

DENISE RAUTA BUIAR

**PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS: NOVAS
POSSIBILIDADES DE INSERÇÃO NA REESTRUTURAÇÃO DA
ECONOMIA BRASILEIRA ?
(UM ESTUDO A PARTIR DO ESTADO DO PARANÁ)**

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre. Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^ª Dr^ª Liana Maria da Frota Carleial.

CURITIBA

1994

DENISE RAUTA BUIAR

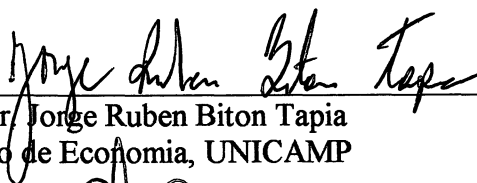
**PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDÚSTRIAS: NOVAS POSSIBILIDADES
DE INSERÇÃO NA REESTRUTURAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA?
(UM ESTUDO A PARTIR DO ESTADO DO PARANÁ)**

Dissertação aprovada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre no Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná, pela Comissão formada pelos professores:

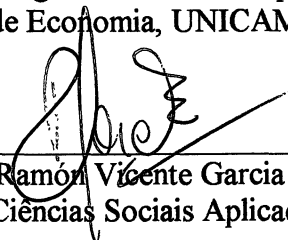
Orientadora:



Prof^ª Dr^ª Liana Maria da Frota Carleial
Setor de Ciências Sociais Aplicadas, UFPR



Prof. Dr. Jorge Ruben Biton Tapia
Instituto de Economia, UNICAMP



Prof. Dr. Ramón Vicente García Fernández
Setor de Ciências Sociais Aplicadas, UFPR

Curitiba, 27 de Maio de 1994

Aos meus pais, Carlinho e Geni, que me conduziram
para a vida,

Ao José Antonio e à Analiz, razão da minha existência.

AGRADECIMENTOS

À minha orientadora, Professora Doutora Liana Maria da Frota Carleial, pelo apoio incansável, extrema dedicação e competência, primordiais para a elaboração deste trabalho.

Ao Professor Doutor Ramón Vicente Garcia Fernandez pelas importantes observações feitas na versão preliminar.

Ao Diretor Geral do Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná, Professor Ataíde Moacyr Ferrazza extensivo a toda a Direção desta Instituição pela compreensão e incentivo à realização deste trabalho.

À DIREP do CEFET-PR nas pessoas do Professor Ernani Augusto Brescianini e Hélio Gomes de Carvalho.

Ao SEBRAE-PR nas pessoas de Clóvis Bettoni, Mário Sakimoto e Francisco Carlos Tosin.

À UNIPEM/ISAD-PUC, na pessoa de Miriam Palmeira.

Ao José Antonio Buiar, pelo incansável apoio de editoração e arte final.

À minha maninha Viviane e aos amigos Mafalda e Flaviano pelo carinho e apoio sempre presentes.

E de modo todo especial, ao anjinho chamado Analiz, que teve toda a paciência deste mundo.

SUMÁRIO

SUMÁRIO	V
LISTA DE QUADROS.....	VII
LISTA DE GRÁFICOS.....	X
RESUMO.....	XI
ABSTRACT.....	XII
INTRODUÇÃO	1
1. CAPITAIS DE PEQUENO E MÉDIO PORTE: CONTRIBUIÇÕES CLÁSSICAS E INTERPRETAÇÕES RECENTES.....	8
1.1. Visão Clássica: Marx e Marshall.....	8
1.2. Inserção das PMEs no Processo de Desenvolvimento Econômico.....	15
1.2.1. Visões Modernas: Steindl, Labini, Schumpeter e Rattner	15
1.2.2. O Novo Paradigma Tecnológico e as PMEs.	23
2. QUADRO INSTITUCIONAL E PAPEL DAS PMES NA ECONOMIA MUNDIAL	33
2.1. Papel das PMEs no Mundo	33
2.2. Interferências do Meio Externo às PMEs.....	37
2.2.1. PMEs e Economia Informal	38
2.2.2. PMEs e Políticas Governamentais.....	40
2.2.3. PMEs e Grandes Empresas	41
2.2.4. PMEs e Cooperação Internacional	43
2.3. PMEs no Japão	44
2.3.1. Política Tecnológica para as PMEs	46
2.3.2. Processo de Subcontratações.....	47
2.4. PMEs na Itália.....	49
2.5. PMEs na Coreia	53
2.6. PMEs nos Estados Unidos	56
3. O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL, PAPEL DAS PMES INDUSTRIAIS NO BRASIL E A CONTRIBUIÇÃO DO APARATO INSTITUCIONAL.....	61
3.1. Papel das PMEs Industriais no Brasil.....	61
3.2. Processo de Industrialização Brasileiro.....	71
3.3. Ação Governamental e Privada no Apoio às PMEs - Pós "Milagre" Brasileiro	76
3.3.1. Estatuto da Microempresa na Década de 90.....	86
3.4. Tecnologia e PMEs Brasileiras	88
3.5. Considerações Finais	90

4. PMES NO PARANÁ: AS BASES HISTÓRICAS E SUA INSERÇÃO, SEU DESENVOLVIMENTO E SEU PAPEL NO SETOR INDUSTRIAL	94
4.1. Processo Histórico da Industrialização Paranaense	94
4.1.1. Paraná: A Emancipação-Conservadora	95
4.1.2. Erva-Mate, Madeira e Pecuária: 1853 a 1930.....	98
4.1.3. Ciclo do Café	100
4.1.4. Modernização da Agricultura Paranaense - Soja e Trigo	103
4.1.5. Industrialização Paranaense	105
4.2. Modernização da Indústria Paranaense	111
4.3. Papel das PMEs Industriais na Economia Paranaense	117
4.4. PMEs Paranaenses por Ramos de Atividade	123
4.5. Considerações Finais	128
5. FLEXIBILIDADE E AMBIÊNCIA DAS PMES PARANAENSES: O QUADRO DAS POSSIBILIDADES.	131
5.1. Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná: Estruturação Metodológica.....	131
5.2. Dados de Caracterização do Empresário e da Empresa.....	133
5.3. Flexibilidade das PMEs Paranaenses.....	135
5.3.1. Mudança Tecnológica.....	135
5.3.2. Flexibilidade X Desorganização	139
5.3.3. Flexibilidade com Relação ao Meio Externo.....	141
5.4. Ambiência das PMEs no Paraná	144
5.4.1. SEBRAE-PR.....	145
5.4.2. Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná- CEFET-PR....	148
5.4.2.1. Pesquisa Tecnológica - Balcão de Teses	149
5.4.2.2. Seção de Produção Escolar	150
5.4.2.3. Incubadora Tecnológica de Curitiba.....	150
5.4.2.4. Teses na Empresa.....	151
5.4.2.5. Disque CEFET	152
5.4.2.6. Empresa Júnior.....	152
5.4.2.7. Pós-Graduação em Informática.....	153
5.4.2.8. Pós-Graduação: Agentes de Inovação Tecnológica.....	154
5.4.3. Instituto Superior de Administração de Empresas do Paraná/PUC-Universidade para a Pequena Empresa (ISAD/UNIPEM).....	154
5.4.4. Bom Emprego Industrial Urbano	156
5.4.5. Programa Paranaense de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Micro e Pequena Empresa- PADT/BRDE	158
5.4.6. Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade.....	159
CONSIDERAÇÕES FINAIS	161
ANEXOS.....	166
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	199
RELAÇÃO DE SIGLAS	204

