial. (2013, p. 45)

Amato Neto (1995) ao discorrer sobre a nova configuração do sistema de produção industrial advinda do processo de reestruturação produtiva aponta para o fato de que as mudanças ocorridas

[...] podem ser compreendidas, principalmente, por meio de três elementos básicos, quais sejam: as novas formas de organização do trabalho, a revolução na base técnica, com o advento das novas tecnologias de base microeletrônica e, finalmente, porém não menos importante, o novo padrão de inter-relacionamento de firmas e/ou empresas. (AMATO, 1995, p. 34)

No que diz respeito às modificações do sistema de produção, o autor aponta o surgimento de um novo padrão de inter-relacionamento entre empresas ou firmas que resulta na descentralização da produção. Trata-se da estratégia de terceirização/subcontratação a qual

[...] refere-se ao ato de transferir a responsabilidade por um determinado serviço ou operação / fase de um processo de produção ou de comercialização, de uma empresa para outra(s), neste caso conhecida(s) como terceira(s). Nesta

⁴ Fenômeno que resultou do advento do receituário e da pragmática neoliberais ocorridos na década de 1990. Uma onda de desregulamentações nas mais distintas esferas do mundo capitalista em que a principal consequência foi “(...) o redesenho da divisão internacional do trabalho e do capital. Um conjunto de transformações no plano da organização sócio-técnica da produção” (Antunes: 2003:13). Enfim, um processo de reterritorialização da produção.

⁵ Trata-se de uma alternativa de poder constituída por “(...) uma série de estratégias políticas, econômicas e jurídicas orientada para encontrar uma saída dominante para a crise capitalista que se inicia ao final dos anos 60 e que se manifestam claramente já nos anos de 70. Por outro lado, ela expressa e sintetiza um ambicioso projeto de reforma ideológica de nossas sociedades a construção e a difusão de um novo senso comum que fornece coerência, sentido e uma pretensa legitimidade às propostas de reforma impulsionadas pelo bloco dominante” (GENTILI, 1996 p.9)



forma, a empresa contratante deixa de realizar alguma ou várias atividades cumpridas com seus próprios recursos (pessoal, instalações, equipamentos etc.) e passa-as para empresa(s) contratada(s). (AMATO NETO, 1995, p. 36)

A terceirização/subcontratação constitui-se em um processo de transferência de funções de uma empresa para outra subcontratada em que estas funções podem incluir etapas do próprio processo produtivo ou apenas atividades/ serviços de apoio, tais como os serviços de limpeza e manutenção predial, telefonia. Vigilância etc. A terceirização representa uma forma de as empresas reduzirem os custos e assegurarem condições de competitividade seja no mercado nacional ou no mercado global. (AMATO NETO, 1995)

Araújo; Amorim (2002) ao estudarem sobre redes de subcontratação e trabalho chama a atenção para o seguinte fato

É possível encontrar hoje, no país, extensas redes de terceirização que têm na sua ponta superior grandes empresas multinacionais atuando no mercado global; ou empresas de capital nacional atuando como subcontratadas numa cadeia global, que tem como principal cliente uma grande companhia com matriz no exterior, médias ou pequenas empresas nos níveis intermediários e microempresas, oficinas de fundo de quintal e até trabalho a domicílio nas pontas inferiores. (2009, p. 270)

As autoras apontam duas modalidades de terceirização, a subcontratação parcial e a subcontratação completa.

Na subcontratação parcial, a empresa contratante transfere parte da produção a uma terceira parte, mas fornece as matérias primas e/ou produtos semi-manufaturados necessários e, em alguns casos, inclusive o maquinário. A subcontratada é responsável por uma parte do processo de fabricação e, em geral, quando ela termina sua tarefa o produto recebe ainda um processamento final na firma contratante. No caso da subcontratação completa, a empresa contratante transfere à subcontratada a fabricação completa do produto, provendo a ela apenas suas etiquetas e material de embalagem. (ARAUJO; AMORIM 2002, p. 272)

Nestas duas modalidades de subcontratação, no que diz respeito a relação entre contratante e subcontratada, as autoras chamam a atenção para o fato de que é possível encontrar duas formas: a subcontratação assimétrica e a subcontratação equivalente em que

A **subcontratação assimétrica** geralmente se estabelece entre empresas de porte diferente, ou seja, entre grandes e pequenas empresas e envolve relações desiguais de poder e subordinação. Na maioria das vezes, os vínculos entre estas empresas assumem a estrutura de uma pirâmide, com poucas grandes empresas no topo e uma graduação crescente de médias e pequenas empresas nos níveis inferiores em direção à base. A forma de **subcontratação equivalente** envolve empresas que tem tamanhos semelhante. (ARAUJO; AMORIM, 2002, p. 273, **grifos nosso**)



A subcontratação assimétrica é a forma predominante das cadeias de subcontratação no Brasil e na América Latina. Nelas a relação desigual de poder permite a transferência de riscos para as contratantes e as pressões para redução de preços levam à precarização dos contratos e das condições de trabalho. (ARAUJO; AMORIM, 2002)

No que diz respeito a contratação equivalente, A forma de subcontratação equivalente envolve empresas que tem tamanho semelhante.

A prática de terceirização da produção representa um elemento central dos novos modelos produtivos os quais buscam maior flexibilidade da produção e das relações de emprego. Segundo as autoras, nesse processo tem se multiplicado o surgimento de pequenas e microempresas.

