AS INDÚSTRIAS DE PEQUENO PORTE NA CIDADE INDUSTRIAL DE CURITIBA E SUAS POSSIBILIDADES DE SOBREVIVÊNCIA NA REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL*

*The small industries in Industrial City of
Curitiba and its survival possibilities on the
industrial restructuration*

Gisele ZAMBONE

RESUMO

As pequenas empresas no Brasil são frequentemente objetos de pronunciamentos e projetos políticos. Embora muito se fale de seu importante papel na industrialização brasileira, o tratamento efetivo (pesquisas, financiamentos etc.) que recebem por parte dos governos não é compatível com o tratamento retórico de que são alvo. Para compreendermos este universo industrial, analisamos as pequenas empresas instaladas na CIC, verificando o quanto estão preparadas para a reestruturação industrial vigente e que medidas têm sido tomadas para serem competitivas, aí incluindo-se iniciativas próprias ou eventualmente incentivadas por agências de desenvolvimento de formação de redes ou *clusters*, apontando para uma nova possibilidade de atuação das indústrias da CIC.

Palavras-chave: pequenas empresas, reestruturação industrial, competitividade.

ABSTRACT

Small companies in Brazil are frequently the target of political speeches and projects. Although their important role in the Brazilian process of industrialization is acknowledged, the actual treatment those companies receive (in terms of funding and research) by governmental agencies is

* Os dados aqui apresentados são resultantes da pesquisa desenvolvida no curso de mestrado da Universidade Federal do Paraná do Departamento de Geografia, sob orientação do Prof. Dr. Luis Lopes Diniz Filho. A pesquisa de campo foi desenvolvida de fevereiro a abril de 2001.

very different from rhetoric. To better understand this industrial scenario and its movements we analyzed the small industries in the CIG quarter, trying to verify how much prepared they are for the industrial restructuring, the actions they implemented to become more competitive, including their own or via governmental incentives, promoting the clustering, and pointing towards new possibilities of action in these small industries located in CIG.

Key-words: small companies, industrial restructuring

As pequenas empresas são frequentemente objetos de pronunciamentos e projetos políticos, os quais tematizam os problemas daquelas, bem como a importância quantitativa, a capacidade de sobreviver nos períodos de crise etc. Embora muito se fale do importante papel das pequenas empresas na industrialização brasileira, o tratamento efetivo (pesquisas, financiamentos etc.) que recebem por parte dos governos não é compatível com o tratamento retórico de que são alvo.

A situação problemática das pequenas e médias indústrias constitui foco de pronunciamentos públicos das autoridades, tema de congressos e seminários de estudo e também objeto de pesquisa e ensino em instituições universitárias (...). Não obstante, as políticas econômicas oficiais favorecem as grandes empresas; a partir do pressuposto quanto maior, melhor e mais eficiente" (RATTNER, 1979, p. 47).

Embora as declarações de Rattner tenham mais de 20 anos, a situação das pequenas empresas praticamente não se alterou, principalmente quando se trata do Paraná. As políticas dirigidas para as grandes empresas da Região Metropolitana de Curitiba (RMC) ilustram este quadro, uma vez que apoiaram as grandes empresas estrangeiras em detrimento das pequenas e médias indústrias locais.

Ao desenvolver um estudo sobre as empresas de pequeno porte (PMEs), é necessário destacar a grande heterogeneidade de definições que se encontra abrigada debaixo desta denominação. Podemos iniciar pela dificuldade de diferenciar pequenas e médias empresas. Muitos dos autores que tratam do tema utilizam a mesma sigla, PMEs, para designar tanto as micros quanto as pequenas e médias empresas, sendo que estas podem ser ligadas ao comércio, indústria, ou até mesmo serem empresas rurais, não havendo, muitas vezes, distinção do setor em que atuam.

