

UMA ANÁLISE CONJUNTURAL DO COMÉRCIO EXTERIOR DE MARÍLIA E REGIÃO

Alexandra Vaccari de Souza¹

Alison Machado de Moraes²

David Fernando Marcelino³

Orientadora: Prof. Dra. Marisa Rossignoli

RESUMO

Neste estudo objetivamos apresentar uma análise conjuntural do comércio exterior na região administrativa de Marília. Buscou-se, por meio de pesquisa bibliográfica, questionários e entrevistas a empresários e autoridade pública, entender os impeditivos às empresas em exportar mais e ter uma melhor participação neste setor. Foram escolhidas cinco cidades da Região Administrativa. A escolha desta região levou em conta seu pólo industrial e capacidade de crescimento nas exportações. O trabalho busca primeiro uma análise histórica, a partir da abertura comercial brasileira, em que é possível entender como estava o Mundo, o Brasil e a Região estudada durante este período. Analisou-se o perfil de cada uma destas cidades, com base em sua situação atual, com análise de dados estatísticos. Após conhecer a região, buscou-se entender os entraves ao crescimento das exportações na região e também encontrar sugestões de como melhorar este cenário. É possível entender que os agentes do comércio exterior locais têm trabalhado de forma fechada e independente da cadeia e para que haja desenvolvimento regional seria importante integrar as ações da Indústria com as Universidades e o Governo.

PALAVRAS-CHAVE: 1. Desenvolvimento Regional 2. Conjuntura 3. Comércio Exterior.

ABSTRACT

This study has as objective to present a conjunctural analysis of the foreign commerce of Marília's Administrative Region. According to Brazil's growth and development in recent years, through literature review, questionnaires and interviews with businessmen and public authority sought to understand what has prevent the companies to export more and have a better share in this sector. The selected cities for this study are Marília, Ourinhos, Paraguaçu Paulista, Pompéia and Taramã; this choice was based on the Industrial Center and growth capacity in exportations. First of all it was made an historical analysis, through the Brazilian's Trading Liberalization, in this analysis it's possible to understand how the world, Brazil and the studied Region was during this period. It was analyzed the profile of these towns, starting with their history and reaching their current situation with statistical data analysis. After knowing the

¹ Graduada em Administração (Comércio Exterior) – Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM. Email: alevaccari@hotmail.com

² Graduado em Administração (Comércio Exterior) – Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM. Email: alisonmacmoraes@yahoo.com.br

³ Graduado em Administração (Comércio Exterior) – Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM. Email: fernandomarcelino19@hotmail.com

region, it was presented an understanding about the obstacles to increase the exportation in the Region and also find suggestions to improve this scenario. It's possible to understand that the local agents of foreign trade has worked without cooperation, independent of the productive chain and in order to have regional development should be important to integrate Industry, Universities and Government's actions.

KEYWORDS: 1. Regional development 2. Conjuncture 3. Foreign Trade.

INTRODUÇÃO

O mundo está passando por mais uma difícil transformação econômica. Os ambientes político e econômico internacionais se apresentam instáveis e as relações comerciais se veem num mar de incertezas, dificultando assim as decisões e aumentando a exigência sobre a eficiência dos fatores que compõem o comércio internacional mundial.

A posição de destaque no ambiente internacional, assumida definitivamente pelo Brasil desde os primeiros anos deste milênio, apresenta-o como potência emergente tanto no mercado de capitais como no de bens e serviços.

Com uma economia recém-aberta comercialmente, o Brasil conseguiu ano a ano reestruturar-se e desenvolver seu comércio exterior de maneira sólida e ascendente. Esta consistência e habilidade brasileiras têm se mostrado competentes ao ser postas a prova ante à nova crise mundial que estamos vivendo.

No entanto, o Brasil ainda é estruturalmente precário e ineficiente para a capacidade de seu comércio exterior, carecendo seriamente de investimentos para potencializar a magnitude de seu poder comercial.

O estado de São Paulo, enquadrado neste cenário brasileiro como motor produtivo da economia nacional, compreende a Região Administrativa de Marília, que mesmo inserida nesse ambiente altamente propício ao crescimento, apresenta números relativamente inexpressivos em comparação com as outras regiões administrativas paulistas.

Com o promissor parque industrial regional, é importante que sejam visualizadas as dificuldades que impedem ou atrapalham o comércio exterior de ser colocado como importante ferramenta do desenvolvimento industrial e social das cidades estudadas.

Este estudo é fundamental para a economia local, ao discutir soluções cabíveis já evidenciadas por estudos sobre o assunto, ou ainda, permitir que tais problemas

encontrados sejam assim aprofundados e devidamente resolvidos, permitindo à Região Administrativa de Marília um desenvolvimento mais expressivo e um destaque maior dentro do estado, valorizando a indústria local como um todo.

Para tanto, este trabalho é estruturado em três tópicos que servirão de base para o estudo do tema e a apresentação de nossas considerações finais. Isto, após a apresentação do tema, constituída dos objetivos, justificativa de escolha, bem como a respectiva metodologia de trabalho escolhida para a elaboração deste estudo acadêmico.

O primeiro tópico será dedicado à análise de fatos importantes e informações que compreendem o período da abertura comercial brasileira, ocorrida a partir do final da década de 1980. Aborda-se tal tema internacional, nacional e regionalmente. Serão apresentados indicadores econômicos e financeiros com o objetivo de embasar a problemática estudada neste trabalho.

Complementando as informações apresentadas no tópico anterior, a respeito das cidades estudadas na Região Administrativa, o segundo tópico será dedicado à exposição do perfil de algumas cidades que compõem nossa região administrativa. Devido ao grande espaço amostral de cidades, optou-se por realizar uma amostragem, desta forma, apenas cinco perfis são apresentados neste tópico.

Já no terceiro tópico, objetiva-se coletar por meio de entrevistas e questionários aplicados junto a formadores de opinião, empresários e autoridade pública, opiniões, informações e perspectivas de futuro para o comércio exterior da região.

Por último, mas não menos importante, apresentam-se as considerações finais sobre o tema. Tais considerações serão elaboradas após a minuciosa análise das informações, dados e opiniões, colhidos durante todo o processo de pesquisa e investigação do tema apresentado.

Portanto, o estudo objetiva contribuir da melhor forma acadêmica com o progresso regional, esperando que este trabalho sirva de base para muitos outros estudos similares, bem como o aprofundamento do tema aqui proposto.

O objetivo geral deste trabalho consiste em apresentar quais são as maiores dificuldades encontradas no processo de exportação pelas principais empresas exportadoras de Marília e região.

Para atender este objetivo geral têm-se como objetivos específicos:

Identificar o campo de atuação do comércio exterior na região analisada;

Discutir os principais fatores de entrave das exportações com origem na região analisada;

Fazer um levantamento de informações teóricas e estatísticas sobre as cinco cidades analisadas;

Analisar os motivos que causam dificuldades no aumento das exportações na região;

Sugerir soluções e melhorias viáveis para incrementar as exportações da região estudada.

Segundo a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados - SEADE (2009), a região administrativa de Marília é composta por 54 municípios, porém cinco deles se destacam, sendo responsáveis por 70% das exportações em tal região. São eles: Marília, Pompéia, Garça, Tarumã, Paraguaçu Paulista e Ourinhos.

Justifica-se o estudo observando a crescente tendência de integração comercial dos mercados mundiais, e principalmente a posição que o Brasil tem galgado nos últimos anos no cenário econômico global. Aliadas a este cenário, as exportações são responsáveis pela geração de emprego e renda na região. Com o estudo, será possível analisar as limitações e procurar alternativas para a expansão desta região.

A pesquisa será exploratória quanto ao objetivo, terá como sujeito as principais empresas exportadoras da região administrativa de Marília e também órgãos governamentais. O objeto a ser investigado será o conjunto das maiores dificuldades encontradas no processo de exportação das mesmas.

Para alcançar o objetivo proposto, o método de abordagem utilizado será o qualitativo, por meio do qual é possível analisar as variáveis do objeto em questão.

A coleta de dados será feita com o uso de dois procedimentos técnicos: a pesquisa bibliográfica e a entrevista estruturada. No primeiro momento da pesquisa, o método utilizado será a pesquisa bibliográfica. Em um segundo momento, será utilizada a observação direta através de questionário e entrevistas em algumas empresas exportadoras de Marília e Pompéia.