Há que se destacar que no contexto da divisão internacional do trabalho, a terceirização consiste em um enxugamento das grandes empresas nos países centrais e a transferência de parte importante das atividades produtivas para regiões periféricas do sistema onde a flexibilização ou desregulamentação dos direitos trabalhistas e o baixo custo da força de trabalho permite ganhos de produtividade e o enfrentamento da concorrência no mercado mundial (ARAUJO; AMORIM, 2002)

As autoras atentam para o fato de que no Brasil existem duas modalidades de terceirização. A primeira considerada mais virtuosa em que as inovações tecnológicas e organizacionais são transferidas para as empresas subcontratadas constituindo-se num instrumento de melhoria da qualidade, da produtividade e da competitividade. A segunda modalidade, é aquela que ocorre com o objetivo central de redução de custos em que há transferência às subcontratadas dos gastos, dos riscos da produção e do custo da mão-de-obra.

É nesse contexto que se deve compreender o processo de internacionalização das empresas.

A internacionalização de uma empresa deve ser aqui compreendida como “processo ocorrido ao longo do tempo, no qual a empresa produtora amplia o seu envolvimento e comprometimento em operações internacionais.”(KRAUS,2000, p. 61)

Segundo Abrantes (1999), uma empresa se internacionaliza quando se integra a uma rede de acordos interempresariais erigidos por cima das fronteiras políticas. Para o autor a internacionalização de uma empresa deixou de ser apenas a tradicional exportação para um



cliente distante ou a abertura de uma filial no exterior, ou investimentos cruzados entre empresas de diversos países, mas “sobretudo variados tipos de acordos de cooperação industrial ou comercial em que participam empresas de diversas dimensões, empresas financeiras, governos, instituições supra-nacionais, etc.” (ABRANTES, 1999)

Sob o ponto de vista de Afonso (2013), a internacionalização de uma empresa consiste em sua “atuação em diferentes nações conduzindo movimentos de factores de produção como transferências de capital, desenvolvendo projectos em cooperação com parceiros estrangeiros ou simplesmente comercializando os seus produtos noutros países” (AFONSO, 2013, p. 3)

O processo de internacionalização, deve ser concebido a partir do movimento de expansão do capital internacional mais especificamente no seu processo de reestruturação produtiva. No Brasil o processo de internacionalização teve início com as grandes empresas nacionais, mas recentemente as pequenas empresas também passaram a se inserir no mercado externo (DA SILVA, 2010). Muitas são as estratégias utilizadas por uma empresa para a inserção em mercados internacionais.

Cerceau;Lara (1999) apresentam três estratégias para a internacionalização de uma empresa: **a exportação, os acordos contratuais** e os **investimentos diretos**.

Os autores considerando que a **exportação** é a estratégia mais utilizada no processo de internacionalização empresarial apontam três modalidades de exportação: a exportação direta, a exportação indireta e a exportação cooperativa.

A exportação direta ocorre quando a empresa estabelece o seu próprio departamento de exportação e vende seus produtos através de um intermediário no mercado externo.

No que tange à **exportação indireta** se dá quando a empresa vende seus produtos no mercado externo, através de um intermediário situado no mercado de origem da empresa. Por fim, no que diz respeito a **exportação cooperativa**, esta ocorre quando “uma empresa exportadora utiliza a rede de canais de distribuição de outra empresa local ou estrangeira, para vender seus produtos no mercado externo” (CERCEAU; LARA, 1999, p. 6).

A outra estratégia de internacionalização apontada pelos autores, diz respeito aos **acordos contratuais** os quais, segundo os autores, ocorrem a partir de três formas: do licenciamento, da *franchising* e do contrato de manufatura.

O **licenciamento** é quando se estabelece um contrato entre “a licenciadora, que oferece a propriedade de um bem a uma empresa, a licenciada, em troca do pagamento de royalties, de



taxas de licenciamento ou alguma outra forma de remuneração” (CERCEAU; LARA, 1999, p. 6).

Na *franchising*, a empresa franqueadora dá a empresa franqueada o direito “de utilização do conceito do seu negócio, incluindo planos de marketing, manuais, padrões e procedimentos e monitoração da qualidade, em troca do pagamento de royalties” (Idem, ibidem, p.7).

No que diz respeito ao **contrato de manufatura**, pode ser entendido como “um acordo estabelecido entre uma empresa estrangeira - contratante e, uma local - contratada, no qual a empresa local produz parte ou todo o produto da estrangeira” (Idem, ibidem, p.7).

O *Private Label* é um exemplo de contrato de manufatura em que uma empresa contrata outra para o desenvolvimento de um serviço ou produto com o seu nome. No Brasil pode ser conhecido como “marca própria”.

Essa prática ocorre quando uma cadeia do varejo, contrata outras empresas para produzir seus produtos, acrescentando apenas a etiqueta. A vantagem do *Private Label* é a possibilidade de lançar uma marca no mercado sem a necessidade de contar com um parque fabril.⁶

De modo específico a marca própria é quando um produto é fabricado, beneficiado, processado, embalado para uma empresa varejista, ou atacadista em algumas vezes, que detém o controle e distribuição da marca.

Muitas empresas contratadas produzem “peças, para grandes grifes nacionais e até internacionais. Utilizando-se deste sistema entrega-se a peça pronta com a etiqueta da marca do cliente contratante” (EMÍDIO; SABIONI, 2010, p.74).

Estas possuem contratos com empresas estrangeiras para produção de seus produtos⁷. Geralmente a empresa contratante é uma grande rede varejista.