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 -	Distribuição Percentual das Indústrias Segundo o Pessoal Ocupado- Em Países Selecionados.....	37
Quadro 2 -	Atividades Governamentais para apoiar o Desenvolvimento Tecnológico da Pequena e Média Empresa	47
Quadro 3 -	Posição da Pequena e Média Empresa Industrial (PME)a da Indústria de Transformação Coreana 1963-1990b	55
Quadro 4 -	BRASIL: Participação das PMEs no Total dos Estabelecimentos Industriais, Comerciais e de Serviços	62
Quadro 5 -	BRASIL: Indicadores do Número de Estabelecimentos , Pessoal Ocupado e Valor da Produção na Estrutura Industrial, de acordo com o Tamanho.1960 - 1985.....	64
Quadro 6 -	BRASIL: Percentual do Número de Estabelecimentos das Micro e Pequenas Empresas Industriais por Ramos de Atividade	69
Quadro 7 -	BRASIL: Percentual de Pessoal Ocupado das Micro e Pequenas Empresas Industriais por Ramos de Atividade	69
Quadro 8 -	BRASIL: Percentual do Valor da Produção das Micro e Pequenas Empresas Industriais por Ramos de Atividade	70
Quadro 9 -	Produção Industrial no Paraná, em Comparação com Brasil, por Grupos - 1949 E 1970. (Composição Percentual).....	109
Quadro 10 -	Região Metropolitana de Curitiba. Pessoal Ocupado por Setores, na Região e no Estado e sua Participação Relativa - 1970.	110
Quadro 11 -	Taxa de Crescimento Anual do PIB , no Paraná e no Brasil - 1970-89. (Em %)	111
Quadro 12 -	Participação do Paraná na Renda e Produtos Brasileiros - 1970-80-85-89. (Em %) ...	112
Quadro 13 -	Participação dos Setores Econômicos no PIB Paranaense (anos selecionados)	112
Quadro 14 -	Distribuição do PIB, segundo os Principais Gêneros Industriais, no Paraná-1970-1980-1985-1989	114
Quadro 15 -	Principais Setores da Indústria Paranaense por Participação Percentual no PIB Industrial do Paraná - 1989.....	114
Quadro 16 -	Distribuição do Valor Adicionado da Indústria de Transformação segundo Principais Gêneros de Atividade, em Curitiba e Região Metropolitana de Curitiba (R.M.C.)- 1980-1985-1989 (em %).....	116
Quadro 17 -	PARANÁ: Indicadores Do Número De Estabelecimentos, Pessoal Ocupado E Valor Da Produção Na Estrutura Industrial, De Acordo Com O Tamanho	119
Quadro 18 -	PARANÁ: Indicadores do Número de Estabelecimentos e Pessoal Ocupado, na Estrutura Industrial de acordo com o Tamanho - 1993	121
Quadro 19 -	PARANÁ: Percentual do Número de Estabelecimentos das Micro e Pequenas Empresas Industriais por Ramos de Atividade	124
Quadro 20 -	PARANÁ: Percentual do Pessoal Ocupado das Micro e Pequenas Empresas Industriais por Ramos de Atividade	125
Quadro 21 -	PARANÁ: Percentual do Valor da Produção das Micro e Pequenas Empresas Industriais por Ramos de Atividade	126

Quadro 22 -	PARANÁ: Percentual do Número de Estabelecimentos e Pessoal Ocupado das Micro/Pequenas, Médias e Grandes Empresas por Ramos de Atividade Industrial - 1993	127
Quadro 23 -	PARANÁ: Percentual de Participação de cada Ramo no Setor por Tamanho de Estabelecimentos e pessoal ocupado - 1993	127
Quadro 24 -	PARANÁ: Atualização e Pesquisa Tecnológica - 1993	136
Quadro 25 -	PARANÁ: Informatização na Empresa - 1993	137
Quadro 26 -	PARANÁ- Comportamento Inovador - 1993.....	138
Quadro A1 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria - 1960.....	166
Quadro A2 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1960	166
Quadro A3 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1960	167
Quadro A4 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria - 1970.....	167
Quadro A5 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1970	168
Quadro A6 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1970	168
Quadro A7 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria - 1975.....	169
Quadro A8 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1975	169
Quadro A9 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1975	170
Quadro A10 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria - 1980.....	170
Quadro A11 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1980	171
Quadro A12 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1980	171
Quadro A13 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria - 1985.....	172
Quadro A14 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1985	172
Quadro A15 -	BRASIL: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1985	173
Quadro A16 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria - 1960.....	173
Quadro A17 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1960.....	174
Quadro A18 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1960.....	174
Quadro A19 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria - 1970.....	175
Quadro A20 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	175
Quadro A21 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	176
Quadro A22 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria - 1975.....	176
Quadro A23 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	177
Quadro A24 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	177
Quadro A25 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria - 1980.....	178
Quadro A26 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	178
Quadro A27 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	179
Quadro A28 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria - 1985.....	179
Quadro A29 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1985.....	180
Quadro A30 -	BRASIL: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1985.....	180
Quadro A31 -	BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria - 1960.....	181
Quadro A32 -	BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1960.....	181
Quadro A33 -	BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1960.....	182

Quadro A34 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria - 1970.....	182
Quadro A35 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	183
Quadro A36 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	183
Quadro A37 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria - 1975.....	184
Quadro A38 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	184
Quadro A39 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	185
Quadro A40 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria - 1980.....	185
Quadro A41 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	186
Quadro A42 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	186
Quadro A43 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria - 1985.....	187
Quadro A44 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1985.....	187
Quadro A45 - BRASIL: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1985.....	188
Quadro A46 - PARANÁ: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	188
Quadro A47 - PARANÁ: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	189
Quadro A48 - PARANÁ: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	189
Quadro A49 - PARANÁ: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	190
Quadro A50 - PARANÁ: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	190
Quadro A51 - PARANÁ: Número de Estabelecimentos por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	191
Quadro A52 - PARANÁ: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	191
Quadro A53 - PARANÁ: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	192
Quadro A54 - PARANÁ: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	192
Quadro A55 - PARANÁ: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	193
Quadro A56 - PARANÁ: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	193
Quadro A57 - PARANÁ: Pessoal Ocupado por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	194
Quadro A58 - PARANÁ: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	194
Quadro A59 - PARANÁ: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1970.....	195
Quadro A60 - PARANÁ: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	195
Quadro A61 - PARANÁ: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1975.....	196
Quadro A62 - PARANÁ: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	196
Quadro A63 - PARANÁ: Valor da Produção por Tamanho de Indústria (%) - 1980.....	197
Quadro A64 - Renda Interna do Setor Serviços do Paraná, por Subsetores (%) - 1947-1970.....	197
Quadro A65 - Produção Industrial no Paraná, por Gêneros - 1949-1959-1970 (Composição Percentual).....	198
Quadro A66 - PARANÁ: Percentual de Participação de cada Ramo no Setor por Tamanho de Estabelecimentos.....	198

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	BRASIL - Indicadores do Número de Estabelecimentos Industriais de Acordo com o Tamanho.....	66
Gráfico 2 -	BRASIL - Indicadores do Pessoal Ocupado de Acordo com o Tamanho.....	67
Gráfico 3 -	BRASIL - Indicadores do Valor da Produção de Acordo com o Tamanho.....	67
Gráfico 4 -	PARANÁ - Indicadores do Número de Estabelecimentos Industriais de Acordo com o Tamanho.....	122
Gráfico 5 -	PARANÁ - Indicadores do Pessoal Ocupado de Acordo com o Tamanho dos Estabelecimentos Industriais.....	122
Gráfico 6 -	PARANÁ - Indicadores do Valor da Produção de Acordo com o Tamanho dos Estabelecimentos Industriais.....	123

RESUMO

Esta dissertação de mestrado estuda a importância das PMEs (Micro, Pequenas e Médias Empresas) do setor industrial no desenvolvimento econômico capitalista e suas novas possibilidades de inserção econômica, dado o novo paradigma tecnológico. O estudo parte de uma caracterização das PMEs a nível mundial e nacional para delinear uma análise do Estado do Paraná. A consideração das PMEs na economia, parte do referencial teórico a respeito do processo de flexibilidade como ponto estrutural estratégico moderno para o processo de inserção capitalista das PMEs, no novo paradigma tecnológico (onde o "sistema de produção em massa de produtos padronizados" deixa de ser hegemônico). O estudo da importância das PMEs na economia nacional e estadual desenvolve-se por meio das análises dos dados censitários do IBGE de 1960 a 1985 e especialmente para o Paraná, o perfil das PMEs é analisado por meio de uma pesquisa efetuada em 1993 pelo SEBRAE-PR para identificarmos quais as reais condições que estas empresas têm, dado sua "flexibilidade" e "aparato institucional", de garantir espaços competitivos na estrutura econômica atual com a abertura de mercado. As possibilidades desta inserção já estão dadas mas, dependem de um direcionamento governamental através de uma política industrial tecnológica de carácter hegemônico para todo o país.

ABSTRACT

The objective of this dissertation is to investigate the importance of Small and Medium Enterprises (SMEs) of the industrial sector in the capitalist economic development and new opportunities for economic insertion because the new technological paradigm. The study begins with a world and national comparative analysis used to outline a detailed study of SMEs based in Paraná state starting with the implementation of its first economic cycles . The consideration of SMEs in the economy begins from a theoretical reference which regards the new technological paradigm (whereas the mass production system of standardized products isn't hegemonic any longer) as a flexible process which provides a modern, structural and strategic pivot for the SMEs penetration . The study of the importance of SMEs at national and states levels developed by analyzing IBGE census data since 1960 to 1985 with an emphasis on SMEs in Paraná, and further analyzes SMEs profiles by the means of a research carried out by SEBRAE-PR, dated from 1993. It aims at identifying, with the opening of the market, the real possibilities for a "flexible" SME to gain their share in the current competitive economic structure. These possibilities already exist, but, are depends of a government direction for technological industrial policies with hegemonic feature nationwide.

INTRODUÇÃO

As pequenas empresas sempre existiram, até mesmo muito antes das grandes empresas. As relações entre elas têm sido analisadas por vários economistas ao longo do desenvolvimento capitalista, como se verá posteriormente neste trabalho.