Com a finalidade de compreender a atual situação das empresas exportadoras da região estudada, a pesquisa inicial será no âmbito histórico, realizando uma análise da conjuntura internacional, nacional e regional e suas influências nestas empresas. Essa pesquisa visa identificar também possíveis fatores econômicos, políticos e sociais, que

possam ter influenciado a atual capacidade da região em seus negócios internacionais. Serão levantados também dados estatísticos para melhor embasamento e entendimento do estudo em questão.

1 A ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA E SUA INFLUÊNCIA NA REGIÃO DE MARÍLIA

1.1 A Abertura Comercial no Ambiente Internacional

A década de 1970 foi marcada pela liberalização econômica generalizada dos países da América Latina, iniciando-se com o Chile em 1973, Argentina em 1976, México em 1977 e posteriormente a Venezuela em 1979 (REGO, 2005), porém houve um certo atraso na liberalização por conta da dívida externa, retomando sua força no final da década de 1980.

O Brasil inicia seu processo de abertura em meados do ano de 1988, quando o então presidente da República, Fernando Collor de Mello, adotou uma política que enfatizava a concorrência e a competitividade.

O ano de 1991 é marcado pela assinatura do Tratado de Assunção, por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, caracterizando-se efetivamente o início do Mercado comum do Sul, o MERCOSUL. O tratado entrou em vigência a partir de 29 de novembro do mesmo ano, por meio de legislação própria e específica ratificada pelos países-membros, sendo que o referido tratado estabeleceu uma série de objetivos e princípios para o êxito da integração desejada, sendo definida a data de 31 de dezembro de 1994 para a sua constituição, conforme definem Kunzler (2002) e Cervo (2008).

Ainda no ambiente econômico-comercial internacional no período da abertura comercial Brasileira, destacam-se as rodadas do GATT, que culminaram com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), no ano de 1994 em uma reunião realizada em Marrakesh no Marrocos, através da Rodada do Uruguai. Tal organização foi criada com o intuito de suprir uma série de deficiências de seu antecessor, o GATT.

No âmbito político europeu, a reunificação alemã no ano de 1990, simbolizou o fracasso do comunismo, propiciando uma abertura das fronteiras da então Alemanha Oriental. No ano seguinte, na Europa Oriental, os primeiros conflitos se rompem na região dos Bálcãs, com enfrentamentos na Croácia e Bósnia-Herzegovina.

Na Europa, em termos econômicos, o ano de 1992 tem como marco a assinatura do tratado da União Europeia, que aconteceu em 7 de fevereiro de 1992, e previa regras claras para uma constante integração europeia, com a adoção de uma moeda única, e também uma política das quatro liberdades integradoras: Livre circulação de mercadorias; Livre circulação de serviços; Livre circulação de pessoas; e Livre circulação de capitais.

Na Ásia, o início da década de 1990, representou um grande desafio ao crescimento da economia Japonesa, pois a partir do ano de 1992 a economia japonesa entrou em uma estagnação técnica, crescendo a meros 0,7%, ante os 4% verificados em média até o ano de 1991, quando comparamos seu crescimento ao de outros países.

Ainda no ambiente asiático, a China teve um crescimento surpreendente após 1988, com o aumento de suas exportações anuais de cerca de US\$ 10 bilhões em 1988, para cerca de US\$ 250 bilhões no ano de 1997, com crescimentos máximos do PIB de 14,2% no ano de 1992.

Os Estados Unidos viviam por ocasião do início da década de 1990, um período de transição político-econômica, quando o final da Guerra Fria transformou o país na condição de então principal superpotência mundial, como evidencia Magnoli (1997).

Houve, portanto, no início da década, uma consolidação dos EUA no papel de líder econômico no cenário mundial, principalmente, segundo Malin (2002), quando se compara as taxas de crescimento anuais do PIB, porém, com relação a seu concorrente direto, o Japão (que teve uma estagnação no PIB a partir do ano de 1992, como já visto acima), em relação ao Brasil. Comparativamente, o PIB dos EUA em relação ao do Japão cresceu em torno de 41% nos dez anos que compreendem o período entre os anos de 1991 e 2001, indo de 1,7 vezes no primeiro ano do período e chegando à marca de 2,4 vezes no último ano do período citado.

O período que compreende a abertura comercial brasileira, no contexto internacional, é marcado, portanto, por significantes mudanças políticas e econômicas que de certa forma moldaram o ambiente internacional do presente. Muito embora o início do século XXI tenha trazido sérias mudanças no contexto econômico como, por exemplo, a evidência comercial de China e Brasil no comércio internacional, ou a decadência da economia americana, sem dúvida os acontecimentos do final da década

de 1980 e início da década de 1990, foram de suma importância para o crescimento da economia mundial e definição do cenário econômico mundial atual.

1.2 A Abertura Comercial no Brasil

A abertura comercial brasileira ocorreu entre os anos de 1988 e 1993, segundo Averbug (1999). Antes do governo Collor o comércio exterior brasileiro era caracterizado pelo protecionismo ligado à substituição de importações⁴ e o foco era conter as importações e incentivar as exportações para obter superávits comerciais.

Com essa política, as exportações brasileiras cresceram no período de 1980 a 1990 em média 4% ao ano. Segundo Rego et. al. (2005), havia no período uma instabilidade que levou ao sucateamento da indústria nacional e também a um grande atraso tecnológico tanto nos equipamentos quanto na gestão das empresas e mão de obra.

Em 1988, o Brasil iniciou uma reforma eliminando os controles sobre as importações e propondo uma redução tarifária. Averbug (1999) diz em seu artigo que em 1990 foi lançada uma nova Política Industrial e de Comércio Exterior e esta nova proposta cuidou da redução das tarifas que se daria entre 1990 e 1994. Como efeito deste plano a alíquota média caiu pela metade entre 1990 e 1993 e atingiu o seu nível mais baixo em 1995 quando chegou a 13%. Esses ajustes foram necessários no processo de abertura comercial para ajudar as empresas a sobreviverem à nova concorrência que se instalou.

Averbug (1999) mostra que no período de 1988 a 1997 houve um aumento de 57% das exportações brasileiras com crescimento médio anual de 4,6%, e no mesmo período as importações quadruplicaram crescendo em média 15,4% ao ano, levando o *superavit* da balança comercial de 1988 se tornar déficit a partir de 1995. Esse déficit ocorre com o crescimento das importações que não teve como contrapartida o aumento das exportações de bens e serviços.

4 "O conceito de substituição de importações, além de significar o início da produção interna de um bem antes importado, denota também uma mudança qualitativa na pauta de importações do país" (REGO et al., 2005, p.73)

A abertura também tinha como foco a reestruturação do parque industrial brasileiro, que estava em atraso comparado com a maioria dos países desenvolvidos, que começaram esse processo no final do século XVII. Para fomentar este crescimento, o governo implantou programas de incentivo à qualidade e à produtividade.

Muitos setores não tiveram tempo de se adaptar a esta situação, o que levou muitas empresas, devido ao menor consumo de seus produtos, a se endividarem e abrirem falência.

O presidente Collor apostou na ideia de modernização e abertura comercial, pois ele tinha uma visão de que o problema na economia brasileira era o atraso e a falta de competitividade, mas seu governo enfrentou estagnação e altas taxas de inflação. Com uma crise econômica no país e ainda enfrentando uma crise política, Collor foi alvo de uma Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) a qual resultou no seu *impeachment* em 29 de setembro de 1992. Quem assumiu a presidência foi seu vice Itamar Franco, em cujo governo foi lançado o Plano Real, que acabou com a crise hiperinflacionária. O Plano Real foi lançado em 1993 pelo ministro da Economia Fernando Henrique Cardoso que passaria por várias fases até o lançamento da moeda.

1.3 Impactos para a Economia Regional

A abertura comercial no Brasil no final da década de 1980 e nos primeiros anos da década seguinte, também influenciou o desenvolvimento das cinco cidades da Região Administrativa de Marília estudadas neste trabalho.

Os números desta época mostravam que aquele momento era de industrialização do interior paulista. FIESP em Nível (1994), em artigo da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a Universidade de Campinas (UNICAMP) tornava público que 24% da produção nacional era oriunda do interior paulista, e segundo o Departamento de Documentação, Pesquisa, Estudos e Avaliações (DEPEA) 57% dos empresários da capital do estado de São Paulo manifestavam interesse em transferir suas operações para o interior do estado e, visando uma redução de custos, traçavam estratégias de buscar conciliar a potencialização de seus fatores de produção com a qualidade de vida interiorana.