Levando em consideração as reflexões de Brito (1993) sobre as estratégias de internacionalização, a prática da Marca Própria representa uma das estratégias de cooperação entre empresas denominada subcontratação em que uma empresa contratante encomenda produtos ou partes de produtos à empresa contratada com base em especificações pré-

⁶ Informação obtida no site <https://www.dicionariofinanceiro.com/private-label/> acesso em 25 de setembro de 2019

⁷ Aqui não serão citadas para quais empresas são produzidas a Marca Própria tendo em vista que as empresas não forneceram essas informações por fazerem parte do sigilo empresarial



estabelecidas. Segundo o autor a subcontratação representa uma opção, da empresa contratada, muito mais passiva, pois suas ações são todas pré-estabelecidas pela empresa contratante.

Nelas a relação desigual de poder permite a transferência de riscos para as contratantes e as pressões para redução de preços levam à precarização dos contratos e das condições de trabalho. (ARAUJO; AMORIM, 2002)

A outra, e última, estratégia de internacionalização, apontada por Cerceau;Lara (1999) é o **investimento internacional direto**, os quais podem ocorrer a partir da *Joint Ventures*, do Controle total da subsidiária (Controle Acionário) ou das alianças estratégicas. A partir do *Joint Ventures*, uma empresa estrangeira divide lucros e outros recursos com uma empresa local com o objetivo de estabelecer uma nova empresa no mercado-alvo. A estratégia do **controle total da subsidiária** se dá quando uma empresa que quer expandir suas atividades para o mercado global, prefere ter o controle total das operações obtendo, em alguns casos, o apoio do governo local, através de um pacote de benefícios que variam desde isenções fiscais até o terreno para a construção da nova planta. No que diz respeito ao uso das **alianças estratégicas**, ocorre quando há uma coalização entre duas ou mais organizações, para alcançar objetivos que são mutuamente benéficos a todas as empresas envolvidas. (CERCEAU; LARA, 1999).

Essas reflexões remetem a pensar nas empresas industriais de Marília e suas relações com o mercado internacional.

Marília é um município situado na Região Centro-Oeste Paulista com uma extensão territorial de 1.170.174, cuja economia se baseia, principalmente nas atividades industriais e na prestação de serviços. Segundo o último censo a população do município atingiu o número de 216.745 habitantes com estimativa para o ano de 2020 o número de 240.590. (IBGE, 2012)

Embora Marília contenha em seu território indústrias de vários ramos o destaque está no número de indústrias do ramo de alimentos. O que lhe confere o segundo lugar do estado no que tange ao número de indústrias alimentícias.

Mourão, em estudos de sobre Marília e o processo de reestruturação produtiva de suas indústrias, informa que a partir da década de 1980 “a industrialização de Marília vai se ligar ao processo em curso de modernização e urbanização do país, ou seja, ao crescimento do mercado interno, não ficando mais na dependência da oferta local de matéria-prima”. (2002, p.70)

Bomtempo ao estudar sobre as interações espaciais e os circuitos espaciais da produção das indústrias alimentícias de consumo final instaladas na cidade de Marília, aponta que a



partir do final da década de 1980 Marília vai passar por um processo de reestruturação industrial de alimento de consumo final o que permitirá “a estruturação das empresas em rede; a emergência de uma nova divisão territorial do trabalho e a configuração de novas dinâmicas territoriais”. (BOMTEMPO, p. 113, 2011). O que conseqüentemente irá atrair empresas de capital nacional e transnacional nas décadas posteriores.

[...] as indústrias de capital local, sobretudo do ramo alimentício, localizadas em Marília, estruturaram-se e adquiriram dinamismo, e com isso ampliaram o mercado de distribuição dos produtos. (...) Grande parte das empresas industriais do ramo alimentício instaladas na cidade acatou as imposições do sistema capitalista de produção global, ou seja, adequou-se às exigências do mercado, e passou por processos de reestruturação. Além disso, a proximidade geográfica e organizacional dos agentes públicos e privados articulados ao ramo alimentício contribuíram para a consolidação dessa atividade na cidade. (BOMTEMPO, p.200, 2011)

Gomes (2007) ao discorrer sobre o processo de reestruturação produtiva em Cidades do oeste paulista, entre as quais encontra-se Marília, nos mostra que em meados de 1980 e, sobretudo na década de 1990 a atividade industrial dessas cidades encontram-se contextualizadas no processo de reestruturação produtiva impulsionado pela abertura econômica do país. Neste cenário as empresas passaram a buscar novas “formas de produção e organização do trabalho, passando a implantação de vários receituários oriundos da acumulação flexível e do modelo japonês” (GOMES, 2007, p. 97).

Segundo a autora no âmbito da região oeste paulista as últimas décadas, a crise econômica e a abertura comercial atingiram as empresas de capital local na região Oeste Paulista, levando-as a buscarem por inovações tecnológicas para garantir a competitividade.

No âmbito local, essas transformações atingem um número significativo de empresas industriais de Marília, em que muitas passaram a se reestruturar para se inserir no mercado internacional.

Segundo Bomtempo (2011) essas indústrias passaram por um processo de reestruturação à medida que investiram na implantação de redes de segurança interna e externa; implantaram uma rede de monitoramento do trabalho em todos os setores investiram em inovações no sistema de rede e investiram e no setor de logística interna. Isso fez com que essas indústrias fossem incorporadas em circuitos produtivos mais complexos, e passassem a se articular com um número maior de lugares e agentes, o que ampliou suas atividades e papéis desempenhados na divisão territorial do trabalho.