Para conceituar as PMEs, RATTNER (1979, p. 50) afirma que: "a vasta literatura existente sobre o assunto não apresenta uniformidade de

critérios para definir as dimensões do que sejam pequenas e médias empresas (...). Na bibliografia brasileira há definições baseadas em parâmetros díspares e nem sempre suscetíveis de correlação". Quanto aos aspectos qualitativos, LEONE (1991) apresenta uma lista de opiniões de diversos pesquisadores, que poderíamos utilizar para identificar uma pequena empresa. São elas:

- usam trabalho próprio ou de familiares;
- não possuem administração especializada fora da empresa;
- não pertencem a grupos financeiros ou/e econômicos;
- não tem produção em escala;
- são receptoras de mão-de-obra liberada do setor rural;
- são campo de treinamento de mão-de-obra especializada e de formação de empresários;
- há uma estreita relação pessoal do proprietário com os empregados e dos clientes com os fornecedores;
- apresenta dificuldade em obter crédito;
- apresenta um papel complementar às atividades industriais mais complexas etc.

Considerando elementos quantitativos para classificação destas empresas, uma das formas mais empregadas é a classificação com base no número de funcionários. Esta classificação não é isenta de críticas, como, por exemplo, a de que tal número depende da composição técnica do capital, ou de que a adoção deste critério poderia levar a classificar, numa mesma categoria, empresas "tradicionais" e empresas dinâmicas que fazem uso intensivo de mão-de-obra. No entanto, são várias as instituições no Brasil que utilizam unicamente os critérios quantitativos para classificar as empresas, como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a Federação das Indústrias e Empresas do Paraná (FIEP), o Sindicato das Micro e Pequenas Indústrias (Simpi), a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), o Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Sebrae) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

A mescla do faturamento com o número de empregados é apontada por RATTNER (1979) como método quantitativo mais adequado. Com este

pressuposto, adotamos, para classificar nossa amostra de indústrias, o critério estabelecido pela Comissão de Micro, Pequenas e Médias Empresas do Mercosul, o qual estabelece coeficiente padrão para cada porte, como exposto na tabela abaixo.

TABELA 1 - CLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS POR PORTE, MERCOSUL

Categoria	POm-ate	Vm-ate US\$	Coefficiente ¹ -ate
Micro	20	400.000,00	0,52
Pequena	100	2.000.000,00	2,25
Média	300	15.000.000,00	10,00

AS PMEs NA DÉCADA DE 90

Estudos sobre as PMEs têm dado destaque às relações destas com as Grandes Empresas (GEs). As reformulações das GEs em busca de maior flexibilidade tem levado estas empresas a subcontratar as PMEs, mas exigindo destas uma melhoria da qualidade de seus processos e produtos. A externalidade da produção das GEs para as PMEs sob a forma de subcontratação, libera as primeiras para que possam concentrar seus esforços de investimentos em atividades selecionadas, como pesquisa e desenvolvimento. Mas, para que as PMEs possam realmente se integrar à atividade econômica com possibilidades reais de sobrevivência e expansão, é preciso que estas tenham acesso e possam adotar inovações técnicas e organizacionais, abandonando suas vantagens competitivas centradas no baixo custo de sua mão-de-obra.

A evolução dos processos tecnológicos, ligados principalmente à microeletrônica e às transformações ocorridas no mercado, com a abertura comercial, a consolidação dos blocos regionais como o Mercosul (em específico para o Brasil), tende a modificar, e de fato modificou, as funções das PMEs brasileiras. O paradigma tecnológico posto proporciona a possibilidade de produção em menor escala, possibilitando dimensões menores para as plantas industriais, para o número de funcionários e para o maquinário. Permite ainda um maior controle da produção, que se

¹ O coeficiente é estabelecido considerando: C= coeficiente de tamanho da empresa; POm= número de funcionário da empresa; POm= número referencial de funcionários; V= faturamento anual da empresa; Vm= faturamento anual de referência. C= 10. (PO/POm x V/Vm) %.

dá em empresas terceirizadas. Tudo isto contribui para a nova função que as PMEs passam a ocupar.

Dentro deste quadro de mudanças, encontramos nas PMEs nacionais, na década de 90, uma situação bastante delicada. Como podemos verificar no gráfico abaixo, as microempresas representam o maior número de empresas e, conseqüentemente, são as que apresentam a maior variação no número de criação e fechamento, demonstrando sua grande fragilidade, sendo as empresas de pequeno porte as mais prejudicadas, o que indica uma grande incapacidade de se sustentarem.