A FIESP em Nível (1994), destacava entre as principais razões para este fenômeno o crescimento da agroindústria de exportação e a expansão da agroindústria

canavieira. Agroindústria esta que foi principal alavanca para o desenvolvimento e emancipação de Tarumã naquele período.

Entre 1991 e 2000, de acordo com a Fundação SEADE (2009), a região de Marília manteve um ritmo de crescimento praticamente constante, exibiu taxa de 1,3% ao ano, abaixo da média estadual, 1,8% ao ano, e é caracterizada pelo baixo incremento populacional em várias décadas.

De acordo com dados da Fundação SEADE, de 1989 a 1994 em todas as cidades analisadas o crescimento populacional foi contínuo, próximo de 2% ao ano. Em 1994 a população destas cidades era a seguinte: Tarumã 9.950 habitantes, Pompéia 17.480 habitantes, Paraguaçu Paulista 35.675 habitantes, Ourinhos 82.434 habitantes e Marília 172.376 habitantes.

Com essa população crescente, a mão de obra local exigia maiores investimentos em qualificação. No que se refere a educação técnica e graduação tem-se, segundo a FIESP em Nível... (1994), que o interior paulista como um todo contava com mais de 47 mil metros quadrados de escolas, laboratórios e outras dependências didáticas profissionalizantes do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) e do Serviço Social da Indústria (SESI), nas principais regiões industrializadas do Estado, no final de 1994.

Cardoso Jr. e Fernandes (2000) observaram a inversão da formalização do trabalho desde 1970. Segundo a Fundação SEADE (2009), a Região Administrativa analisada apresentou um percentual de vínculos empregatícios em 1994 de 6,23% maior que em 1991. Mostrando que as observações de Cardoso Jr. e Fernandes (2000) destoavam do que se registrava na Região de Marília. Entretanto, Soares, Servo e Arbache (2001), observam que em países como o Brasil diversos fatores podem influenciar estes números, uma vez que as mudanças nas relações comerciais foram, em geral, muito rápidas e concomitantes com transformações no mercado de trabalho, adotando políticas de liberalização comercial repentinas ou radicais, o que traz potenciais efeitos para os preços relativos e na alocação dos fatores como, por exemplo, o crescimento de postos de trabalho através do desenvolvimento industrial da região.

Segundo dados da Fundação SEADE (2009) no agregado à Região Administrativa apresentou um crescimento de 0,99% em 1992 no número de estabelecimentos industriais em comparação ao ano anterior, e uma queda em 1993 de

4,22%, mostrando que as indústrias da região tiveram seu momento de maior dificuldade neste período, quando aproximadamente 79 estabelecimentos industriais tiveram que encerrar suas operações. Indo de conformidade com os números de vínculos empregatícios, que se mostrou em seu nível mais baixo naquele período. Nos anos que se seguiram a região apresentou crescimento médio de 5,65% ao ano, assim como os vínculos empregatícios retomam seu crescimento em 1995.

De acordo com a FIESP em Nível... (1994), no ano de 1993 foi registrado um declínio acentuado nas vendas reais do período, que registraram uma retração de 12,4% em abril de 1994, em comparação com o mesmo mês do ano anterior. Em termos dessazonalizados, a queda verificada foi de 13% em março do mesmo ano. Enquanto o Indicador de Nível de Atividade (INA) na indústria paulista registrava uma perda de 5,6% em comparação com 1980 evidenciando, assim, que a indústria local estava produzindo 5,6% menos em 1994 que em 1980. Como as vendas reais do período tiveram queda tão acentuada nos índices de crescimento, somada à instabilidade do período, é evidente que alguns estabelecimentos industriais não iriam resistir às dificuldades.

As cidades de Tarumã, Pompéia e Ourinhos tiveram um aumento no número de estabelecimentos industriais, enquanto Marília e Paraguaçu Paulista tiveram decréscimos, porém, destaca-se o decréscimo na cidade de Marília, que já detinha o maior parque industrial da região, estava registrando um crescimento negativo médio de 5% ao ano, encerrando o período em 1994 com 10% menos indústrias que em 1991.

Mesmo não sendo possível fazer conclusões com estas informações, é sugestivo que se faça um paralelo desta queda no número de estabelecimentos industriais na região com o momento de abertura comercial, pois segundo Silber (2009) neste período houve uma significativa reordenação da produção brasileira de um caso de autarquia para uma maior inserção no comércio internacional, dada a competitiva produtividade das modernas empresas internacionais, desverticalizando assim o processo produtivo doméstico.

De acordo com Kupfer (2003), os impactos da valorização do câmbio e da redução tarifária após o Plano Real sobre os níveis de proteção real da indústria provocaram o acirramento da competição com produtos importados. Como resultado ocorreu rápida deterioração da balança comercial.

No que diz respeito ao capital e sua disponibilidade durante a abertura comercial, segundo a Fundação SEADE (2009), o fluxo de depósitos totais em instituições financeiras da R.A. de Marília em comparação com o ano de 1988 oscilava anualmente entre altas e baixas, porém, nos sete anos analisados, os depósitos em instituições tiveram percentuais negativos.

Estes números indicam que a captação de recursos externos dos bancos seguia um ritmo instável. Quando a captação das instituições financeiras é alta, tanto maior é a disponibilidade e a oferta de crédito no mercado. No caso da R.A. que apresenta os dados de fluxo de depósitos mencionados no parágrafo anterior, a instabilidade da captação indica uma forte possibilidade de que o capital tivesse uma oferta baixa naquele período, acarretando em juros mais altos e com isso baixos investimentos.

Segundo a Fundação SEADE (2009), as operações de crédito registraram na região durante o período de abertura comercial, queda de 30,13% no volume em comparação com 1988. Ano a ano este índice acompanhou a oscilação dos depósitos totais, registrando um crescimento médio de 11% ao ano.

De acordo com o Ramos Sobrinho (1994), em Marília, 3% das empresas eram exportadoras, e por ser a cidade estudada com mais empresas exportadoras naquele ano, Marília já se destacava no comércio internacional de alimentos conforme evidencia o Anuário da Cidade de Marília, 1994. Os outros segmentos eram representados por uma ou duas empresas, como era o caso da Metalurgia.

A infraestrutura logística é outro tema também fundamental para o comércio internacional. Segundo a CNI - Confederação Nacional da Indústria (2005), a infraestrutura logística de transportes compreende rodovias, ferrovias, hidrovias, portos e transporte aéreo, e segundo Mascarenhas (2009), vice-presidente da CNI, desde a constituição de 1988, o Brasil passou a investir menos em infraestrutura, sem avaliar as consequências futuras e hoje está pagando um preço cuja maior parte sai do bolso dos empresários.

Segundo Ramos Sobrinho (1994), o município contava na época em seu sistema de transportes com três principais rodovias modernas e em bom estado de conservação a BR 153, a SP 294 e a SP 333. Naquele ano, 42 empresas operavam no transporte rodoviário de carga atendendo a indústria, comércio e agricultura da região. O transporte ferroviário na linha que ligava São Paulo a Panorama registrava um

transporte mensal de 2.100 toneladas de cargas, principalmente de pedras, cimento, adubos, tijolos e grãos. Enquanto o transporte aeroviário era feito no aeroporto da cidade, Frank Miloye Milenkovich, que registrava transporte mensal de 1,5 toneladas de carga.

Todas estas análises mostram que a região estava em crescimento nos anos em que o Brasil realizava sua abertura comercial, e esse momento movimentou a economia local, ora positivamente, ora negativamente, mas impôs novos desafios aos empresários locais e com esta retrospectiva histórica, faz-se necessária uma maior análise dos municípios envolvidos na pesquisa.

2 PERFIL DOS MUNICÍPIOS

2.1 Marília

No dia 4 de abril de 1929 foi criado o município de Marília, com território desmembrado de Cafelândia e Campos Novos Paulista. Marília foi berço de grandes empresas atuais como o Banco Bradesco fundado em 1943, e em 1961 nascia a empresa aérea Taxi Aéreo Marília, atualmente conhecida com a TAM.

Na década de 1970 houve um novo ciclo industrial no município com a instalação de novas indústrias, principalmente na área alimentícia e metalúrgica. Com a posterior instalação de vários cursos universitários, Marília pôde atrair vários jovens à região, o que ajudou no desenvolvimento do comércio do município.