O fato concreto porém é que as empresas de pequeno porte vêm resistindo, aos processos históricos de concentração e centralização econômica, representando hoje, um segmento importante na atividade industrial, comercial e de serviços, responsável pela geração de expressiva parcela dos empregos, salários, produto nacional e arrecadação de impostos.

É certo que o fortalecimento dessas empresas se reflete de forma direta em maior estabilidade e equilíbrio para a economia (pela geração de empregos). E, principalmente nos países subdesenvolvidos, que viveram processos rápidos de urbanização (impondo processos migratórios), aliado ainda aos processos recessivos e ao baixo índice de poupança interna direcionada para investimentos, como o caso do Brasil, se conjugam numa forte pressão sobre o mercado de trabalho, ampliando a necessidade de maior geração de empregos, que pode vir a ser atendida pelo ampliação dos espaços das empresas de pequeno porte.

O papel desempenhado pelas pequenas empresas em todos os países, independente de seu grau de desenvolvimento ou regime político transcende a esfera da contribuição meramente social enquanto geradora de empregos e passa a representar um importante mecanismo de mobilidade social. E, atualmente, dado a grande contribuição das empresas de menor porte na geração de inovações tecnológicas, parecem romper o mito de que isto só era possível para os grandes capitais.¹

Do ponto de vista teórico, a discussão atual sobre as empresas de pequeno

¹Ver em BURLAMAQUI, L (1990:12)

porte, deixou a esfera da mera discussão de sobrevivência ou não, destes empreendimentos e passa para uma discussão, cuja questão central concentra-se em quais as condições em que se dá o processo de inserção destas empresas, quais os seus novos papéis e funções na estrutura econômica capitalista.

Assim, hoje a produção de pequena escala não é tão somente fruto de pressões e limitações mas também de oportunidade e iniciativa. Schmitz (1982:193) analisa que "o caminho para a expansão pode ser acidentado e íngreme, mas não necessariamente bloqueado ou intransitável". Desta forma, "o assunto não é se as pequenas empresas têm potencial de crescimento e emprego, mas em que condições". E esta pergunta só poderá ser respondida através de estudos mais amplos que incluam o processo de desenvolvimento econômico nacional e internacional onde deve estar inserida uma análise estrutural e conjuntural de cada ramo econômico, onde as hipóteses que formam o paradigma geral podem ser especificamente avaliadas.

As razões para a mudança do enfoque está no momento que vivemos hoje, descrito como um momento de transformações, delineado por mudanças nas estruturas econômicas marcadas em diversas economias do mundo que impulsionam mudanças no mercado, no perfil concorrencial, nas formas operacionais e organizacionais das empresas, ou seja, modificam relações e regras de conduta no padrão de desenvolvimento econômico.

A nível mundial estas mudanças vêm se materializando a partir das últimas duas décadas refletindo-se em transformações nas relações entre os diversos agentes econômicos da estrutura produtiva. É assim que assistimos a transformações sociais, técnicas, organizacionais, econômicas e políticas que marcam uma nova etapa, onde o debate sobre os pequenos capitais toma corpo.

O processo de evolução tecnológica assistida a partir da década de 70, principalmente com o avanço da microeletrônica e as transformações ocorridas nos mercados, tende a modificar a posição relativa e as funções destes pequenos capitais. O novo paradigma tecnológico, de forma importante, afeta o conceito de escala ótima de planta e mercado. A escala das plantas torna-se relativamente independente do tamanho do

mercado e portanto, quebra-se a relação entre ganhos de produtividade e escala. (PEREZ, 1985:449)

Desse modo, a discussão a respeito das PME's hoje, insere-se no terreno das possibilidades econômicas, sociais, políticas e institucionais para a sua capacidade de inserção mais competitiva no sistema econômico capitalista.

Assim, o objetivo deste trabalho é analisar as possibilidades de inserção das PME's no novo momento da economia brasileira, qual seja, de reestruturação² econômica com vistas às modificações de carácter internacional. A análise das possibilidades concretas³ se fará para o Estado do Paraná, assumindo este estudo um carácter regional, tendo claro porém, a impossibilidade de se fazer qualquer análise autônoma isolada do processo de integração da economia brasileira.

SOUZA (1993) na introdução de seu trabalho, considera que a reformulação necessária das grandes empresas dada as transformações que vêm ocorrendo, abre espaços qualitativos em suas relações com as pequenas empresas, mesmo que inseridas no processo de concentração capitalista, ou seja, "a reformulação das estratégias das grandes empresas, têm de ser analisadas sob a ótica da concorrência que, em última instância, delimita os objetivos das empresas".

E, ao desenvolvermos um estudo sobre PME's (Pequenas e Médias Empresas), precisamos justificar a grande dificuldade ao se tratar de empresas com grande heterogeneidade. Esta dificuldade se inicia no próprio processo de diferenciação entre pequenas e médias e passa pela definição do que sejam as PME's que apresentam diversidade em todo o mundo, dificultando a ação dos órgãos públicos quanto a delimitação de políticas e planos de apoio a estas empresas, ou seja, dificulta a assistência técnico-

² SOUZA(1993:2) analisa o processo de reestruturação como sendo um momento marcado por um conjunto de transformações. Sendo que estas transformações afetam a estrutura econômica das diversas economias e imprimem novos contornos à divisão internacional do trabalho, aos mercados, aos processos produtivos e às formas de concorrência, ou seja, modificam relações e normas vigentes sendo que tudo isto fortalece o debate das PME's neste contexto.

³ Na literatura é comum estudar-se as possibilidades concretas a nível da flexibilidade e da ambiência a partir de um ramo industrial, contudo neste trabalho estudamos pelo âmbito do Estado do Paraná, dado as pesquisadas que tinham sido feitas para este Estado.

gerencial e financeira aos segmentos produtivos mais necessitados.

O debate é amplo, e hoje exige a unificação de critérios desde o âmbito interno de um país até mesmo entre os países participantes de um mesmo bloco econômico, sendo assim que o Mercosul, por exemplo, ainda está em fase de negociação para se determinar o parâmetro homogeneizador.

Certas correntes defendem nesta conceituação, o uso das variáveis quantitativas e outras as qualitativas, sendo as primeiras consideradas estáticas e as segundas dinâmicas. Rattner (1984:97) critica os estudos convencionais sobre PMEs por apresentarem geralmente um corte horizontal com muitas informações quantitativas, que se configura numa análise estática, num dado momento. Contudo, para se fazer uma análise da dinâmica das PMEs é preciso acompanhar sua evolução histórica, ou seja, analisar o comportamento dos empresários, em circunstâncias e conjunturas mutantes, como a que vem ocorrendo no Brasil nas últimas duas décadas, o que serve de base para se observar e avaliar a capacidade das PMEs em assimilar, adotar e incorporar novas tecnologias, novos processos produtivos, inovações, etc.

Uma das formas mais usuais para definir o tamanho das PMEs tem sido o número de empregados. Rattner (1984:98) considera implicitamente os conceitos de produtividade ou o Valor de Transformação Industrial, nesta classificação, contudo este depende da composição técnica do capital e, principalmente hoje dado o avanço do novo paradigma tecnológico instrumentalizado pela microeletrônica, pode propiciar erros de classificação de empresas altamente capital-intensivas, numa mesma categoria, com empresas artesanais, tradicionais e mão-de-obra intensivas.

Este trabalho não poderia passar imune a este problema. No primeiro momento ao se trabalhar com os dados secundários produzidos pelo IBGE se seguirá uma análise quantitativa de número de empregados, número de estabelecimentos e valor da produção, tanto a nível nacional como estadual para o período de 1960 a 1985 e, nos dados do Paraná para 1993 trabalharemos através da pesquisa realizada pelo SEBRAE-PR por meio de uma análise qualitativa das micro/pequenas empresas estaduais quanto a: inovação tecnológica,

terceirização, pesquisa tecnológica, informatização, treinamento de seus funcionários, etc. E no capítulo 5 deste trabalho desenvolveremos detalhadamente a metodologia de classificação das informações da pesquisa, que aqui chamamos de qualitativas.

Por tudo que foi aqui discutido, entendemos que a diversidade que caracteriza as PMEs inviabiliza tratá-las como uma questão genérica, tanto no que diz respeito as possibilidades de sua sobrevivência como à definição de políticas econômicas governamentais que representam o aporte institucional de base para o seu crescimento, inseridas num plano de desenvolvimento econômico mais amplo.

E assim a partir do entendimento teórico no qual as PMEs, enquanto segmento da estrutura produtiva, não estão necessariamente fadadas a desaparecer, desenvolve-se a hipótese básica deste trabalho, que centra-se na importância das PMEs no processo de desenvolvimento industrial paranaense. A partir dessa proposição, analisa-se:

- O papel das PMEs a nível mundial e a importância do quadro institucional de apoio ao desenvolvimento destas empresas, dado o novo quadro de transformação a que assistimos;
- O quadro institucional e o papel das PMEs industriais na economia brasileira e a contribuição do aparato institucional;
- As bases históricas do desenvolvimento paranaense, inserção das PMEs e seu papel no setor industrial do Estado.
- A partir do perfil das micro e pequenas empresas paranaenses, tendo como base as questões qualitativas anteriormente citadas e do quadro institucional de apoio configurado por um conjunto de instituições que centram suas atividades de desenvolvimento tecnológico para estas empresas, busca-se entender as possibilidades maiores de sua inserção competitiva no novo quadro de reestruturação econômica nacional e mundial.