Essas reflexões levam aos seguintes questionamentos: 1) nos dias atuais, quais e quantas são as empresas industriais de Marília que estão inseridas no mercado internacional? 2) com quais países da América Latina as empresas industriais exportadoras de Marília possuem relações econômicas? 3) que tipo de relação (exportação direta, licenciamento, alianças estratégicas, aquisição de empresas, franquias, estabelecimento de subsidiárias, investimento, contrato de manufatura etc.) existe entre os países latino-americanos e as empresas industriais exportadoras de Marília?

As respostas a esses questionamentos, obtidas com a investigação, serão apresentadas a seguir.

3- As Empresas Exportadoras de Marília e sua internacionalização no âmbito da América Latina

De acordo com informações obtidas no site do Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio⁸ no ano de 2015⁹ 30 empresas de Marília tiveram a exportação entre suas atividades. Das 30 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.

Das vinte e uma empresas industriais, uma delas não se mostrou disponível a receber a equipe da pesquisa e a fornecer as informações solicitadas, o que fez diminuir para 20 o número de empresas industriais a serem estudadas.

Entre as 20 empresas industriais a serem estudadas, estão 3 que pertencem a um único grupo empresarial. Trata-se da **Manibom Alimentos Ltda**, da **Carino Ingredientes Ltda** e da **N & Foods Comercial Ltda**. as quais formam o **Grupo Carino**. Segundo a responsável pelo setor de exportação as atividades administrativas das três empresas são realizadas juntas. Assim, serão analisadas enquanto **Grupo Carino**.

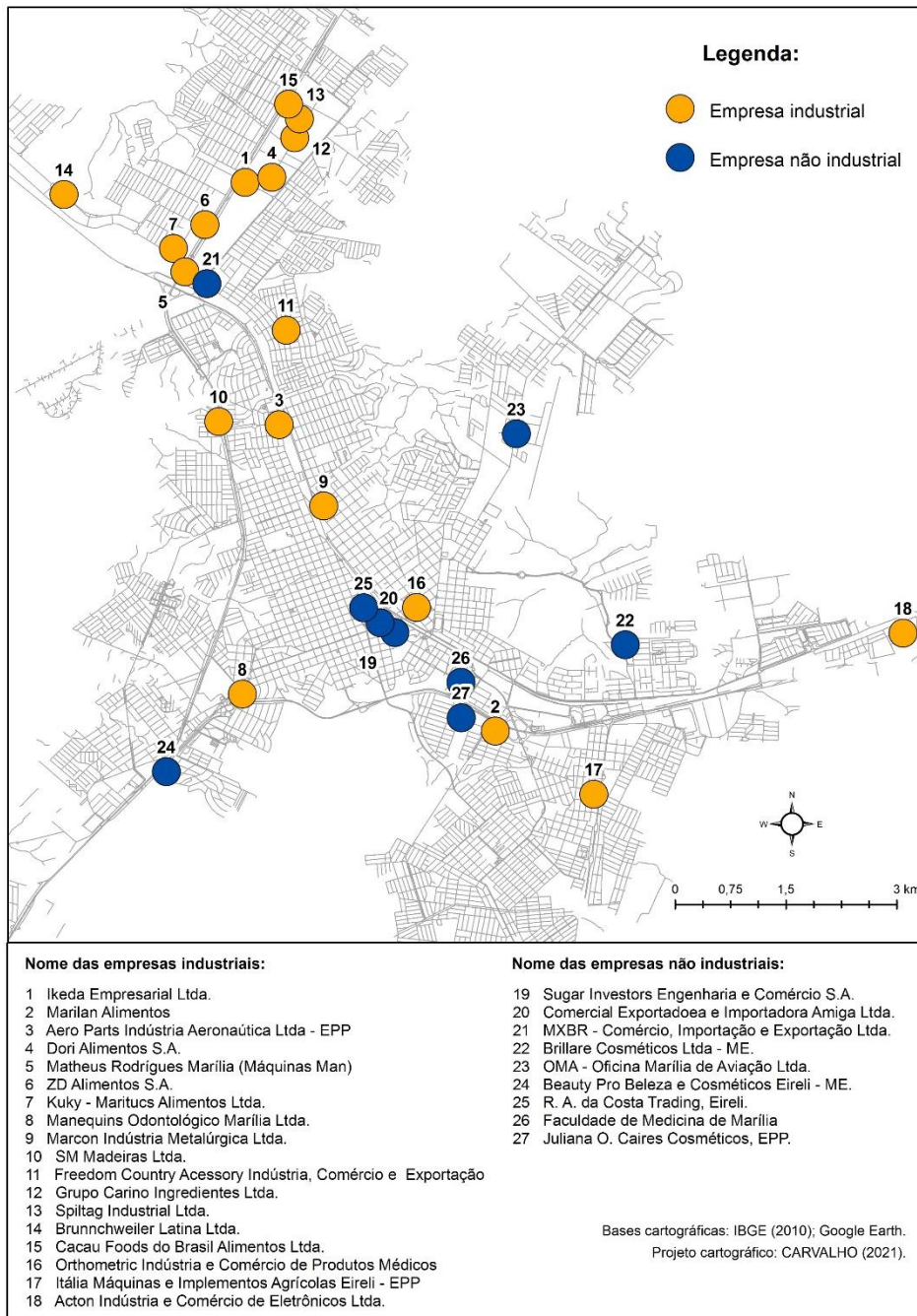
Assim das 20 empresas industriais exportadoras que foram anunciadas inicialmente para estudo, restaram 18 empresas.

Essas empresas estão assim distribuídas pela cidade de Marília:

⁸ Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/index.php?area=5> acessado dia 31/10/2017

⁹ Esses dados foram selecionados tendo em vista que 2017 foi o ano que a pesquisa teve início e não estavam disponíveis os dados com informações sobre as empresas exportadoras do ano de 2016 e nem do ano de 2017.