Segundo o último dado divulgado da Fundação SEADE, hoje Marília conta com aproximadamente 490 estabelecimentos industriais; destes, 50 são da área alimentícia, o município tem um Produto Interno Bruto – PIB – de 2,460 bilhões de reais correntes.

A população da cidade chegou em 2009 com 227.649 habitantes, devido ao número populacional do município, o PIB *Per capita* de aproximadamente R\$ 10.900,00 é o segundo mais baixo das cidades estudadas. Marília, apesar de ter seu nível de riqueza baixo, tem bons indicadores sociais. Confirmando essa maior atenção para a área social com Índice de Desenvolvimento Humano do Município (IDH-M), que entre as cidades estudadas é o mais alto, sendo 0,821.

Em meio a isto, chega-se ao item comércio exterior como ferramenta de desenvolvimento regional, e foco deste estudo, verificamos uma participação baixíssima do Município nas exportações do estado, de 0,059% em 2008.

Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX – Marília teve apenas 18 empresas, dos diversos setores, exportando seus produtos em 2008. Isso se agrava quando a SECEX nos apresenta os dados da Balança Comercial de agosto de 2009 em comparação com agosto de 2008, pois o saldo positivo de 2 milhões e 73 mil dólares FOB do ano passado foi convertido este ano 805 mil negativo.

2.2 Ourinhos

Em 1908, cria-se o distrito de Paz de Ourinhos, elevado a município autônomo em 13 de dezembro de 1918 através da lei 1618 de 13 de dezembro do mesmo ano. A cidade conta hoje com cerca de 105.356 habitantes, de acordo com o dados disponibilizados pela Fundação SEADE (2009).

Com um Produto Interno Bruto – PIB – de 2,460 bilhões, é hoje a segunda colocada neste quesito entre as cidades pesquisadas, ficando atrás apenas de Marília.

A renda *per capita* é de cerca de R\$ 11.705,99, um valor razoavelmente baixo, ocasionado pelo grande número populacional do município. Com a população de 105.356 habitantes, revela-se a segunda pior colocada, melhor apenas do que Pompéia, porém perdendo no quesito de PIB Per Capita para a mesma.

Analisando os dados estatísticos acerca dos saldos comerciais da balança comercial do município, pode-se observar a predominância de valores deficitários. De acordo com dados disponibilizados pelo MDIC – Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio - a maior indústria importadora do município é a Fertilizantes Heringer S.A., e os produtos que lideram o ranking dos 5 produtos mais importados são exatamente componentes de fertilizantes.

Consequentemente, é possível concluir que o alto valor deficitário apurado na balança comercial, deve-se exclusivamente às altas importações provenientes desta empresa.

2.3 Paraguaçu Paulista

A cidade foi elevada a Município em 30 de dezembro de 1924, e é importante destacar que em 5 de março de 1997, Paraguaçu Paulista é transformada em estância turística.

Dados divulgados pela Fundação SEADE (2009), revelam que a cidade possui cerca de 43.848 habitantes e uma taxa de crescimento anual de 1,15% ao ano. Ainda sobre indicadores de território e população, seu grau de urbanização de 92,44%, ante uma média estadual de 93,41%.

Uma análise superficial dos dados apresentados na balança comercial do município denota um saldo bastante variável em termos superavitários. Talvez isto se deva pelo fato de que as duas empresas exportadoras locais atuem ou no ramo de commodities agrícolas ou na produção de cachaça, que estão sujeitas às variações das safras aumentando ou diminuindo suas exportações em razão da época do ano, para de certa forma, suprir o mercado interno. Tal afirmação baseia-se no fato de em pleno mês de Outubro do ano de 2008, a balança comercial do município tenha ficado positiva em cerca de 5 milhões de dólares.

2.4 Pompéia

Em 17 de setembro de 1928, foi criado o distrito do município de Campos Novos (atual Echaporã), recebendo o nome de Pompéia em homenagem a Aretuza Pompéia da R. Miranda, esposa do Fundador da cidade. Logo depois, em 24 de dezembro, o distrito foi transferido para o município de Marília. Em 30 de novembro de 1938, tornou-se município autônomo, com terras desmembradas dos municípios de Marília e Glicério.

Com 19.390 mil habitante e uma significativa agropecuária, abriga uma das maiores indústrias de implementos agrícolas do país em seu forte setor industrial que contempla empresas também de outros setores.

Ao analisar a balança comercial de Pompéia, de acordo com a Fundação SEADE, de agosto de 2008 até o mesmo mês de 2009 é possível verificar uma queda gradativa nas exportações devido ao cenário de crise no mundo. Mesmo com essas mudanças, Pompéia teve um saldo da balança com superávit de US\$ 25.857.671,00 no período analisado.

O PIB (em milhões correntes) é de 309,22 e a participação nas exportações do estado de 0,186393%. É possível verificar que a grande indústria de implementos agrícolas citada altera muito os índices, inclusive as oscilações da balança comercial refletem as vendas da mesma.

2.5 Tarumã

Em 1º de Janeiro de 1993, ocorreu a emancipação do município, ocasião na qual seu primeiro prefeito, Sr. Oscar Gozzi, foi empossado.

Pela análise dos dados da balança comercial de Tarumã, é possível verificar que ela também foi afetada pela crise mundial e que os meses de março e junho de 2009 foram críticos. Os dados ainda mostram que até agosto de 2009 ainda não havia ocorrido uma recuperação efetiva, apesar de já mostrar sinais de melhora.

Com uma população de 12.813 habitantes, a cidade tem 89,79% de sua área urbanizada. Sua participação nas exportações do estado é de 0,166473%, esse dado mostra que a usina, que tem suas instalações na cidade, reflete tanto nos dados da balança comercial quando nos outros dados relativos a economia e desenvolvimento da cidade.

2.6 Análise do Perfil dos Municípios

É possível notar, com base nos históricos apresentados, que as cidades estudadas possuem uma história de fundação que ocorre praticamente num mesmo intervalo de tempo, desde o final do século XIX até meados do século XX. Marília é a cidade que mais se destaca frente às outras pesquisadas em termos populacionais, haja vista sua densidade demográfica atual em comparação com as outras cidades estudadas. Com a análise dos históricos é possível notar que as cidades têm em comum um início na atividade agrícola, porém atualmente concentrando importantes indústrias, da área alimentícia, de commodities e de máquinas agrícolas, por exemplo.

No campo de Responsabilidade Social, é possível notar um avanço contínuo nos indicadores ligados às áreas de riqueza, longevidade e escolaridade, mantendo sempre médias crescentes, mesmo algumas cidades pesquisadas mantendo níveis abaixo da média estadual no caso do último indicador.

Outro ponto em comum das cidades estudadas é o efeito que a crise econômica mundial ocasionou nas exportações da região. Nota-se com base nos números apresentados que compõem a balança comercial de cada município que, no período que compõe o início da crise, a balança comercial dos municípios sofreu uma visível alteração negativa. Vale ressaltar, porém, que este estudo não contempla a destinação entre a produção excedente das indústrias, que eventualmente não tenha sido exportada no período de crise, e sua possível absorção pelo mercado interno.

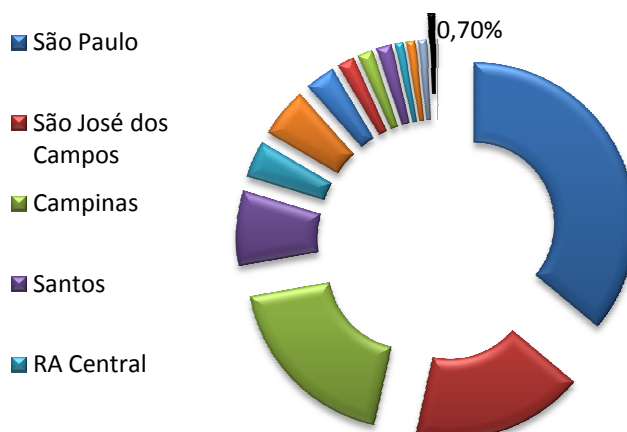
Desta forma, após apresentar o perfil das cinco cidades estudadas, o estudo segue para as perspectivas do comércio exterior regional, que dá nome ao próximo tópico.

3 PERSPECTIVAS DO COMÉRCIO EXTERIOR REGIONAL

Analisando as estatísticas atuais (2009) do comércio exterior da Região Administrativa de Marília, verificou-se que os dados são surpreendentes para a análise que está sendo realizada, posicionando a região de Marília, com um potencial demográfico e industrial maior, atrás de cidades com índices inferiores quando se refere a estes aspectos.