Desenvolvimento da Análise:

O trabalho é constituído de cinco capítulos.

No capítulo 1, delinea-se a passagem da visão clássica das PME's, quanto a questão da eliminação ou sobrevivência destas empresas, para a visão contemporânea, onde se analisa o papel, funções e formas de inserção das PME's na estrutura econômica.

É visto em Marx, o espaço limitado e marginal do que o autor chama de pequenos capitais e em Marshall o processo de crescimento das empresas comparável às etapas biológicas de crescimento, ou seja, as empresas nasceriam e cresceriam até um tamanho "limite", a partir do qual, decresceriam, quase que inevitavelmente, dando lugar a outras novas pequenas empresas, sujeitas ao mesmo processo. E, numa análise mais contemporânea é analisado em Steindl, Labini, Schumpeter e em Rattner as capacidades potenciais de inserções das PME's no processo de desenvolvimento econômico com concentração e centralização de capitais.

E, finalmente discute-se as novas possibilidades das PME's permitidas pelo novo paradigma tecnológico o qual pode determinar um crescimento qualitativo na importância do papel das PME's, onde o conceito de "flexibilidade" aparece como *chave*, do ponto de vista estrutural, para redefinições de papéis e abertura de novos espaços para os pequenos capitais nas relações GE's/PME's.

No capítulo 2, analisa-se o papel das PME's em países selecionados e as mudanças impostas pelas transformações ocorridas no sistema econômico mundial nas últimas duas décadas. São analisadas também as interferências do meio externo às PME's que se diferenciam em se tratando de países desenvolvidos ou subdesenvolvidos. E por último, é analisado o quadro institucional, que serve de base para o desenvolvimento das PME's em países como: Itália, Japão, Coreia e Estados Unidos.

O capítulo 3 caracteriza o papel das PME's industriais no processo de desenvolvimento econômico brasileiro e analisa a importância destas empresas em cada ramo do setor para se determinar que ramos permitiram maiores espaços para as PME's, através dos dados secundários do IBGE. Posteriormente, faz-se uma retrospectiva histórica do processo de industrialização brasileira desde a década de 30, paralelamente às possibilidades de inserção das PME's nacionais via desenvolvimento do aparato institucional

de embasamento para o desenvolvimento destas empresas.

O capítulo 4 é dedicado especialmente à análise do processo histórico do desenvolvimento econômico paranaense e as possibilidades de inserção das PMEs industriais neste contexto. É analisado também o papel desempenhado pelas PMEs industriais paranaenses vis-à-vis o panorama nacional e quais os ramos de maior inserção das PMEs industriais tendo como base a classificação dos ramos enquanto tradicionais ou dinâmicos. A análise é desenvolvida por meio dos dados secundários do IBGE de 1960 a 1985 e para 1993 trabalha-se com os dados da pesquisa perfil do SEBRAE-PR.

No capítulo 5, caracteriza-se o "perfil do dirigente da pequena empresa do Paraná", por meio da pesquisa efetuada pelo SEBRAE-PR em 1993, tendo como referencial teórico o conceito de *flexibilidade* desenvolvidos no capítulo 1 deste trabalho. É analisado também, o quadro de *ambiência* às PMEs específico do Estado do Paraná, para detectar as possibilidades de sustentação institucional para o desenvolvimento destas empresas, com vistas ao longo prazo.

E no capítulo seguinte desenvolve-se algumas considerações finais.

1. CAPITAIS DE PEQUENO E MÉDIO PORTE: CONTRIBUIÇÕES CLÁSSICAS E INTERPRETAÇÕES RECENTES

O objetivo deste capítulo é delinear a passagem da visão clássica das PME's, onde a questão central consubstancia-se na sobrevivência ou não dos pequenos capitais, para a visão contemporânea, onde se analisa quais as possíveis formas de inserção das PME's na estrutura econômica.

O capítulo está dividido em três partes. Na primeira, destaca-se a visão clássica de Marx e Marshall que delimita o espaço dos pequenos capitais. Na segunda, desenvolvem-se as análises de Steindl, Labini, Schumpeter e Rattner onde são analisadas as formas de inserção das pequenas empresas na estrutura industrial, identificando fatores que determinam sua existência continuada. Na terceira, são avaliadas as visões modernas de possibilidades de inserção das PME's na estrutura econômica, dado o novo paradigma tecnológico que afeta o conceito de escala ótima de produção, ou seja, a perda de hegemonia do sistema de produção em massa de produtos padronizados para a busca de um sistema de produção flexível para atender as flutuações no meio interno e/ou externo.

1.1. Visão Clássica: Marx e Marshall

O desenvolvimento do processo de produção tipicamente capitalista assume de forma completa e irreversível sua lógica de valorização a partir da submissão aos princípios da dominância das regras da acumulação capitalista. Essa dinâmica impõe níveis de competitividade dentro do sistema em que se insere, necessidades de escalas, avanços tecnológicos e descontinuidades, mecanismos de financiamento e crédito e intervenção do Estado.

O entendimento das origens desta acumulação e do seu desenvolvimento é ponto fundamental para a ciência econômica, a partir do momento em que este processo está assentado sobre um conflito de interesses no sistema capitalista configurando-se em: disputa entre os que querem receber o máximo possível e os que querem pagar o mínimo

possível. (Smith, 1983:92)

A interpretação de qual era o ponto central da origem das riquezas e, conseqüentemente da acumulação capitalista mudou a partir da *fisiocracia*, com a própria evolução capitalista. Anteriormente, predominava a visão dos mercantilistas, para os quais a origem da riqueza estava no processo de trocas desiguais de valor, na esfera da circulação (os fisiocratas apontavam para a geração de excedentes via produção e não mais na circulação).

A Economia Política Clássica vai representar a ruptura com o mercantilismo ao centrar a origem da riqueza capitalista no trabalho humano. Smith, por sua vez desempenha a tarefa de colocar na origem da riqueza, o trabalho humano, generalizando para todos os setores da economia a capacidade de geração de excedente. (CARLEIAL, 1992:15-26)

Apesar de Smith estar mais preocupado com o crescimento econômico e Ricardo com a distribuição de renda, tanto Smith como Ricardo perceberam a relação de troca desigual entre o trabalho e o capital, onde para Smith os ganhadores seriam previamente estabelecidos.⁴

Segundo CARLEIAL (1992:7), Marx representa uma profunda ruptura com os economistas políticos clássicos, sendo esta ruptura decorrente de sua especial visão de mundo que imporá uma postura metodológica que o permitirá chegar à essência dos fenômenos.

Para Marx (1984:192), a origem do valor seguindo os passos de Smith e Ricardo está no trabalho, mas sua questão central é o trabalho abstrato, ou seja, a consciência da fratura histórica entre trabalho e força-de-trabalho. Em Marx, o trabalho humano passa de atividade consciente e independente para uma atividade alienada. Os meios de produção representam a base material necessária para o processo de produção capitalista e a força-de-trabalho se destina a obtenção de excedente por parte do capitalista sob a forma de mais-valia. É na esfera da circulação que a possibilidade da produção de

⁴Estes autores ainda não tinham chegado na diferenciação entre trabalho e força de trabalho que veremos em Marx.

excedente se inicia, quando o capitalista troca capital (dinheiro) por força-de-trabalho. E é este processo que viabiliza a produção capitalista, ou seja, a troca de valor por mais valor, sendo a origem da subordinação da força-de-trabalho ao capital.⁵

A partir do momento que se configura o processo de produção capitalista, com os capitalistas de um lado, adiantando os meios de produção que constituem a base técnica necessária para a reprodução capitalista e com os trabalhadores, possuidores da força-de-trabalho do outro, tem-se inicialmente nesse processo de troca a subsunção formal e real do trabalho ao capital.⁶ O objetivo único do capitalista é extrair um mais-valor da força-de-trabalho superior ao valor dos bens necessários a própria reprodução desta força-de-trabalho.⁷ O capitalista assim obtém a base necessária para a reprodução capitalista, ou seja a acumulação capitalista.

E, nas palavras de Marx:

A mais-valia produzida pelo prolongamento da jornada de trabalho chamo de mais-valia absoluta; a mais-valia que, ao contrário, decorre da redução do tempo de trabalho e da correspondente mudança da produção entre os dois componentes da jornada de trabalho chamo de mais-valia relativa.