Mapa 1: Empresas Exportadoras de Marília



Fonte: Trabalho de Campo

No que diz respeito ao ramo industrial das empresas industriais exportadoras estudadas, constatou-se os seguintes ramos alimentício, metalúrgico, eletrônico, embalagens de plástico para shampoo, equipamentos, madeiras, manequim odontológico e vestuário. Entre estes predominam o de alimentos e o metalúrgico.

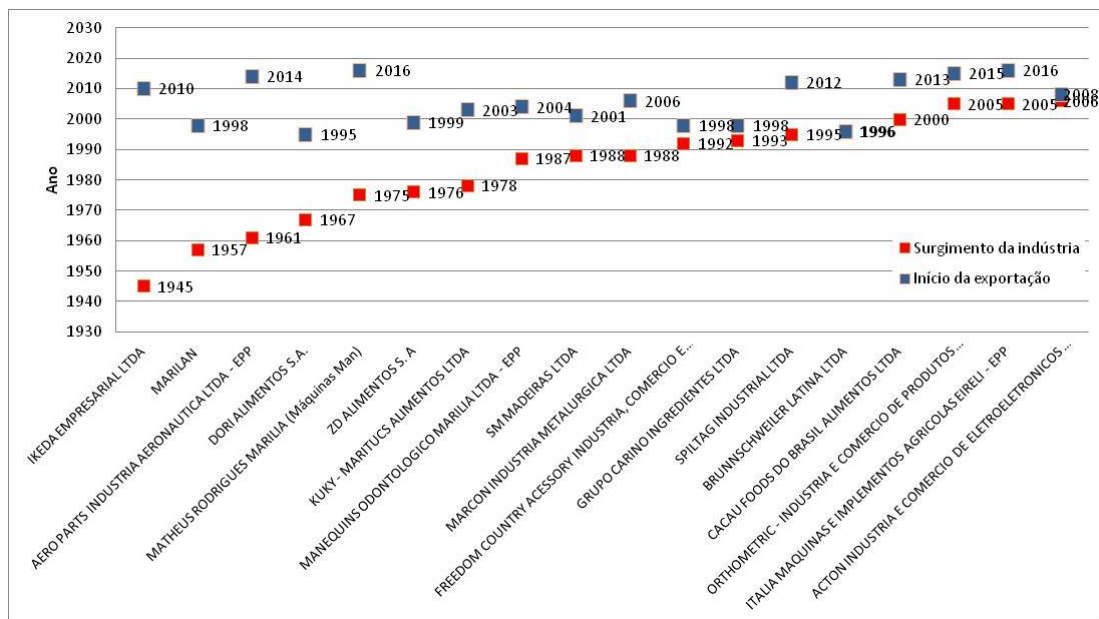


No que diz respeito ao processo de internacionalização destas empresas os estudos mostraram que as empresas estudadas iniciaram o seu processo de internacionalização depois de meados da década de 1990, com predomínio das empresas que iniciaram a partir do ano 2000. O que ilustra os estudos realizados por Gomes (2007) sobre a reestruturação produtiva nas indústrias das cidades do Oeste Paulista, entre as quais se encontra Marília.

Segundo a autora, em meados de 1980 e, sobretudo na década de 1990 a atividade industrial dessas cidades encontram-se contextualizadas no processo de reestruturação produtiva impulsionado pela abertura econômica do país. Neste cenário as empresas passaram a buscar novas “formas de produção e organização do trabalho, passando a implantação de vários receituários oriundos da acumulação flexível e do modelo japonês” (2007, p. 97).

O ano em que as empresas passaram foram fundadas e se inseriram no mercado internacional pode ser visualizado abaixo (Gráfico 1).

Gráfico 1: Ano de Origem da empresa e do início de sua internacionalização



Fonte: Trabalho de Campo

Das empresas estudadas, seis se inseriram no mercado internacional a partir de meados e fim dos anos de 1990, e, doze se inseriram a partir do ano 2000.

Entre as primeiras estão Marilan, Aero Parts e Dori, pela sua estrutura mais consolidada e pela necessidade de expansão do mercado, tiveram seus produtos inseridos no mercado internacional.



No entanto, a empresa Ikeda, indústria mais antiga das dezoito empresas estudadas, e a empresa Máquinas Man cuja origem data de 1975, ambas do ramo da metalurgia, tiveram a sua inserção no mercado internacional mais tardiamente. Segundo os entrevistados das duas indústrias isso se justifica por que as empresas se satisfaziam com o mercado interno até o momento em que se viram impelidas a se inserirem no mercado internacional.