O Gráfico 1 demonstra a representatividade de cada região nas exportações do estado de São Paulo.

Gráfico 1: Participação das R.As. nas exportações do estado de São Paulo - 2008

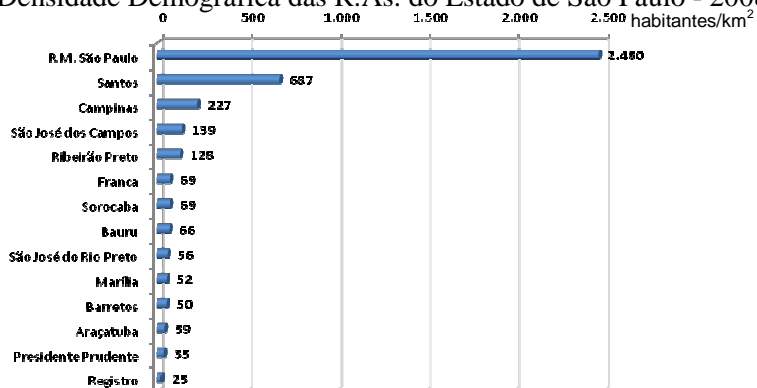


Fonte: Fundação SEADE, 2009
Elaboração Própria

No Gráfico 1 fica evidente que a representação das exportações da R.A. estudada é inferior a qualquer expectativa que possa ser feita analisando o porte da cidade de Marília e sua região.

Para aprofundar neste assunto, o estudo verifica se demográfica e industrialmente a R.A. estudada também se posiciona inferiormente.

Gráfico 2: Densidade Demográfica das R.As. do Estado de São Paulo - 2008

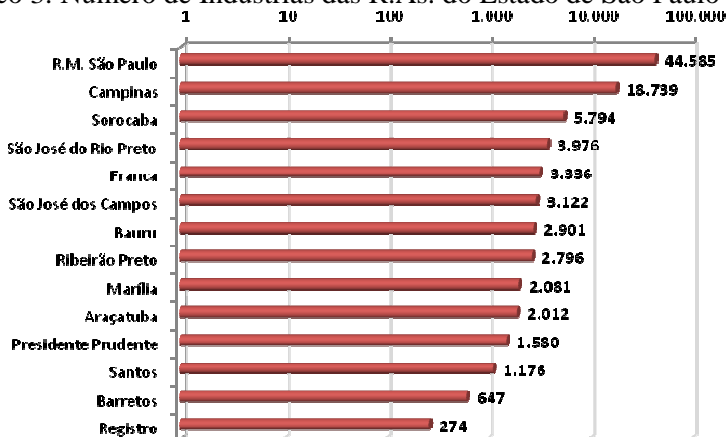


Fonte: Fundação SEADE, 2009
Elaboração Própria

Verifica-se que há regiões que possuem uma densidade demográfica bem menor que a da região de Marília e, mesmo assim, como se pode observar no Gráfico 2, estão com uma representatividade bem maior nas exportações do estado. Esta ligação, feita entre densidade demográfica e exportações refere-se ao desenvolvimento urbano da R.A., verificando-se uma necessidade de empregar esta mão de obra concentrada.

Para que a análise seja mais completa, no Gráfico 3 verifica-se o número de indústrias das R.As.

Gráfico 3: Número de Indústrias das R.As. do Estado de São Paulo - 2008



Fonte: Fundação SEADE, 2009
Elaboração Própria

O número de indústrias da Região estudada é realmente maior que de quatro regiões que possuem números de exportação mais significativos.

Basicamente os dois gráficos anteriores apresentam que a R.A. de Marília tem potencial para ter um comércio exterior mais forte e representativo do que tem atualmente.

O estudo então busca identificar quais são os impedimentos para o desenvolvimento do comércio exterior regional, para a partir daí encontrar caminhos cabíveis e formas endógenas de criar o desenvolvimento local.

Segundo Amaral Filho (1996) apud Boisier (1988), o modelo de planejamento de desenvolvimento centralizado e de forma intervencionista conduzidos pelo Governo Federal passa a ser estruturada a partir dos próprios atores locais realizada por meio de um processo definido como organização social regional, que tem por característica marcante deste modelo a ampliação da base de decisões autônomas por parte dos atores locais.

Amaral Filho (1996) diz que o conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo interno de ampliação contínua da capacidade de agregação de valor sobre a produção, obtendo assim como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda local ou da região, em um modelo de desenvolvimento regional definido.

Assim, o estudo irá apresentar a seguir as considerações de alguns formadores de opiniões como empresários de empresas exportadoras de Marília e Pompéia.

Inicialmente já foi possível perceber que o acesso a informações é a primeira barreira que o comércio exterior local tem para se desenvolver com pesquisas e projetos de desenvolvimento, no âmbito acadêmico.

Seriam pesquisadas empresas de todas as cidades estudadas, mas ao se contatar as empresas responsáveis por mais de 90% das exportações de Paraguaçu Paulista e de Tarumã, excluindo-se as que não se obteve sucesso no contato, descobriu-se que estas empresas não estão abertas para divulgar nenhum tipo de dado a este respeito, e que qualquer tipo de entrevista deveria ser descartada, devido a políticas internas. Este perfil incomunicável torna o acesso a informações dificultoso e conseqüentemente torna impraticáveis alguns projetos de desenvolvimento na área, pois ficam sem a visão do empresariado que atua na área. Além de impedir que a mão de obra que está sendo

qualificada visualize a área estratégica de comércio exterior com uma maior proximidade da prática profissional. Mão de obra esta que, muito provavelmente, será absorvida futuramente por estas empresas.

Em Marília a dificuldade encontrada quanto a este aspecto, também não foi diferente, grandes empresas se recusaram a incluir suas visões a respeito do comércio exterior. Entretanto, algumas empresas com grande representatividade no comércio exterior local, tradicionalmente ligadas ao meio acadêmico permitiram que as visões dos industriais fossem apuradas e apresentadas neste e em outros trabalhos acadêmicos.

A visão da Secretaria da Indústria e Comércio de Marília, é apresenada com intuito de visualizar as estratégias endógenas de comércio exterior do Município, e também buscar compreender o que o poder público municipal entende ao se deparar com dados que posicionam o Município abaixo das outras quatro cidades estudadas da região. É preciso verificar se há uma desaceleração na economia da cidade, ou ainda se o papel de líder regional deveria ser revisto.

3.1 Visão dos Industriais

Após analisar alguns dados da região e constatar que a mesma tem um potencial para exportar mais e assim promover um maior desenvolvimento, verificou-se a necessidade de se conhecer a visão de profissionais da área, especialistas e autoridades municipais. Desta forma, foi elaborado um questionário para identificar as dificuldades, potenciais e possíveis soluções em relação ao comércio exterior regional.

Com o objetivo de obter uma visão mais ampla da realidade de cada município que compõe a região estudada, decidiu-se entrevistar ao menos um profissional e uma autoridade municipal de cada cidade. Esbarrou-se, porém, na dificuldade em obter entrevistas com algumas empresas, como foi citado. Foram contatadas com êxito 4 empresas de Marília e Pompéia, nas quais se aplicou o questionário padrão.

Na entrevista realizada com o profissional da cidade de Pompéia, foi citado que a maior dificuldade enfrentada pelas empresas em geral no quesito exportação é o medo de arriscar, despreparo e desconhecimento do mercado. Especificamente em relação à empresa a quem representa, citou as barreiras comerciais e exigências do mercado externo como principais fatores que dificultam as exportações. Contudo, em sua visão profissional, ele acredita que são fatores que podem ser adequados e superados. Cita

como exemplo, a estratégia adotada pela empresa, de produção no exterior seguida da importação e posterior reexportação com a utilização de facilidades como o *Drawback*, que, segundo Castro (2001), é um incentivo fiscal à exportação. Em relação às dificuldades enfrentadas pelas empresas em geral, conforme citado anteriormente, o profissional sugere a difusão de conhecimentos sobre o assunto com os empresários.

Barreiras comerciais e dificuldade de penetração no Mercado Comum Europeu e nos Estados Unidos da América são outras dificuldades comentadas. Os europeus impõem muitas normas e padrões técnicos que acabam aumentando o custo do produto e tornando a exportação inviável. Já os Estados Unidos impõem barreiras e oferecem subsídios a suas empresas.