GRÁFICO 1- MORTALIDADE E VARIAÇÃO LÍQUIDA DAS FIRMAS NO BRASIL EM % - 1995/1997

FONTE: ASERIO, S.; PUG, F. R. (2000) Criação e fechamento de firmas no Brasil, dez.1995/ dez.1997. Texto para a discussão 79, BNDES. Rio de Janeiro/RJ.

NOTA:
Microempresa: com até 19 empregados;
Pequena Empresa: de 20 a 99 empregados;
Média Empresa: de 100 a 499;
Grande Empresa: com mais de 499 empregados.

É preciso considerar também que a sobrevivência das PMEs está intimamente ligada à capacidade de controlar o mercado final, que passa por um aumento da atenção dada à inovação do produto, à sua qualidade, aos canais de comercialização e aos problemas da moda. Alguns destes fatores relacionam-se à capacidade da pequena empresa de ser flexível, o que torna possível amoldar-se mais facilmente às mudanças, ou seja, a demandas específicas e a oportunidades de mercado inesperadas, produzindo objetos de vida curta no mercado, que entram e saem da moda com muita rapidez, compensando, de certa forma, a desvantagem do pequeno capital, dado pelo difícil acesso às fontes de financiamento, e absorvendo um mercado que as grandes empresas não conseguem atender com tanta rapidez, dada a rigidez de sua estrutura. A flexibilidade nas PMEs reside, muitas vezes, na ausência de regras definidas e rígidas de produção e produto.

SOUZA (1993) alerta, contudo, que não se pode confundir flexibilidade com desrespeito à legislação. Sobre este fato, são ilustrativos o uso de mão-de-obra não registrada e a não observância das normas de segurança e da legislação trabalhista de forma geral. Somemos a isto operários sem qualificação e mal remunerados, e teremos um tipo de "flexibilidade", ou seja, uma facilidade de conseguir mão-de-obra, produzindo com menores custos, que não apresenta qualquer relação positiva com o "novo" e com a competitividade. Ao contrário, pode significar aumento de custos e queda de receita, pois a mão-de-obra mal qualificada pode provocar a deterioração mais rápida dos equipamentos, dada a falta de conhecimento sobre manuseio correto; os produtos apresentam baixa qualidade, o que pode provocar "encalhamento" da produção, ou ir para o mercado e gerar um mal estar nos consumidores, que, então, não voltam a consumir produtos daquela empresa. Destac-se, dessa forma, a ilusão do ganho.

Dado o novo paradigma tecnológico que vem emergindo nas últimas décadas, o processo de inserção internacional do Brasil em direção ao novo padrão industrial e a nova ordem econômica internacional, depende do estabelecimento de políticas industriais que permitam, com os padrões de qualidade exigidos, entrar no processo de competição internacional. Para SUZIGAN e SOUZA (1991) a participação do Estado, via medidas de políticas industriais, deve necessariamente contemplar as PMEs dos ramos mais dinâmicos, "todavia a situação atual e as perspectivas dos ramos internacionais em termos de competitividade não podem ser ignoradas. E aqui não pode ser desprezado o peso representado pelas PMEs nesses setores".

O modelo de desenvolvimento adotado pelo Brasil discrimina as PMEs e favorece a concentração e centralização de capital, o que provoca o desaparecimento de grande parte das empresas. São necessárias ações para desenvolver mais objetivamente uma melhor integração dos pequenos negócios com as grandes empresas, de modo que as relações sejam de complementaridade. Mas o incentivo à criação de PMEs de tecnologia avançada é condição fundamental para manter ou desenvolver esta relação.

Após este breve relato sobre as PMEs no Brasil, partiremos para a realidade encontrada nas PMEs do bairro CIC em Curitiba, criado na década de 70 para ser o parque industrial da cidade e que configurou uma área de grande importância nas décadas de 70 e 80 para a industrialização do Paraná.