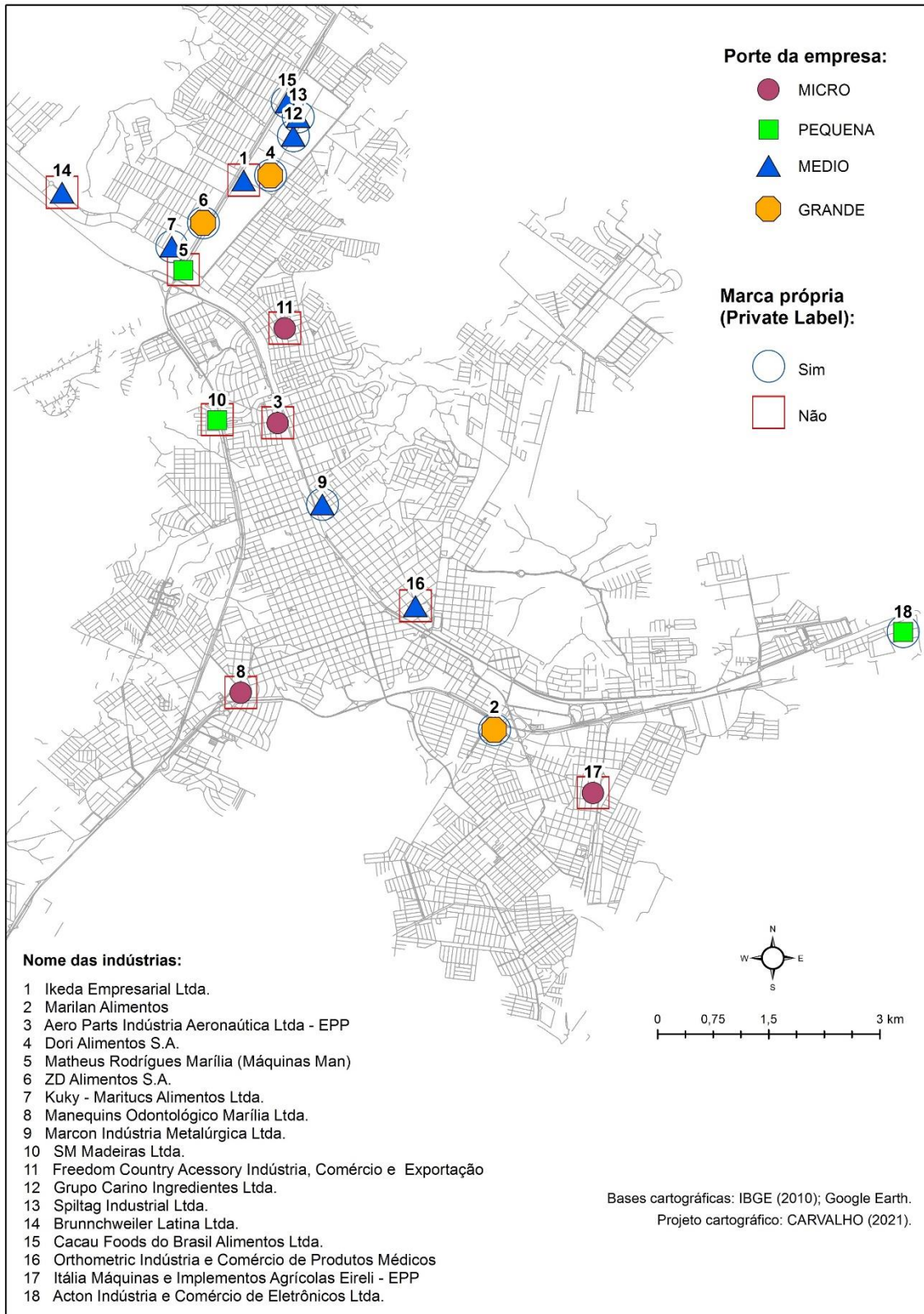
No que diz respeito às empresas surgidas a partir do ano 2000, por terem surgido no contexto da pós-reestruturação tiveram a oportunidade de se estruturar de acordo com a tendência em curso o que refletiu em uma inserção no mercado internacional mais rápida. Além disso a boa parte maioria já surgiu com o objetivo de atuar, prioritariamente no mercado internacional. Este é o caso da Spiltag que surgiu em 1995 com objetivo de se inserir no promissor mercado, que se anunciava, de garrafas PET (Tereftalato de Etileno).

Cabe lembrar que entre estas empresas, que se internacionalizaram a partir de meados do ano 2000 algumas surgiram no contexto da terceirização da produção e que, talvez por isso, já surgiram com o propósito de uma possível subcontratação por parte de uma empresa maior. Isso se declara a partir do momento que verificamos o pouco tempo entre o seu surgimento e o início das exportações

No tocante ao porte das indústrias o estudo mostrou que entre as empresas estudadas estão três de grande porte, oito de médio porte, três de pequeno porte e quatro microempresas. Aqui, na definição do porte das empresas industriais está sendo considerada a classificação pelo número de funcionários formais: as microempresas possuem 0 a 19 funcionários, as pequenas de 20 a 99, as médias de 100 a 499 e por fim as grandes empresas que somam mais de 500 funcionários¹⁰. A partir dos dados apresentados abaixo há um predomínio das empresas industriais de médio porte.

¹⁰ Fonte: SEBRAE-NA/Dieese. Anuário do trabalho no micro e pequena empresa 2013, p. 17. São Paulo. 2013. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal/Anexos/Anuario do Trabalho Na Micro e Pequena Empresa_2013.pdf. Acesso em: 20 jan. 2021.

Mapa 2: Porte das indústrias estudadas



Fonte: Trabalho de Campo



Uma informação importante mostrada acima é a de que nove das dezoito indústrias exportadoras estudadas se utilizam de ações direcionadas para o *Private Label*, deste total cerca de 56% são empresas de médio porte, 33% são empresas de grande porte e 11% de pequeno porte.

Das nove indústrias que recorrem a prática do *Private Label*, oito produzem os produtos com marca própria para empresas varejistas. Porém, uma delas é subcontratada por grandes empresas internacionais para a produção de itens que serão utilizadas nos produtos finais das mesmas.

Entre as indústrias exportadoras de Marília dezessete tem a exportação direta como estratégia de internacionalização, somente uma empresa o faz a partir de exportação indireta.

Há que se considerar que nenhuma das empresas possui filial em outro país. A exportação é feita através de postos de distribuição no Brasil, de exportação direta ou a partir de exportação indireta.