O entrevistado informa também que nas negociações internacionais a Empresa tem como Incoterm mais usado o FCA seguido pelo FOB. Frisou ainda que a Empresa deve se preocupar em vender e em momentos de câmbio desfavorável fazer os reajustes necessários nos preços.

Na cidade de Marília, foi entrevistado o proprietário de uma comercial exportadora que exporta produtos variados como, balas, biscoitos, pirulitos, móveis, calçados, etc. Este profissional relatou suas dificuldades em trabalhar neste setor citando como empecilhos a vulnerabilidade cambial, a lentidão de órgãos governamentais em liberar licenças e outros documentos, os impostos para micro e pequenas empresas que são muito elevados e a emissão de muitos documentos que aumentam a burocracia de cada operação.

Para melhorar as operações de comércio exterior na região, ele sugere que o governo trabalhe com uma política de câmbio mais equilibrada, promova uma desburocratização, invista em infraestrutura nas estradas e portos, incentive empresas exportadoras no item tributação e cobre taxas menores nos fechamentos de câmbio para assim incentivar as empresas a continuar exportando seus produtos.

A empresa do entrevistado tem sofrido com medidas protecionistas e o país no qual encontra maiores empecilhos para exportar é os Estados Unidos da América, pois neste país os negociantes relutam em dar garantias de pagamento gerando assim um entrave nas negociações. O entrevistado tem como estratégia para abordar clientes a participação em feiras, visita a possíveis clientes, telefonemas, entre outros meios

disponíveis. Ele ainda diz que o câmbio desfavorável faz a empresa perder competitividade global. O Incoterm mais usado pela comercial exportadora é o CIF.

Outro entrevistado, atuante no mercado há cerca de 17 anos, representa uma empresa que produz e exporta principalmente balas, pirulitos e confeitos, concorrendo principalmente com a Turquia no cenário Europeu, com EUA e Canadá na América do norte, e Argentina e Colômbia na América do Sul. A principal dificuldade nas exportações, em sua opinião, se refere ao câmbio constantemente instável, que muitas vezes obriga a empresa a aumentar os preços, podendo tornar seu produto menos competitivo no mercado mundial – e a política econômica atual. Ressalta também o impacto das medidas protecionistas adotadas por alguns países nas exportações brasileiras. Especificamente falando em relação aos Estados Unidos, o profissional destaca além do protecionismo, a concorrência local classificando-a como muito forte. Também se refere, mas em menor intensidade, às dificuldades ocasionadas pelas deficiências logísticas, de falta de mão de obra qualificada e da burocracia brasileira.

O próximo entrevistado representa outra empresa comercial exportadora que teve sua iniciação no mercado internacional no ano de 2005. Tem sede na cidade de Marília, porém, representa produtos de toda a região, principalmente produtos da cidade de Pompéia, sendo em grande parte peças, componentes de peças e maquinários agrícolas.

Fazendo um paralelo sobre os entraves às exportações, cita também a carga tributária como um dos principais problemas enfrentados pelas empresas da região, uma vez que a alta tributação, mesmo que feita de forma indireta, tende a aumentar o preço dos produtos brasileiros frente aos concorrentes. Em relação às variações cambiais, ressalta que são fatores decisivos na tomada de decisão, pois podem afetar significativamente o preço do produto nacional no mercado internacional, porém, como estratégia de mercado, sua empresa busca adequar sua oferta e demanda ao fator econômico, adequando seus negócios a fim de evitar prejuízos decorrentes de uma eventual variação cambial negativa.

Em sua opinião, a APEX – Agência Brasileira de Promoção das Exportações tem papel fundamental na promoção do comércio exterior local e nacional, uma vez que é através de feiras e exposições – muitas delas promovidas pelo órgão em questão – que são prospectados novos clientes.

Curiosamente, o entrevistado cita como dificuldade externa, a barreira da comunicação. “[...] Países que não utilizam o inglês para comunicação. Exemplo: Senegal [...]”. Quando se muda o foco das dificuldades para o ambiente nacional, quando se fala de empresas brasileiras buscando prospecção internacional, ele cita como dificuldades a alta burocracia, a logística de transporte, a alta carga tributária e a falta de incentivos à exportação como os grandes vilões das exportações da região, principalmente das pequenas empresas que nunca exportaram.

3.2 Secretaria de Indústria e Comércio de Marília

Como se verificou desde o início deste estudo, a R.A. de Marília se apresenta subcolocada comparando-se a representação das suas exportações com as do estado de São Paulo. Outras R.As. que possuem densidade demográfica e parques industriais menores que a R.A. estudada conseguem ter exportações bem mais significativas.

O estudo ainda surpreende apresentando a cidade de Marília como a quinta maior exportadora da R.A. Pelo alto grau de urbanização e um maior grau de desenvolvimento industrial, Marília se posiciona atrás de cidades muito menores e isso faz com que se questione o papel que a cidade representa na região, e ainda se esta informação indica uma desaceleração no crescimento industrial mariliense.

Segundo avalia o Secretário da Indústria e Comércio de Marília, Paulo Boechat, este dado isoladamente é insuficiente para que se façam análises tão restritivas.

Para Boechat, a balança comercial não caracteriza por si só desenvolvimento do município. Ele questiona inclusive se os municípios que exportam mais que Marília (Pompéia, Tarumã, Paraguaçu Paulista e Ourinhos) estão revertendo esse montante ganho com as expressivas exportações em desenvolvimento e investimentos nestas cidades. É preciso verificar dados mais interessantes aos governos municipais, como o IDH, que revela um panorama maior do desenvolvimento municipal.

Segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (2009) o IDH, além de computar o PIB per capita, depois de corrigi-lo pelo poder de compra da moeda de cada país, também leva em conta dois outros componentes: a longevidade e a educação. Essas três dimensões têm a mesma importância no índice, que varia de zero a um.

Tabela 1: IDH-M 2000

Índice de Desenvolvimento Humano Municipal - IDHM 2000					
Marília	Ourinhos	Paraguaçu Pta.	Pompéia	Tarumã	Estado
0,821	0,813	0,773	0,816	0,775	0,814

Fonte: Fundação SEADE, 2009
Elaboração Própria

Pode se observar que Boechat afirma corretamente na Tabela 1 que, apesar de Marília exportar um valor menor que as outras cidades estudadas, o município tem um grau de desenvolvimento humano superior que a maioria delas, sendo superada apenas por Pompéia.

Outro dado mais recente divulgado pela Federação das Indústrias do estado do Rio de Janeiro – FIRJAN – monitora periodicamente as potencialidades de desenvolvimento sócio-econômico de uma região considerando as diferentes realidades.

De acordo com a FIRJAN (2009) o Índice de Desenvolvimento Municipal, pode ser considerado mais apto para avaliar a realidade dos municípios brasileiros, e em relação ao IDH-M, tem como principal vantagem a periodicidade anual, enquanto o outro é censitário, de dez em dez anos.

Tabela 2: IFDM 2006

Índice FIRJAN de Desenvolvimento Municipal -2006						
Ranking IFDM		MUNICÍPIOS	IFDM	Emprego & Renda	Educação	Saúde
Nacional	Estadual					
8°	8°	Marília	0,9052	0,8666	0,9243	0,9248
52°	48°	Tarumã	0,8623	0,8736	0,8394	0,8738
254°	171°	Paraguaçu Pta.	0,7949	0,7190	0,8615	0,8042
256°	173°	Pompéia	0,7946	0,5696	0,9103	0,9038
383°	243°	Ourinhos	0,7668	0,5680	0,8697	0,8627

Fonte: FIRJAN, 2009
Elaboração Própria

A Tabela 2 apresenta a cidade em uma colocação muito superior que a das outras cidades estudadas. Em oitavo lugar no ranking da FIRJAN, Marília apresenta números bem mais empolgantes em emprego e renda, educação e saúde, do que em exportações. Por isso, o índice de 0,91 classifica a cidade com um alto desenvolvimento humano.

O Secretário completa afirmando que o comércio exterior pode produzir um crescimento desordenado, pois depende de questões instáveis como política internacional e câmbio. E, com isso, possivelmente o IDH municipal seria afetado negativamente em decorrência desta volatilidade comercial, se pensar nos impactos que o desemprego gerado por queda de demanda ou por falta de matéria-prima do mercado internacional poderia causar no setor produtivo local.