AS PMEs DO CIC

Quando visualizamos o CIC por número de empregados (tabela 2), percebemos que este bairro concentra grandes empresas, sendo a presença das microindústrias bem inferior à média observada no município, caracterizando-o como o local de instalação de pequenas, médias e grandes indústrias de Curitiba. A pequena porcentagem de microindústrias se dá em razão de estas não serem exigentes quanto à localização, estando muitas vezes junto à moradia de seu proprietário (em Curitiba podemos considerar, ainda, a existência de alguns barracões de indústria mantidos pela prefeitura municipal, que se espalham pela porção sudeste do município, ainda que a quantidade de empresas aí instaladas não seja significativa). Quanto às pequenas indústrias, estas não estavam previstas no projeto inicial da CIC, passando a receber incentivos para se localizarem nesta área apenas no final da década de 80, quando o grande número de terrenos industriais ainda vazios e uma grande dívida em nome da CIC S.A. fez com que houvesse um programa para atração destas empresas.

TABELA 2 - INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO EM CURITIBA DISTRIBUÍDAS POR NÚMERO DE EMPREGADOS - 1999

Número de Empregados	Curitiba	CIC	CIC-Curitiba
0-19	90,47%	64,73%	7,39%
20-99	7,21%	19,10%	26,86%
100-499	2,00%	8,88%	47,90%
acima de 500	0,33%	2,29%	68,67%
TOTAL	100,0%	100,0%	

FONTE: SICT/PR, 1999.

NOTA: Dados trabalhados pelo autor.

Quanto aos gêneros industriais, visualizamos a predominância de alguns (tabela 3) como química, papel e papelão, produtos farmacêuticos etc. Em contrapartida, alguns gêneros não estão representados pelas pequenas empresas da CIC. Nota-se a ausência de empresas dos gêneros mais tradicionais, como têxteis, vestuário, produtos alimentícios e gráfica.

* Utilizando a classificação de Torres (1993), que distribui os gêneros industriais entre: indústrias de bens intermediários, composta pelos gêneros minerais não metálicos, metalurgia, papel e papelão e química; indústria tradicional: madeira, mobiliário, couros e peles, têxtil, vestuário, produtos alimentares, bebidas, fumo, editorial e gráfica e diversas; e indústria tecnológica: mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte, borracha, farmacêuticos, perfumaria, sabões e velas e produtos de matéria plástica" (PIRKOWSKI, 1998, p. 95).

Isto não significa, no entanto, que as empresas de pequeno porte do CIC não estejam atuando em setores tradicionais – basta verificarmos os gêneros madeira e mobiliário para encontrarmos pequenas empresas em setores tradicionais neste bairro.

TABELA 3 - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO COM 20 A 99 EMPREGADOS POR GÊNERO, CURITIBA, 1999

Gênero	Curitiba	CIC	%Curitiba
Móveis não metálicos	8,1%	7,4%	31,3%
Móveis em madeira	11,3%	11,8%	22,8%
Mecânica	10,6%	17,8%	42,9%
Materiais elétricos e de comunicação	6,1%	8,8%	37,5%
Materiais de transporte	4,9%	5,9%	34,9%
Óleos	8,4%	11,8%	36,4%
Mobiliário	9,1%	4,4%	16,9%
Papel e papelão	2,7%	5,9%	57,1%
Borracha	1,9%	2,8%	40,5%
Cozido e pastel	1,3%	1,3%	23,9%
Outros	2,3%	5,9%	66,7%
Produtos farmacêuticos e veterinários	0,9%	1,3%	50,0%
Perfumaria, sabão e vinhos	2,7%	1,3%	14,3%
Produtos de plásticos e outros	3,9%	5,4%	55,0%
Têxtil	0,9%	0,9%	0,0%
Veículos, peças e acessórios de veículos	6,3%	6,2%	0,0%
Produtos alimentícios	11,3%	2,8%	6,0%
Siderúrgica	0,9%	0,9%	0,0%
Equipos e gráficos	6,9%	0,9%	0,0%
Diversos	5,8%	2,8%	22,2%
Total	100,0%	100,0%	

Fonte: Dados SICTUPP e RPPR.

Nota: Dados trabalhados pelo autor.

Verifica-se também o quanto alguns gêneros (tabela 3) predominam e se concentram no CIC de forma distinta das demais áreas da cidade, alguns chegando a representar mais da metade de todas as PMEs daquele gênero, considerando todo o município. Entre estas encontramos:

- química, com 66,7%;
- papel e papelão, com 57,1%;
- produtos farmacêuticos e veterinários, com 50%;
- produtos de materiais plásticos, com 50%;
- mecânica, com 42,9%;

- material elétrico e de comunicações, com 37,5%.