Para diminuir o valor da força-de-trabalho, o aumento da força produtiva tem de atingir ramos industriais cujos produtos determinam o valor da força-de-trabalho, que, portanto, ou pertençam à esfera dos meios de subsistência costumeiros ou possam substituí-los. (MARX, 1983:251)

A cooperação, na visão de Marx (1983:257), é o ponto de partida histórico e lógico da produção capitalista. Trabalhadores estão acoplados sob o capital, mas não há

⁵Marx (1983,capIV,p.139) entende força-de-trabalho como: "o conjunto das faculdades físicas e espirituais que existem na corporalidade, na personalidade viva de um homem e que ele põe em movimento toda vez que produz valores de uso de qualquer espécie".

⁶Marx (1978), utiliza as palavras: *Unterwerfung* (submissão), *Unterordnung* (subordinação) e *Subsumtion* (subsunção) para exprimir a "subordinação do trabalho ao capital".

⁷O valor da força-de-trabalho representa o tempo de trabalho exigido para produzi-la, ou o tempo de trabalho necessário para reprodução de seu valor. (...) O preço dos meios de subsistência é, de fato, igual aos custos da produção do trabalho". MARX (1983,CapX,p.249-250)

mudança nas relações técnicas de trabalho. Vão existir ganhos de produtividade que reduzem custos, mas não há divisão do trabalho, apenas reúnem-se os trabalhadores sob o comando de um mesmo capital.

Com a divisão do trabalho temos a manufatura. E esta divisão do trabalho agora consubstancia-se em modificações no processo de trabalho trazendo suas consequências para o trabalhador, tais como: embasamento da especialização do trabalho pela sua diferenciação (parcelamento das tarefas) e subordinação do trabalho ao capital.

A divisão do trabalho na manufatura ainda faz com que o trabalhador dite as normas de habilidade do trabalho. O trabalho vivo não é expulso, ele continua ditando as normas do processo produtivo. Há contudo uma modificação na base técnica com redução do valor da força-de-trabalho, consequência da redução do tempo socialmente necessário para a sua reprodução. Contudo esta forma, é ainda incapaz de fornecer as bases da acumulação capitalista.

É só na grande indústria que há uma revolução das bases técnicas do processo de produção em relação à manufatura. Com a introdução da máquina (ciência incorporada na produção) há um aumento da produtividade e consequentemente de excedente (mais-valia). Ou seja, a força-de-trabalho deixa de ser a força motriz que impulsiona o processo de trabalho. A dinâmica da economia é ditada pelas máquinas, ou ainda, máquinas produzidas por meio de máquinas, criando-se o Departamento I da economia, que passa a ser determinante do processo capitalista. Assim, a acumulação, em outras bases, explicita-se como a mola impulsionadora do capitalismo.

Assim, as principais tendências do capitalismo pela instalação da grande indústria resumem-se em: aumento incessante da produtividade, acompanhado por um crescimento da massa de capital em movimento; ampliação das escalas de produção; intensificação do controle sobre a força-de-trabalho através da organização do trabalho em grande escala; aumento da concentração e centralização de capitais; crescimento do capital constante e do capital variável acompanhados por uma ampliação da população trabalhadora empregada e da população trabalhadora sobrando. (CARLEIAL, 1986:62)

Os métodos de elevação da força produtiva social do trabalho, representam ao mesmo tempo métodos de elevação da produção de mais-valia ou mais-produto, constituindo-se no elemento fundamental da acumulação. Ou seja, métodos para produzir capital por meio de mais capital. A contínua transformação da mais-valia em capital aparece como grandeza crescente de capital que entra no processo produtivo, exigindo com o tempo uma escala ampliada de produção, por meio de métodos aceleradores da produção de mais-valia via elevação da força produtiva do trabalho. Assim sendo, um certo grau de acumulação capitalista aparece como condição necessária à ampliação do modo de produção capitalista. (MARX,1984:196)

Com o processo de aceleração da acumulação capitalista observamos os movimentos de concentração e centralização de capitais. A concentração resulta da ampliação da massa de riqueza o qual se incorporam novos capitais. A acumulação aumenta a concentração dessa riqueza nas mãos de capitalistas individuais, constituindo-se a partir disto na base de produção em grande escala com métodos de produção especificamente capitalistas. A centralização para Marx, complementa a ação da acumulação capitalista ao gerar condições de expandir a escala de suas operações, ou seja, ocorre a anexação, onde determinados capitais tornam-se centros de gravitação tão superiores para outros capitais que lhes rompem a coesão individual e, então atraem para si os fragmentos isolados; ou ocorre a fusão de uma porção de capitais já constituídos ou em constituição, pela formação de sociedades por ações.(MARX,1984:197) Para Marx, o crédito representa um elemento novo no processo de centralização de capitais, configurando-se tão somente num repasse de capitais dentro do sistema como um todo, que junto à tecnologia propiciam ganhos de escala.

Para Marx, a distinção entre as diferentes formas de produção, da cooperação simples à grande indústria, não se estabelece apenas pela escala, mas fundamentalmente pela tecnologia preponderante.

Segundo MELO (1989) é pela perspectiva de valorização do capital que a tecnologia entra como suporte do processo de trabalho, determinado tanto pelo processo de produção como o de valorização, sendo o primeiro subordinado pelo segundo. "O processo

de trabalho aparece para o capital apenas como meio e o processo de valorização ou a produção de mais-valia como fim".(MARX,1984)

A evolução do capitalismo é dividida em duas fases: a concorrencial e a monopolista. Na etapa concorrencial temos uma maior capacidade de fluidez de capitais individuais inter-ramos de produção. Na segunda, existe uma maior rigidez dos capitais em se movimentarem entre os ramos de produção, caracterizando as "barreiras à entrada" nos setores.

Este movimento geral do capital, ao criar barreiras à entrada de novos capitais, pelo crescimento do montante inicial de dinheiro exigido e pelos padrões tecnológicos, acaba por redimensionar o espaço dos pequenos e médios capitais individuais, atuando estes apenas em determinados ramos produtivos. (CARLEIAL,1986:35)

...Os capitais maiores derrotam portanto os menores. Recorde-se ainda que com o desenvolvimento do modo de produção capitalista cresce o tamanho mínimo do capital individual que é requerido para conduzir um negócio sob suas condições normais. Os capitais menores disputam, por isso, esferas da produção das quais a grande indústria se apoderou apenas de modo esporádico ou incompleto. A concorrência se desencadeia aí com fúria diretamente proporcional ao número e em proporção inversa à grandeza dos capitais rivais. Termina sempre com a ruína de muitos capitalistas menores, cujos capitais em parte se transferem para a mão do vencedor, em parte soçobram. (MARX,1984:196 e 197)

Marshall (1982) apesar de assumir uma postura metodológica diferente da de Marx, também analisa a estrutura industrial salientando o avanço do tamanho da firma. Marshall detalha o conceito de "economias internas e externas" que são obtidas com a expansão da escala de produção.

As economias externas estão ligadas a ganhos implícitos e explícitos oriundos da localização industrial, ou seja, melhoria na utilização dos recursos infraestruturais disponíveis resultante do processo de aglomeração industrial, impactando em melhoria da eficiência produtiva. A maior proximidade dos mercados consumidores e de matéria-prima

também representam uma forma de economia externa, sendo que estas economias até certo ponto independem da dimensão das empresas individuais. Com o aumento do volume de produção de um determinado ramo, amplia-se concomitantemente o tamanho médio das empresas que a ele pertencem, sendo que as maiores empresas, em geral, possuem melhor acesso às economias externas, com conseqüente redução de seus custos de produção.

As economias internas estão relacionadas diretamente com a organização interna do processo produtivo (divisão técnica do trabalho), ou seja, com os aumentos de produtividade decorrentes da organização interna do trabalho em cada unidade produtiva.

Para Marshall estas vantagens são obtidas com as economias de escala, ou seja, com a grande produção que é fundamental no desenvolvimento industrial moderno.. Na medida em que se desenvolve a atividade industrial, tende a ocorrer mudanças na divisão social e técnica do trabalho que culminam, em primeiro lugar, no crescimento da planta industrial aumentando as economias internas e retroalimentando o processo de expansão do tamanho. Em segundo lugar, a divisão social do trabalho induz a necessidade de inserção tecnológica e de mudanças organizacionais que não estão ao alcance dos pequenos capitais, que significa os seus alijamentos da atividade econômica. Nas palavras de Marshall(1982:241): '... o crescimento da maquinaria em variedade e custo pressiona fortemente o pequeno industrial em toda parte: já o exclui de certos ramos e o está afastando rapidamente de outros'. (FERREIRA,1985:07)

Steindl (1990:27-28) sugere que a oferta de "grandes empresários" é inelástica, ou seja, a suposição de Marshall quanto a oferta "elástica" (que mantém baixa a taxa de lucro), só pode ser admitida para o segmento dos pequenos empresários, aqueles que apenas possuem um modesto capital próprio. Nas palavras de Steindl:

Se determinadas economias de escala estão disponíveis para certo tamanho de estabelecimento, apenas aquelas empresas suficientemente grandes para permitir-se o investimento de capital requerido para esse estabelecimento serão capazes de valer-se das mesmas; quaisquer empresas menores - o tamanho da empresa é medido aqui em termos de seu capital - não terão condições para tanto. (STEINDL,1990:28)

Em Marshall é importante destacar que sua visão quanto ao processo de crescimento das empresas configurava-se numa estrutura em que conviviam diversos tamanhos de firma, diferentemente de algumas visões neoclássicas que pregavam a tendência a um tamanho único.