Hoje, segundo Boechat, pode-se dizer que o poder público municipal não vê o comércio exterior como principal ferramenta ou alternativa para potencializar o desenvolvimento regional. O estudo de cadeias competitivas regionais se mostra muito importante, antes que o município fomente qualquer ação de promoção do comércio exterior, para que não haja enganos e que a inserção de uma cadeia potencial no mercado internacional tenha menores riscos para o desenvolvimento local, e com isso maiores probabilidades de sucesso.

Neste raciocínio, o Secretário destaca cadeias fortes na nossa região como móveis, plásticos, metalurgia e principalmente alimentos baseados na agricultura local, como são os casos dos derivados de amendoim e doces derivados da glicose da cana-de-açúcar. Estas cadeias lastreadas por uma agricultura regional forte permitem uma maior segurança ao produtor local em relação a indústrias de biscoitos, por exemplo, que dependem primordialmente do trigo importado para manter sua produção em ritmo normal e crescente. A cadeia produtiva segura também irá se apresentar mais competitiva no mercado internacional, por isso, as possibilidades de sucesso são potencializadas.

Com as cadeias competitivas identificadas, o Secretário reconhece que o poder público pode fomentar ações e projetos que promovam melhor o comércio internacional de Marília. Atualmente Boechat, considera que Marília, assim como outros municípios da região, não está preparada para uma forte atuação no mercado internacional. Mesmo assim, confirma que o município tem se beneficiado com os empregos diretos e indiretos que o comércio exterior gera na cidade.

Hoje o município tem buscado firmar parcerias em projetos que irão de alguma forma promover o comércio exterior local. Uma delas é a parceria com o curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual Paulista (UNESP) de Marília.

A SAGE é a uma Empresa Junior organizada pelos alunos de Relações Internacionais da UNESP de Marília. Segundo os organizadores, a Empresa Junior foi criada em 2005 para prática acadêmica do curso. O enfoque principal era a internacionalização de marcas e cidades.

Durante três anos os organizadores do projeto buscaram a Prefeitura Municipal de Marília para a parceria de internacionalização da cidade. De acordo com o SAGE, esta parceria daria não só visibilidade, mas também confiabilidade ao trabalho realizado pela equipe. Este ano a parceria foi devidamente estabelecida e o que se esperava foi comprovado, o número de projetos é crescente e a procura pelo trabalho aumentou.

O trabalho que o grupo realiza efetivamente na área de Comércio Exterior é chamado de Projex. Este trabalho realiza análises de mercado, levantamento de informações e diversos trabalhos de um Departamento de Marketing Internacional.

A SAGE acredita que os trabalhos e projetos realizados pelo grupo poderão fomentar o desenvolvimento do comércio exterior regional, pois os projetos são realizados também para outras prefeituras e empresas da região.

Este trabalho é um exemplo de parceria que ajuda os agentes envolvidos, prefeitura e universidade, trocarem informações e conhecimento. Para os estudantes, o projeto vai trazer experiência prática e aprendizado, já para a prefeitura esta parceria pode trazer desenvolvimento e visibilidade da cidade em outras regiões e países.

Outro exemplo é a Feira de Alimentos que está sendo organizada para o ano de 2010. Segundo Indústria (2009), a primeira Feira do setor será realizada de 13 a 15 de abril de 2010. O evento será promovido pela Prefeitura através da Secretária de Indústria e Comércio, Associação das Indústrias de Alimentos (ADIMA) e o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP).

As entidades envolvidas neste projeto também afirmam que a parceria entre poder público e entidades de classe existe e tem produzido frutos de desenvolvimento local. Estas organizações entram como representantes dos empresários fomentando ações como a Feiraliment. Certamente, são entidades que podem ser envolvidas em projetos de desenvolvimento do comércio exterior regional.

3.3 Visão Macroeconômica Especializada

Para que fosse apresentada também uma visão mais técnica das dificuldades apuradas até agora e do cenário atual do comércio exterior regional, decidiu-se contatar além dos profissionais já entrevistados, um profissional acadêmico especializado em comércio exterior que tivesse uma visão mais ampla e mais focada no ambiente macroeconômico.

Sérgio Pereira, bacharel em Relações Internacionais com especialização em Negócios Internacionais, com 20 anos de experiência na área, colaborou com empresas dos ramos siderúrgico, têxtil e químico. Professor universitário, palestrante e autor de diversos artigos publicados em jornais, revistas e portais especializados em Comércio Exterior e Relações Internacionais, no momento é Gerente de Mercado Internacional da Cia Nitro Química – divisão química do Grupo Votorantim.

Sérgio destaca que no campo do comércio exterior estadual, os paulistas contam com uma malha rodoviária de qualidade superior à média nacional, com estradas mais amplas e conservadas, o que possibilita o escoamento da produção com mais facilidade, bem como uma maior rapidez no transporte, o que é sem dúvida uma vantagem competitiva. Em contrapartida, os recursos hidroviários são de longe muito inexplorados e carecem de investimentos, como por exemplo, o caso do Porto de Santos, sobre o qual há muito tempo se fala em investimentos na ampliação e no aumento do calado, mas até o momento não houve mudanças significativas, enquanto a malha ferroviária não é suficientemente extensa para cobrir toda a dimensão do Estado.

O profissional ressalta também, na sua opinião, que não há de imediato reflexo dos investimentos destinado pelo Programa de Aceleração do Crescimento – PAC – à manutenção de portos, aeroportos e rodovias.

Para Sérgio, é evidente e óbvio que há um grande desbalanceamento na matriz de transporte que privilegia o modal rodoviário, em detrimento dos modais ferroviário e aéreo, que seriam mais adequados à realidade brasileira.

Cita o estudioso a importância do exportador brasileiro conhecer os Incoterms. Segundo ele, a não compreensão da maneira correta dos Incoterms envolvidos na negociação pode causar um real dano à operação. Explica ele que os Incoterms que envolvem condições de entrega muito complexas, podem trazer prejuízos financeiros ao

exportador caso ele não conheça bem o ambiente de negócios e seus desdobramentos no país de destino.

Sérgio levanta que a imagem das empresas brasileiras no exterior é comprometida pelas vendas apenas quando o câmbio está favorável. Isso gera incertezas ao cliente externo quanto a disponibilidade de fornecimento no momento que não for favorável. Outro fator que gera incertezas sobre as exportações brasileiras é a excessiva utilização do Incoterm FOB nas negociações. Para ele, este tipo de serviço não agrega valor ao produto, fazendo com que a entrega de mercadoria brasileira não seja nenhum pouco vantajosa. Para Sérgio, é preciso fazer mais, ir até o cliente, conhecer a sua necessidade e, claro, entregar o produto à sua porta. É um tratamento diferenciado que gera receita para a empresa, pois tem um custo maior, sem que o preço seja majorado, pois na realidade houve simplesmente uma transferência de valor.

Ele conclui que a posição brasileira de competitividade logística não é das melhores do mundo e tem muito a ser melhorado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo dedicou-se a reunir as informações acerca do Comércio Exterior na Região Administrativa de Marília.

Baseado em dados estatísticos comprobatórios de um baixo aproveitamento do comércio exterior, buscou-se identificar quais as cidades que mais o utilizavam, sendo que são elas: Marília, Ourinhos, Paraguaçu Paulista, Pompéia e Tarumã.

O desenvolvimento do trabalho se deu em três tópicos e inicialmente se apresentou o fato mais relevante das últimas décadas para o Comércio Exterior brasileiro; a abertura comercial nacional, que iniciou a nova era da política comercial do Brasil. Neste momento, foram apresentadas as consequências deste fato para o comércio internacional brasileiro e regional.

Foram encontradas dificuldades de acesso às informações e alguns entraves para o desenvolvimento deste estudo. Ao se analisar esses empecilhos, descobriu-se como primeira barreira a realidade que os agentes responsáveis pelo desenvolvimento de projetos, estudos e identificação do comércio exterior da região têm vivenciado, o que tem desestimulado, possivelmente, diversos outros trabalhos que poderiam

especializar a mão de obra, conseqüentemente potencializando o Comércio Exterior regional.

O segundo tópico apresentou um perfil das cinco principais cidades em valor de exportações, detalhando características que histórica e estatisticamente levou estes municípios a se tornarem o que são atualmente.