No que diz respeito a espacialidade das indústrias exportadoras de Marília no espaço latino-americano obteve-se as seguintes informações. (Mapa 2)

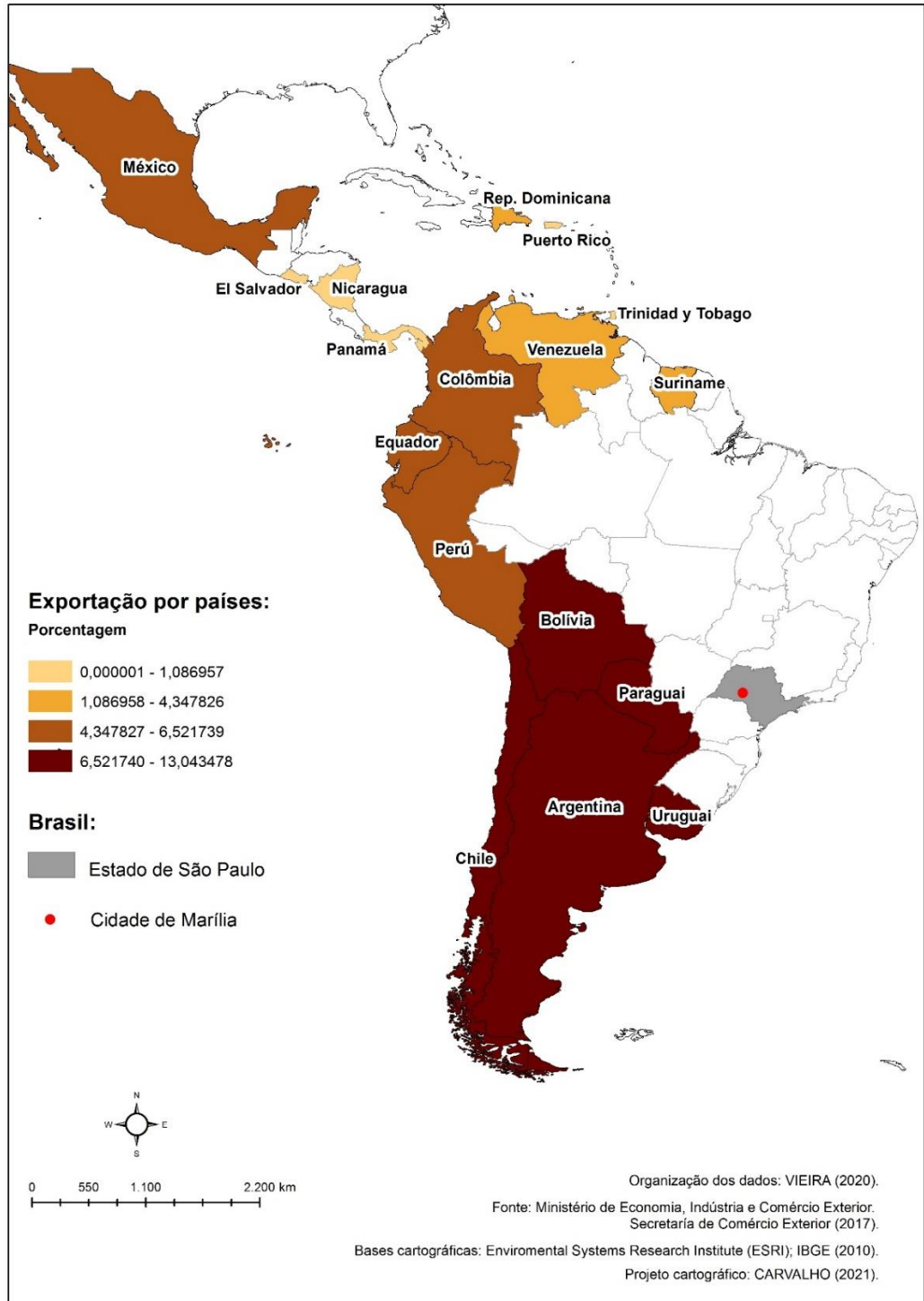
As empresas industriais exportadoras de Marília possuem relações comerciais frequentes com os países latino-americanos. Isso ocorre tanto com países da América do Sul como com países da América Central e da América do Norte. Porém as empresas exportadoras têm maiores relações comerciais com países que fazem parte do cone sul como Argentina, Brasil, Chile, Paraguai, Uruguai e Bolívia e com o México.

Quando buscamos saber, entre as indústrias visitadas, sobre o motivo dessa maior presença no Cone Sul, os entrevistados disseram que isto se deve tendo em vista que o comércio com os países do Mercosul possui maiores facilidades na legislação, documentação e transportes. Porém, mesmo assim, há muitos obstáculos e dificuldades que precisam ser superados.

Segundo os que entrevistados que possuem seus produtos no México, detectou-se que apesar de neste país ter um grau de dificuldade maior na logística e na documentação (excesso de Burocracia) do que nos países do Cone Sul, o comércio com as indústrias que o tem como cliente é bastante promissor e de bom retorno comercial.



Mapa 3: Países da América Latina que mantém relações comerciais com as empresas industriais exportadoras de Marília.



Fonte: Trabalho de Campo



4- Considerações Finais

A partir da presente pesquisa chegou-se à conclusão que a cidade de Marília se encontra inserida na economia internacional a partir de 30 empresas exportadoras. Entre estas, vinte e uma são empresas industriais e nove são empresas cujas atividades econômicas estão contextualizadas no setor terciário.