1.2. Inserção das PMEs no Processo de Desenvolvimento Econômico.

1.2.1. Visões Modernas: Steindl, Labini, Schumpeter e Rattner

Steindl parte da visão de Marshall analisando apenas as economias internas. Toda a economia conquistada pela pequena empresa, via desenvolvimento técnico conseguido por equipamentos de pequena escala, pode ser também atingido por *qualquer* empresa maior. Segue-se a este fato que a longo prazo, as pequenas empresas nunca conseguem obter lucros maiores do que as grandes empresas, dado que todas as vantagens técnicas a disposição das pequenas estão disponíveis também para as grandes. De outra forma, as grandes empresas podem obter ao mesmo tempo maiores taxas de lucro resultante de certas vantagens à sua disposição que não estão ao alcance das pequenas empresas ⁸, tais como: créditos a taxa de juros menores, instalações próprias e melhor mecanismo de comercialização.

Steindl contrapõe-se a Marshall em sua análise quanto ao processo de crescimento das empresas. Para Marshall este seria comparado às etapas biológicas natural de crescimento onde: as empresas pequenas nasceriam e cresceriam até um tamanho *limite*, a partir do qual quase que inexoravelmente tenderiam a decrescer, dando lugar a outros novos pequenos capitais, sujeitos ao mesmo processo, tal qual em uma floresta. Contudo, é interessante observar que a floresta com diversos tamanhos de árvores se mantém. Ou seja, em Marshall, diferentemente de alguns Neoclássicos não existe uma tendência a um tamanho único, como já vimos anteriormente. Para Steindl os grandes capitais podem já

⁸Para Steindl, pequenas empresas são aquelas que requerem apenas um montante muito moderado de capital do empresário, uma quantia que possa ser possuída ou obtida por um número não demasiadamente pequeno de pessoas; em outras palavras, as pequenas empresas são aquelas que pode-se presumir uma oferta elástica de capacidade empresarial.

nascer grandes e os pequenos podem morrer antes mesmo de crescerem. Delinea-se assim, um grande processo de rotatividade de pequenas empresas, mas que se configura numa estrutura organizacional industrial de pequenas, médias e grandes empresas, com forte diferencial de vantagens para os grandes capitais.

Steindl (1990:42-43) distingue três fatores básicos que influenciam a posição relativa das grandes e pequenas empresas: fatores técnicos, fatores de mercado e custo do crédito. As economias de escala são definidas como reduções no custo unitário de produção que resultam do aumento do tamanho da unidade produtiva, configurando-se em vantagem para as grandes empresas. E a imperfeição de mercado, "geralmente torna mais difíceis os aumentos de produção da empresa", contrapondo-se assim às economias de escala, "desta forma este fator representa uma importante vantagem para empresas pequenas".

Contudo com relação ao custo do crédito, o ponto fundamental está no fato de que o mercado de capitais a longo prazo só está aberto às empresas menores a custos proibitivos. Desta forma, as empresas pequenas têm uma posição financeira bastante insegura a partir do momento que suas necessidades de capital para a condução eficiente dos negócios são conseguidas a juros bastante altos.

Steindl considera inegável que dentre os três fatores citados, as economias de escala constitui-se no fator *primordial*. "É justamente porque o pequeno tamanho representa tão considerável desvantagem técnica que as pequenas empresas são obrigadas a suplementar seu capital próprio através de empréstimos a curto prazo contraídos em condições desfavoráveis". (STEINDL, 1990:48)

Apesar da baixíssima lucratividade e das freqüentes falências das pequenas empresas, Steindl reconhece sua grande capacidade de sobrevivência junto aos grandes capitais e ao processo de oligopolização da economia. Assim, os fatores responsáveis pela permanência das pequenas empresas poderiam ser resumidos em: lentidão no crescimento do grande capital necessário às grandes empresas; a concorrência imperfeita protege o mercado das pequenas empresas; em ramos oligopolizados ou cartelizados, as empresas

grandes podem ter interesses em manter as pequenas para não se caracterizar monopólio; as empresas pequenas aceitam riscos muito elevados por remunerações muito baixas e; garante emprego para o pequeno empresário e até para sua família (o que é importante em épocas de crise com alta taxa de desemprego).

Steindl recorre a todos estes fatores para explicar a tenaz sobrevivência das pequenas empresas, mas também para "justificar sua convicção quanto à gradual perda de independência econômica e política dessas empresas, em face do avanço do processo de concentração de capital" (SOUZA,1993:11).

Steindl, reafirmou a posição das pequenas, médias e grandes empresas no mercado, cujo dinamismo e liderança se localizam nas grandes empresas oligopolísticas com grande capacidade de acumulação de capital, maior facilidade de acesso ao crédito e consequentemente crescentes investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). E por outro lado, algumas desvantagens das deseconomias de escala puderam ser compensadas nas Grandes Empresas (GEs) pelo forte desenvolvimento da automação e uso de computadores para ajudar nos processos de controle e tomada de decisão.

Posteriormente, ao escrever, em 1972, a introdução para uma edição em espanhol de "Small and Big Business", Steindl⁹ de certa forma reafirma seu ceticismo ao reconhecer que 'tal como me equivoquei ao descuidar das deseconomias, expressei-me em termos por demais adversos sobre as possibilidades das pequenas empresas, embora meus comentários sobre o grau decrescente de sua independência tenham sido confirmados pelos desenvolvimentos posteriores' (Steindl, 1972:17).

Essa reconsideração sobre o espaço das pequenas empresas levou em conta que, ao longo dos 25 anos entre a publicação original e a segunda edição do livro, se desenvolveram algumas atividades propícias a uma significativa participação de empresas pequenas (especialmente alguns tipos de serviços e fabricação de produtos especializados e personalizados). Nesse período, também foi ampliada a tendência à subcontratação por parte das GEs. O movimento de desintegração vertical abre espaços para que alguns tipos de PMEs possam atuar em cooperação com GEs contratantes, preservando relativa autonomia. Isso vale particularmente para PMEs que tenham potencial para desenvolver e explorar conhecimentos tecnológicos que não dependam de grandes investimentos. Empresas que consigam aliar tamanho pequeno e conhecimentos e recursos humanos especializados e de qualidade certamente

⁹A citação do nome do autor é nossa.

terão um papel a desempenhar em uma organização racional da economia. (SOUZA, 1993:11)

Labini, assim como Steindl, também salienta a importância das *economias de escala*, relevantes em diversos ramos industriais. Nestes, as empresas entrantes deverão produzir quantidades relativamente grandes de bens e deverão se preocupar com os efeitos da entrada de concorrentes sobre os preços e os lucros. Contudo esta situação é verdadeira para um grande número de indústrias, mas não para todas. "...É verdade que as firmas menores são na realidade, satélites e dependentes das grandes empresas; e, assim sendo, não podem se desenvolver sem o crescimento das maiores. Mas é também verdade que existem empresas pequenas e médias que não podem ser consideradas satélites nem dependentes." (LABINI, 1984:18)

Labini (1956) considera que este último tipo de empresa não foi considerado adequadamente. E ele desenvolve três pontos importantes para esta análise.

Primeiro ponto: Recentemente, têm surgido novos espaços para as pequenas e médias empresas nos países desenvolvidos. Isso se deve, principalmente, à atuação mais acentuada dos sindicatos com relação às grandes empresas. A influência dos mesmos nas empresas menores é mais limitada (sendo menores as pressões para aumentos salariais), permitindo, assim, que, em diversos ramos, as pequenas empresas levem vantagem em relação às grandes, principalmente nos casos em que o valor agregado por unidade é maior nas grandes empresas do que nas pequenas...

Segundo ponto: Sendo verdadeira a proposição segundo a qual o progresso técnico condiciona a evolução econômica e, sendo também verdade que, nos países desenvolvidos, estão ocorrendo mudanças que favorecem as empresas menores, é possível que a pesquisa tecnológica nesses países possa ser redirecionada das economias de escala para as necessidades produtivas de unidades menores. Certas inovações técnicas no ramo eletrônico têm apontado nessa nova direção. Os países relativamente atrasados poderiam se aproveitar dessa oportunidade, incluindo esforços para promover desenvolvimentos tecnológicos originais.