Com o terceiro tópico, verificou-se estatisticamente que o comércio exterior regional estudado, mesmo com um número populacional e industrial mais significativo que de outras regiões, tem se posicionado inferiormente a estas outras.

Assim, foram apresentadas as visões dos diversos agentes da área para que a atual realidade fosse discutida e que as dificuldades encontradas pudessem ser debatidas. Cada agente pode visualizar diferentes problemas que possivelmente impedem o maior desenvolvimento das exportações locais.

Os empresários pesquisados da região atuam superando barreiras como as dificuldades cambiais, a excessiva burocracia e uma logística de transporte deficiente, desinformação, e o medo de enfrentar os desafios do comércio exterior antes mesmo de saber quais são eles. Em adição, todos foram unânimes ao se referirem a mão de obra que não está qualificada o suficiente para uma produtividade maior, pois na área técnica de comércio exterior, hoje, faltam profissionais com as exigências que o mercado impõe aos empresários. Devido a isso, o crescimento das exportações se torna lento e dependente da qualificação dos profissionais com o passar do tempo.

Outro ponto convergente, foi a alta tributação que prejudica a competitividade dos produtos no mercado internacional; também o desenvolvimento e crescimento das indústrias locais. Para superar estes impedimentos identificados, os empresários tentam encontrar saídas que garantam o funcionamento comercial de suas empresas no mercado internacional, como plantas no exterior para ganhar competitividade sobre o câmbio.

Ações como esta estão fora de alcance para a maioria das empresas exportadoras da região. Assim como a prioritária reformulação de diversas diretrizes regulatórias e políticas de comércio exterior do país, pois estas, além de dependerem de tempo e muita vontade política, necessitam de altos investimentos financeiros.

Para que a pesquisa não fosse unilateral, buscou-se a Prefeitura Municipal de Marília para apresentar as ações, projetos e as visões políticas que envolvem o objeto de estudo. O Secretário de Indústria e Comércio de Marília destacou a importância do

Índice de Desenvolvimento Humano, e com ele justificou os números não muito significativos de comércio exterior que o município apresentou em comparação com as outras cidades estudadas da região.

O Secretário mostrou, mediante de uma parceria realizada com a UNESP, que o poder público municipal está aberto a ações e projetos que visem maximizar e potencializar a internacionalização da região. A UNESP, por sua vez, representada nesta parceria pela Empresa Junior, SAGE, por meio de seus organizadores, houve uma morosidade para que a parceria fosse realizada, porém, quando ela foi estabelecida, afirma que houve maior procura pelo serviço e um reconhecimento maior dos trabalhos.

Na área profissional acadêmica, a ótica apresentada, em entrevista por e-mail, foi do especialista Sérgio Pereira, que destacou as possíveis práticas comerciais dos exportadores brasileiros, que prejudicam o comércio exterior nacional, como a falta de perícia no uso dos Incoterms nas negociações internacionais. Além disso, ele destaca a desatenção para com o cliente internacional, tanto na entrega da mercadoria quanto na venda influenciada pela vantagem e desvantagem cambial.

Observa-se, com isso, que o Comércio Exterior não é sinônimo de desenvolvimento; mas, se bem utilizado pode ser ferramenta de auxílio para potencializá-lo.

Em uma análise geral do exposto, verifica-se que cada agente encontra barreiras diferentes para o desenvolvimento do comércio internacional e, isoladamente, busca formas de superá-las. Esta comunicação limitada, deficiente ou inexistente tem tornado os projetos públicos inconsistentes na sua aplicação, e a qualificação da mão de obra prejudicada pela falta de acesso às informações da atual necessidade das empresas neste setor. A desinformação e o despreparo, aliados a projetos que não contemplam todas as vertentes do comércio internacional, geram a insegurança e o risco das operações e até mesmo erros fatais para exportadores iniciantes.

Assim, acredita-se com este estudo que uma maior interação dos empresários, das universidades e do poder público municipal, fariam as ações de desenvolvimento endógeno, utilizando o Comércio Exterior como ferramenta na Região Administrativa de Marília, ter maior probabilidade de sucesso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL FILHO, J. Desenvolvimento regional endógeno em um ambiente federalista. In: PLANEJAMENTO e políticas públicas. Brasília, IPEA, n. 14. dez. 1996. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/ppp/ppp14/amaralfilho.pdf>>. Acesso em: 28 out. 2009.

AVERBUG, A. **Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90**. Banco Central do Brasil, 1999. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro/eco90_02.pdf>. Acesso em: 13 jun. 2009.

CARDOSO Jr., J. C.; FERNANDES, S. **A informalidade revisitada: evolução nos últimos 20 anos e mais uma hipótese para pesquisa**. IPEA/DISOC, 2000 (Nota Técnica). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_014i.pdf>. Acesso em: 31 mai. 2009.

CERVO, A. L. (Org.). **A Organização Mundial do Comércio**. Brasília: Thesaurus, 2008. (O Livro na Rua, 13)

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. Indicadores de Competitividade na Indústria Brasileira. 2. Ed. rev. e atual. Brasília: CNI, 2005.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. Diretoria de Desenvolvimento Econômico. Divisão de Estudos Econômicos. **Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal**. Rio de Janeiro: jul. 2008, ano 1.

FUNDAÇÃO SEADE (2009). **Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados**. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br/index.php>>. Acesso em: 25 mai. 2009.

IPEADATA. Fundação **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?65370046>>. Acesso em: 25 mai. 2009.

KUNZLER, J. P. **MERCOSUL e o Comércio Exterior**. 2 ed.. São Paulo. Aduaneiras, 2002.

KUPFER, D. A indústria brasileira após 10 anos de liberalização econômica. In: SEMINÁRIO BRASIL EM DESENVOLVIMENTO, 2003, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ, 2003. Disponível em:

<http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/a_industria_brasileira_apos_10_anos_de_liberalizacao_comercial.pdf>. Acesso em: 01 out. 2006.

LUDOVICO, N. **Exportação você está preparado**. São Paulo: STS, 2008.

MAGNOLI, D. **Globalização Estado nacional e Espaço Mundial**. São Paulo: Moderna, 1997.

MALIN, M. **Por Favor, Ponham os Números em Perspectiva**. Disponível em: <<http://www.observatoriodaimprensa.com.br/artigos/iq251220023.htm> >. Acesso em: 08 jun. 2009.

MASCARENHAS, J. F. **Infra-estrutura e comércio exterior**. Disponível em: <<http://www.200maiores.com.br/artigos/comercio-exterior/69-infra-estrutura-e-comercio-exterior>>. Acesso em: 26 out. 2009.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 15 mai. 2009.

NÍVEL de atividade da indústria cai em abril. Notícias. **Revista Informativa do Sistema FIESP / CIESP / SESI / SENAI / IRS**, São Paulo, n.61, p.30. Maio 1994.

PREFEITURA MUNICIPAL DE MARÍLIA. **Dados de Marília**. Disponível em: <<http://www.marilia.sp.gov.br>>. Acesso em: 30 mai. 2009.

PREFEITURA MUNICIPAL DE OURINHOS. **Desenvolvimento Econômico**. Disponível em: <<http://www.ourinhos.sp.gov.br>>. Acesso em: 30 mai. 2009.

PREFEITURA MUNICIPAL DE POMPÉIA. **História**. Disponível em: <<http://www.pompeia.sp.gov.br>>. Acesso em: 30 mai. 2009.

PREFEITURA MUNICIPAL DE TARUMÃ. **História de Tarumã**. Disponível em: <<http://www.taruma.sp.gov.br>>. Acesso em: 30 mai. 2009.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **O IDH:** Índice de Desenvolvimento Humano. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/idh/>>. Acesso em: 27 out. 2009.

RAMOS SOBRINHO, U. (Coord.). **Marília: dados.** Marília: Prefeitura Municipal de Marília, 1994. Anuário Informativo 1994.

REGO, J. M.; MARQUES, R. M. **Economia Brasileira.** 2 ed. São Paulo. Saraiva, 2005.

SILBER, S. D. **Mudanças estruturais na economia brasileira (1988-2002):** Abertura, Estabilização e Crescimento. Disponível em: <<http://www.usp.br /prolam/simao.pdf>>. Acesso em: 31 mai. 2009.

SOARES, S.; SERVO, L. M. S.; ARBACHE, J. S. **O que (não) sabemos sobre a relação entre abertura comercial e mercado de trabalho no brasil.** Rio de Janeiro: IPEA, 2001. (Textos para discussão, 843).