Estes gêneros representam setores mais dinâmicos da indústria (indústrias tecnológicas em sua maioria), os quais, dentro do quadro de reestruturação industrial, apresentam um papel de destaque, possibilitando vislumbrar oportunidades de ganhos para o processo industrial que se desenvolve no CIC.

O processo industrial, a relação entre as empresas, a RMC e a Companhia de Desenvolvimento de Curitiba (CIC) apresentaram mudanças significativas na última década. O processo de reestruturação industrial que se instalou no Brasil exigiu das empresas novas posturas para a manutenção ou aumento de sua competitividade. Dentro desta postura, encontramos o processo de *desintegração vertical*, isto é, a especialização das grandes empresas nas atividades essenciais para a competitividade (concepção, P&D, marketing e outras, dependendo do setor de atividade), fazendo com que o recurso à subcontratação seja amplamente utilizado. Quando tratamos das indústrias de pequeno porte da CIC, apenas 30% delas afirmam ser subcontratadas, o que mostra que a maioria das pequenas indústrias do CIC está desvinculada ao processo de reestruturação. Sobre este assunto, RATTNER (1985, p. 54) afirma que "as empresas não integradas ao esquema de subcontratação tem que procurar caminhos próprios para expandir ou sobreviver, o que é conseguido apenas com a superação de muitas dificuldades definidas pela própria fragilidade dessas empresas face as empresas que estão mais bem integradas às grandes unidades produtivas".

Verificamos também que a terceirização, outro aspecto ligado às mudanças do processo industrial entre as empresas, o que é apontada como um elemento essencial ao novo padrão industrial, ocorre em 46% das empresas, mostrando que um considerável número não tem buscado outra forma de produzir.

A implantação de novas técnicas de organização da produção (*just in time*, controle de qualidade total etc.), também é um recurso utilizado pelas empresas neste novo padrão industrial, mas verificamos que 39% das empresas não possuem programas de qualidade ou programas de aperfeiçoamento de sua mão-de-obra, mostrando que um número significativo não buscou melhorias técnicas ou administrativas em seu processo, perdendo capacidade de competir dentro dos novos padrões industriais.

As empresas de pequeno porte do CIC não relatam que foram atraídas para Curitiba ou para a própria CIC devido às mudanças industriais ocorridas na RMC nos últimos cinco anos, principalmente com a instalação

das montadoras de automóveis. A idade média das empresas é de 21 anos, o que demonstra uma razoável consolidação destas empresas no mercado, mas não as impede de buscarem novos clientes neste novo quadro industrial.

A atratividade do CIC está relacionada principalmente à infraestrutura e às exigências do zoneamento urbano, como indicado em 72% das respostas. A proximidade com outras empresas industriais, como fator de atratividade para o CIC, que poderia apontar para a formação de um cluster de empresas, aparece em apenas 18% das respostas, demonstrando que não houve uma preocupação com proximidade física, típica dos clusters de indústrias.

A produção sobre encomenda é uma realidade bastante difundida entre as PMEs do CIC, como podemos verificar na análise dos dados. Este elemento, ligado aos novos padrões industriais, permite planejar melhor os estoques. Mas as transformações das formas de relacionamento entre empresas exigem relações contratuais mais estáveis, com contratos formais feitos entre as empresas. Não foi este relacionamento "moderno" que encontramos, pois os entrevistados declararam que as encomendas são feitas de forma esporádica, sem contratos formais.

O relacionamento entre as empresas, seja na situação de subcontratada, seja na de contratante, não está restrito à CIC, o que mais uma vez demonstra a não formação de um cluster de empresas. O contato entre as empresas está restrito ao sul do país e a São Paulo, aliás, antigo fornecedor de bens manufaturados para o Paraná, como mostram os dados do período de formação do CIC. Estes dados demonstram que a formação do bairro pode ter permitido que a importância de São Paulo, como fornecedor de insumos industriais, tenha reduzido, mas a área industrial de maior importância no Brasil ainda exerce influência sobre Curitiba e, conseqüentemente, sobre o Paraná.