Terceiro ponto: Além das economias técnicas de escala, aplicáveis às grandes plantas produtivas e métodos de produção em massa, existem as economias de escala financeiras e comerciais. As grandes empresas têm facilidade de acesso aos mercados financeiros nacionais e internacionais, além de poderem criar organismos financeiros a fim de apoiar as empresas do grupo.... além disso, somente as grandes empresas têm condições de organizar uma vasta rede de distribuição a nível nacional, e inclusive internacional. (LABINI, 1984:19)

Para Rattner (1984:102), a tese da destruição inevitável das PME's não pode ser justificada por representarem unidades produtivas de estrutura e estágio de desenvolvimento diferentes, na fase do capitalismo oligopolista, mas, deve se referir às descontinuidades tecnológicas, de escala, de tamanho e de poder de mercado diferentes das empresas integradas no sistema de produção capitalista. Assim como também a dinâmica e o problema da "sobrevivência" das PME's devem ser inseridos e relacionados com os processos de acumulação, centralização e dispersão de capital que se efetuam hoje, em escala mundial.

Autores como Rattner (1985), Sato (1977) e Gonçalves (1976), baseados na teoria marxista, contrários à tese de extinção das PME's, ou mesmo de sua "permanência temporária", postulam que o movimento dialético da acumulação capitalista (concentração-dispersão-centralização)) cria, destrói e recria o espaço econômico para instalação dos pequenos capitais.

Ou seja, na expansão da produção capitalista, o processo de concentração de capital conduz, tendencialmente, a um aumento da parcela de capital fixo em relação ao variável, isto é, da quantidade de máquinas e equipamentos por operário. Essa sistemática levaria ao desaparecimento das PME's pela sua incapacidade de acompanhar a crescente tendência à tecnificação, não fosse o movimento inverso, de dispersão de capitais, provocado pelo próprio processo de acumulação e concentração do capital. Complementando esse movimento, surgem também a tendência à centralização de capital, que se efetiva a partir da II Guerra Mundial, com a formação dos conglomerados, de âmbito global, estabelecendo-se como tendência dominante do capitalismo oligopolista. (TAGLIASSUCHI, 1987:76)

Novas PME's capital intensiva, surgem e podem até crescerem mas à sombra dos conglomerados, sendo tributárias e subordinadas, ou complementares e relativamente independentes.

Como se sabe, na análise de Schumpeter sobre desenvolvimento industrial aparece a variável "empreendimento" como sendo fundamental ao processo. Para ele empreendimento significa novas combinações de recursos produtivos que podem gerar novos produtos, novas inserções tecnológicas, novos mercados e novas fontes de

matéria-prima, dentre outros, que se realizam de forma descontínua¹⁰ dando vantagens iniciais aos seus realizadores. (SCHUMPETER, 1982:48-50)

Partindo deste pressuposto, Schumpeter considera que as inovações (emprego dos recursos diferentes de uma maneira diferente, em fazer coisas novas com eles) representam o ponto fundamental para o desenvolvimento industrial independentemente da formação e do crescimento das poupanças. Assim sendo, mesmo com limitações de recursos produtivos e poupanças, a magnitude da taxa de acumulação, que determina a dinâmica do sistema, estará fortemente atrelada às inovações. Desta forma, as firmas que conseguem inovar desfrutam de uma possibilidade maior de acumular, do que as que inovam menos, num determinado período de tempo.

Para Schumpeter (1982:48-50) a capacidade maior de inovação se encontra nas empresas grandes, sendo estas responsáveis pela determinação da dinâmica capitalista e da obtenção de determinados níveis de bem-estar social "...num negócio em larga escala são possíveis um arranjo mais adequado e uma utilização dos fatores de produção melhor do que em negócios menores; e, além disso, é possível a escolha de uma localização mais favorável."¹¹

Para compreendermos a dinâmica do processo de inserção das PMEs, faz-se necessário caracterizar as estruturas de mercado em que operam unidades produtivas de tamanhos diferentes. Para tanto Rattner utiliza as categorias analíticas de TAVARES (1977) segundo a qual as PMEs têm espaços diferentes dependendo da estrutura de mercado em que se inserem:

¹⁰ A descontinuidade, em Schumpeter, representa o fenômeno intenso de vida e morte das firmas num estado de concorrência na medida em que novas combinações de meios de produção provocam eliminação de antigas firmas diante da presença de firmas novas, que utilizam as inovações com relativo sucesso, num determinado período de tempo. No caso de crescimento de algumas firmas e não crescimento, e até desaparecimento de outras, Schumpeter também atribui o fato à descontinuidade de aplicações de inovações.

¹¹ Meirelles (1989) no seu trabalho de mestrado, citado por Carmo (1993:55-56), analisando as chamadas hipóteses "schumpeterianas", onde as firmas de maior porte teriam vantagens para inovar, afirma que a literatura disponível não é conclusiva, dado que inovação não é privilégio apenas da grande firma. Sendo assim, ao se analisar a dinâmica inovadora, a trajetória da firma inovadora é mais importante que o tamanho da firma.

- **Oligopólio Puro ou Concentrado**, representado por uma elevada concentração técnica e econômica, onde um número reduzido de empresas absorve grande parte da demanda do setor via plantas industriais de grande escala de produção; os produtos são razoavelmente homogêneos, com mínima diferenciação, importantes descontinuidades de escala de produção que permitem a coexistência de firmas de tamanhos diferentes num único mercado, as barreiras à entrada são determinadas tanto pela tecnologia como pelo montante de capital exigido para sua implantação.

- **Oligopólio diferenciado-concentrado ou misto**, além de apresentar características do oligopólio puro, apresenta diferenciação de produtos, configurado principalmente por bens de consumo durável, distinguindo-se por marcas, modelos e até por faixas de renda dos consumidores determinando assim uma barreira à entrada das novas empresas, com as que já estão instaladas.

- **Oligopólio diferenciado**, é importante a diferenciação dos produtos como forma de concorrência, em geral se constitui pela produção de bens de consumo não duráveis (cigarro, perfumarias, laticínios, etc).

- **Oligopólio competitivo**, as barreiras à entrada não são determinadas pela diferenciação de produtos. A característica deste mercado está num baixo dinamismo que depende do crescimento geral da economia, principalmente do crescimento da renda urbana. Participam desta estrutura de mercado, indústrias tradicionais de bens de consumo não-duráveis (indústria alimentícia, bebidas e alguns sub-ramos da indústria têxtil).

- **Não Oligopólios**, caracterizado por participação minoritária de grandes empresas bem como baixa concentração.

Esta estrutura pode ser dividida em: empresas que produzem bens homogêneos, principalmente produtos intermediários para consumo e de outro lado, empresas que produzem bens diferenciados principalmente constituída por bens de consumo não-duráveis. (RATTNER, 1985:52,53)

A partir deste quadro analítico de estrutura de mercados, Rattner desenvolve as possibilidades de inserção das PMEs, buscando caracterizar as diferentes formas de sua

articulação com o grande capital.

Na estrutura do oligopólio competitivo, as possibilidades de expansão e sobrevivência das pequenas e médias empresas estariam limitadas basicamente pela taxa de expansão do mercado e pelo ritmo de expansão das grandes empresas. As empresas pequenas e médias só poderiam expandir-se na medida em que a taxa de crescimento das grandes empresas não tenha superado a taxa de expansão do mercado. No oligopólio concentrado, a expansão das pequenas e médias empresas é viável desde que limitada a certos mercados que por localização e/ou tamanho não interfiram nos interesses de expansão das grandes. No caso do oligopólio diferenciado, "a expansão das pequenas e médias empresas depende do seu grau de integração com as grandes empresas. Aqueles que produzem num regime de complementariedade, subordinadas às empresas maiores, poderão modificar com maior facilidade a sua linha de produção, e isso se deve à circunstância de que estas mudanças estariam de certa forma garantidas pelas grandes... As empresas não integradas ao esquema de subcontratação têm 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 às empresas que estão melhor integradas às grandes unidades produtivas. (RATTNER, 1985:54)

Isto nos faz refletir sobre o lugar das PMEs, que comprovadamente não tem tendência a desaparecer defronte ao grande capital; parece claro que sua posição e seu desempenho dependem do processo de oligopolização, cuja dinâmica é definida pelos caminhos traçados pelos grandes capitais nas diversas estruturas de mercado, reproduzindo o processo de dominação e liderança.

O reconhecimento de que os determinantes da dinâmica de desenvolvimento e acumulação das PMEs estão submetidos à sua forma de inserção nas respectivas estruturas de mercado recomenda que o debate sobre o espaço das PMEs considere as especificidades dessas estruturas. Isso torna-se tão mais importante quanto se tenha presente o atual estágio de transformações nas estruturas industriais em âmbito mundial, alavancadas em grande parte pelos desenvolvimentos da microeletrônica. (SOUZA, 1993:15)¹².