De um modo geral, a inserção dessas empresas industriais no mercado internacional se deu a partir de meados dos anos de 1990, no contexto da reestruturação produtiva.

No que diz respeito a espacialização internacional das empresas industriais de Marília, constatou-se que é com os países da América Latina que as relações comerciais são mais intensas, em especial os países que fazem parte do cone sul e com o México.

Das empresas exportadoras de Marília estudadas 95% recorrem a exportação direta e somente 5% o fazem de forma indireta.

Entre as empresas que realizam a exportação direta há aquelas que se utilizam da estratégia do contrato de manufatura em que outras empresas – varejistas ou industriais – as contratam para a produção de produtos de marca própria (*private label*) ou para produzirem alguns dos ingredientes ou alguma peça, que serão utilizados na composição do produto final.

Esta informação aponta para um o fato de que as indústrias exportadoras de Marília além de se destacarem como exportadoras do produto final nos ramos alimentício e metalúrgico, também estão inseridas no processo de terceirização/subcontratação, em que uma empresa subcontrata outra empresa para realização de serviços terceirizados. Essa prática representa um elemento central dos novos modelos produtivos os quais buscam maior flexibilidade da produção e das relações de emprego. Nesse processo há um enxugamento das grandes empresas nos países centrais e a transferência de parte importante das atividades produtivas para regiões periféricas do sistema onde a flexibilização ou desregulamentação dos direitos trabalhistas e o baixo custo da força de trabalho permite ganhos de produtividade e o enfrentamento da concorrência no mercado mundial.

No que diz respeito os motivos das empresas estarem localizadas no município de Marília, o fator capital local familiar é o mais significativo. Porém outros fatores são apontados,



quais sejam a oferta de matéria prima, a localização geográfica do município e suas condições infraestruturas próprias de uma cidade média com significativo parque industrial.

Em um balanço geral da relevância da presente pesquisa, é possível apontar que ela contribuiu para ampliar o conhecimento geográfico sobre o Brasil, sobre as cidades médias, em específico sobre a cidade de Marília e também sobre as relações econômicas entre Brasil e demais países da América Latina. Trata-se de um estudo inédito sobre a internacionalização da cidade de Marília a partir das suas empresas industriais cujo conhecimento poderá inspirar construção de políticas econômicas para o desenvolvimento de Marília e de sua região. Além disso, trata-se de uma pesquisa cujos resultados dão continuidade aos estudos de MOURÃO (2002), BOMTEMPO (2011) e GOMES (2007) realizados até então sobre a industrialização da cidade de Marília.

5- Referências Bibliográficas

ABRANTES, António Alexandre da Costa. **A internacionalização empresarial numa economia mundializada**. 1999.

AMATO NETO, João. Reestruturação industrial, terceirização e redes de subcontratação. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, p. 33-42, 1995.

AFONSO, Joana Gil. **Simplificar a internacionalização**. 2013. Tese de Doutorado. FEUC. ALVES, Giovanni. O que é Mundialização do Capital.

ALVES, Giovanni. **Trabalho e Mundialização do Capital**—A Nova Degradação do Trabalho na Era da Globalização. Londrina: Práxis, 1999, p.53-77.

ANTUNES, Ricardo. **Os caminhos da liofilização organizacional**: as formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil. *Ideias* 9.10, 2003, p.13-24.

ARAÚJO Jr., J.T. **'Fragmentação da produção e competitividade internacional**: o caso brasileiro'. *Breves CINDES*, 73, abr./2013.

ARAÚJO, Angela Maria Carneiro; AMORIM, Elaine Regina Aguiar. Redes de subcontratação e trabalho a domicílio na indústria de confecção: um estudo na região de Campinas. **Cadernos Pagu**, p. 267-310, 2002.

BENKO, Georges. Mundialização da economia, metropolização do mundo. **Revista do Departamento de Geografia**, v. 15, p. 45-54, 2002.

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. 2011.

BRITO, C. Estratégias de internacionalização e cooperação empresarial. **Faculdade de Economia do Porto**, 1993.



CERCEAU, Júnia; LARA, José Edson. **Estratégias de Internacionalização de Empresas:** uma abordagem teórica. EnANPAD, XXIII, Foz do Iguaçu, 1999. de vantagem competitiva.

MOREIRA DA SILVA, Renata Céli; CHAUVEL, Marie Agnes; BERTRAND, Hélène. Internacionalização de pequenas empresas: um estudo de caso com uma empresa brasileira de tecnologia. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 26, n. 76, p. 43-62, 2010.

EMÍDIO, Lucimar de Fátima Bilmaia; SABIONI, Maria Lívía. O Private Label e Seu Estímulo à Cópia na Indústria de Confeção de Vestuário: uma reflexão a partir de um estudo de caso. **Projetica**, v. 1, n. 1, p. 68-81, 2010.

GENTILI, Pablo. **Neoliberalismo e educação: manual do usuário. Escola SA:** quem ganha e quem perde no mercado educacional do neoliberalismo. Brasília: CNTE, p. 9-49, 1996.

GOMES, Maria Terezinha Serafim. **O processo de reestruturação produtiva em cidades médias do oeste paulista:** Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto. 2007. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA Censo Brasileiro de 2010. Rio de Janeiro: IBGE, 2012.

KRAUS, P. G. Modelo de internacionalização de empresas produtoras exportadoras brasileiras. 2000. 145 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)-Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000.

MOURÃO. P.. **Reestruturação Produtiva da indústria e desenvolvimento regional: a região de Marília.** São Paulo: FFLCH/USP – Tese de Doutorado em Geografia Humana, 2002.