CARLEIAL (1997) afirma que a RMC, na década de 90, é um espaço produtivo integrado à dinâmica nacional e decorrente de uma série de transformações ocorridas na estrutura produtiva do estado do Paraná, bem como da existência de uma boa condição de ensino e potencial pesquisa, através de incubadoras tecnológicas, do núcleo do Programa Brasileiro para o Desenvolvimento das Exportações de Software. Sobre a presença de instituições de pesquisa e de apoio às PMEs, nossos entrevistados citaram somente o Sebrae, evidenciando uma falta de conhecimento de outras entidades que poderiam estar contribuindo, como aponta CARLEIAL, para a formação de pólos regionais através da parceria entre indústria, governos locais e instituições de ensino e pesquisa.

Em nossa pesquisa de campo nos deparamos com empresas que se relacionam de forma restrita, limitando-se a relações entre fornecedores de insumos ou compradores de produto final, não apresentando uma integração do processo produtivo, nem mesmo relações entre empresários vizinhos. A outra empresa é vista somente como concorrente e o governo do estado e/ou o local como cobrador de impostos.

Os fatores necessários para a formação de uma rede de empresas ou de um cluster precisam ser vigorosamente trabalhados. A indução destas empresas para que venham a participar da formação de clusters não é apenas uma questão direta de desenvolvimento local, mas deve ser vista como uma busca de alternativa de competitividade. Como apontado por CASTELLS (1999), as redes são os componentes fundamentais das organizações no processo de reestruturação atual e devem ser vistas como um fenômeno social e cultural, implicando em uma interdependência, no seio da qual é preciso compartilhar valores, objetivos e normas, mas que, em contrapartida, possibilita mais eficiência e ganhos de produtividade.

A atual Companhia de Desenvolvimento de Curitiba³ não foi capaz de gerar uma dinâmica industrial capaz de atrair outras indústrias ou de criar um processo de integração entre aquelas já instaladas. Além disso, sua atenção se volta hoje para o turismo e para as empresas de software, abandonando a idéia de atração de grandes empresas. A CIC já não possui áreas para oferecer, sua infra-estrutura não é um diferencial e as indústrias que vieram para a RMC na última década participam de outras cadeias produtivas, não se integrando com as indústrias instaladas no bairro. É preciso, sem dúvida, buscar e desenvolver novas oportunidades para que a CIC se mantenha como eixo dinâmico de expansão da economia local, sem deixar de atentar para o fato de que Curitiba, dentro do quadro metropolitano, deixa de ser a única área industrial e passa a centralizar uma série de serviços especializados, destacando-se como ponto de comando dos fluxos financeiros e de poder no contexto da RMC e do Paraná (FIRKOWSKI, 1997, 1998).

³ Antiga CIC S.A., órgão responsável pela implantação do parque industrial do CIC.

REFERÊNCIAS

CARLEIAL, L. Sistemas Regionais de Inovação (SRI) e a relação entre firmas: as "pistas" para um formato de desenvolvimento regional. *Revista Economia do Nordeste*, Fortaleza, v. 28, n. especial, jul. 1997.

CASTELLS, M. *A era da informação: economia, sociedade e cultura. A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1989. v. 1.

FIRKOWSKI, O. L. de F. Industrialização e ação do estado. Considerações sobre a Região Metropolitana de Curitiba/PR. *Revista RA'E GA*, Curitiba, n. 1, p. 119 - 131, 1997.

_____. Industrialização, questão ambiental e Mercosul: breve análise da inserção do Paraná. *Revista RA'E GA*, Curitiba, n. 2, p. 85 - 106, 1998.

LEONE, N. M. G. A dimensão física das pequenas e médias empresas: à procura de um critério homogeneizador. *Revista de Administração de Empresas Fundação Getúlio Vargas*, v. 31, n. 2, p. 53-59, 1991.

RATTNER, H. *Pequena e média empresa no Brasil 1963/1976*. São Paulo: Símbolo, 1979.

_____. *Pequenas Empresas: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência*. São Paulo: Brasiliense, 1985. v. 1-2.

SOUZA, M. C. de A. F. Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial. Campinas, 1993. Tese (Doutorado) - Unicamp.

SUZIGAN, W; SOUZA, M. C. de A. F. *Política industrial e pequenas e médias empresas no Brasil*. Trabalho elaborado para o Institute of Developing Economies, de Tóquio. Campinas, 1991.