¹²SOUZA(1993:15) considera necessário salientar que a natureza das barreiras à entrada constitui-se na principal variável fundamental na análise dessas especificidades. E toma como exemplo PENROSE(1959:239): "encontramos a peculiar combinação de circunstâncias que caracteriza as empresas que não têm possibilidades de crescer: alto ritmo de entrada e saída, baixos níveis de lucro e de

Através destas visões modernas sobre a capacidade de inserção das PMEs na estrutura industrial capitalista, passaremos a analisar este processo, tendo como pano de fundo, o novo paradigma tecnológico da informação, que tem como veículo condutor a microeletrônica.

1.2.2. O Novo Paradigma Tecnológico e as PMEs.

Carlota Perez retoma a interpretação schumpeteriana dos ciclos longos de Kondratiev para analisar o desenvolvimento econômico capitalista, baseado nos impactos macro-dinâmicos das inovações tecnológicas. Segundo esta interpretação, a recorrência dos ciclos de 50 anos de duração do crescimento econômico, deve-se ao papel central da difusão de sucessivas revoluções tecnológicas, representando um salto quantitativo para a produtividade potencial para o todo ou para a maior parte da economia. (PEREZ, 1985:441)

O padrão de ciclo longo se explica pelo pleno crescimento potencial de um paradigma técnico-econômico requerendo uma reestruturação fundamental da estrutura sócio-institucional nos níveis nacionais e internacionais.¹³ Tinha-se recentemente um conjunto de arranjos sociais e institucionais definidos pela produção em massa baseada no baixo custo do petróleo. Agora precisamos de um outro paradigma baseado numa interação apropriada com um novo sistema de tecnologia flexíveis, baseada no custo baixo da eletrônica.¹⁴

As bases conceituais e materiais do capitalismo atual se encontram em franca

progresso técnico (...) só aqueles cuja capacidade e recursos são extremamente limitados entrarão nestes caminhos cujas oportunidades de desenvolvimento ulterior não são prometedoras".

¹³ Carlota Perez explica que há um prolongado período de crescimento econômico baseado em lucros relativamente altos e produtividade crescente. Mas, gradualmente quando o leque de aplicações é mais ou menos atingido através de aperfeiçoamentos sucessivos incrementais, a fronteira é atingida e as forças subjacentes aqueles ciclos de prosperidade se esgotam emergenciando novos elementos tecnológicos para início de um novo ciclo.

¹⁴ A relação entre o velho e o novo paradigmas no desenvolvimento tecnológico pode ser considerada análoga a que Kuhn (1982:116) postula que existe nas mudanças de paradigmas nas histórias das ciências: "A mudança de um paradigma para outro, através do qual surge uma nova maneira de ver as coisas, ou de uma nova tradição científica, está longe de ser um processo cumulativo, obtido através de uma articulação do velho paradigma. É antes uma reconstrução da área de estudos a partir de novos princípios; reconstrução que altera algumas das generalizações teóricas mais elementares do paradigma, bem como muitos dos seus métodos de aplicações".

transformação. O sistema de produção em massa de produtos padronizados não é mais hegemônico. As condições políticas, sociais, econômicas e, principalmente tecnológicas, transferem a hegemonia para sistemas flexíveis de produção, ligados em sua maioria à produção de produtos de precisão, produtos feito sob medida, e produtos de alta densidade tecnológica.

Apesar da grande heterogeneidade das PMEs (e das características estruturais pertinentes as GEs, atuantes no cenário capitalista atual), desenhada a partir da década de 60 com a microeletrônica, e desde a década de 70 com os microprocessadores e a mecatrônica, delinea-se uma característica em comum entre estes agentes econômicos, ou seja, a busca de uma maior flexibilidade, passando de um modelo de produção em massa com produtos padronizados para um modelo com "especialização flexível" (EF).¹⁵

A busca de maior flexibilidade pode ser entendida como a luta contra a rigidez tanto de processos, produtos como de trabalhadores. A flexibilização deve ser entendida não somente como dinâmica para atender alterações de demanda mas de uma maneira mais genérica, deve ser interpretada pelas empresas como forma de se adaptar a qualquer mudança no meio interno e/ou externo.

SOUZA (1993:58), utiliza a interpretação de CARLSSON (1989:182)¹⁶ para apontar as vantagens da flexibilidade:

Flutuações na demanda representam apenas um aspecto do ambiente das empresas que exige flexibilidade. Mudanças no mercado dos produtos da empresa podem ocorrer devido à mudança tecnológica: novos produtos podem surgir, assim como melhorias nos produtos já existentes na forma de maior qualidade, novas variedades, etc. Ademais, a mudança tecnológica pode afetar o sistema produtivo, por exemplo na forma de novo maquinário e métodos de produção, novos sistemas de gerenciamento e controle, etc.

¹⁵ Especialização Flexível é interpretada aqui como um sistema mais inovativo e flexível em termos de máquinas, produtos e trabalhadores, em condições mais favoráveis para responder os desejos do mercado, caracterizado por incessantes mudanças. E por flexibilidade pode se entendido como a busca da não rigidez que era típica do sistema fordista de produção. (SOUZA, 1993:46-47)

¹⁶CARLSSON, B.O. (1989) Flexibility and the Theory of the Firm. *Internacional Journal of Industrial Organization*, n.7, pp 179-203.

Em estudos mais recentes sobre PMEs, cada vez mais tem-se privilegiado sua posição em relação às Grandes Empresas (GEs) seja pela melhoria qualitativa do relacionamento PMEs/GEs com reformulação das estratégias das GEs e a complementariedade mais qualitativa das PMEs. Deste contexto destacam-se as análises sobre as vantagens das subcontratações e sobre as circunstâncias em que se desenvolvem. Recentemente têm crescido as subcontratações da forma de *buying-in* e "franquias" (empresas operando sob licença de uma grande marca). O sistema de *buying-in* permite que as GEs comprem e revendam de outras empresas, produtos acabados, que não desejam produzir internamente, permitindo às GEs aumentar a flexibilidade, reduzir custos, ofertar produtos sazonais, atender picos de demanda bem como testar o mercado. O sistema de "franquias" oferece economias de escala para a empresa que concede a franquia e flexibilidade para a empresa que recebe, para testar mercados novos (internos e/ou externos). (SOUZA,1990:9-12)

A externalização 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 em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) para produtos e processos. Dessa forma garantem para as GEs maior poder de controle sobre mercado, lançamento de novos produtos, entrada em novos mercados, etc. (SOUZA,1990:11)

De forma importante o novo paradigma tecnológico afeta o conceito de escala ótima de planta e mercado. A escala das plantas torna-se relativamente independente do tamanho do mercado e portanto, quebra-se a relação entre ganhos de produtividade e escala. As barreiras à entrada são redefinidas em número significativo de indústrias. Assim, uma capacidade imediata de mudança técnica poderia trazer consequências no longo prazo sobre a distribuição da produção entre grandes e pequenas firmas, pois agora, no novo paradigma de produção flexível parece haver espaço para grandes e pequenas firmas.

Além disto, P&D pode se transformar na **chave** para a existência e sobrevivência de pequenas e médias firmas, especialmente nos setores da eletrônica e informação. No novo paradigma, é necessário desenvolver mais esforços para que P&D

esteja diretamente ligada à produção e para estratégias tecnológicas explícitas dirigidas à direção e para setores voltados à exportação. A informação tecnológica é tão importante para o novo paradigma, como a linha de montagem era para o velho. (PEREZ,1985:456)

Novos mercados locais podem ser atendidos por pequenas firmas independentes ou por redes cooperativas tanto para produtos como para serviços.

Desta forma, para que as PMEs (principalmente aquelas situadas em setores dinâmicos) possam realmente se integrar na atividade econômica, com possibilidades reais de sobrevivência e expansão, terão de ter acesso à adoção de inovações técnicas e organizacionais, para ultrapassar a versão ortodoxa de funcionalidade das PMEs enquanto absorvedora de mão-de-obra e das vantagens advindas quanto ao custo desse fator de produção. A maior flexibilidade advinda de custo de mão-de-obra barata, deverá perder peso em relação a outros itens na estrutura de custos das PMEs dado a necessidade de aumento de competitividade para uma melhor inserção no mercado globalizado. Só assim, a maior simplicidade da estrutura organizacional destas empresas como: maior proximidade entre patrão e empregado, estruturas menos "taylorizadas" onde os operários têm uma visão globalizante do sistema produtivo como um todo, maior participação dos operários nas decisões administrativas, podem em conjunto representarem vantagens para estes pequenos capitais. (SOUZA,1990)

SOUZA (1993:25-26), em seu trabalho identifica um quadro onde as PMEs atuam inseridas no contexto capitalista atual. Assim as PMEs podem atuar como:

a. Empresas dependentes - PMEs que se encontram na função de complementar direta ou indiretamente as GEs, executando uma ou várias das operações que compõem o processo de fabricação de um produto, ou produzindo um ou mais de seus componentes. Este caso permite, por sua vez, elaborar o seguinte desdobramento

a.1. PMEs resultantes da descentralização de uma grande unidade em estabelecimentos menores pertencentes a uma mesma empresa como forma de se adaptar a novas condições, em especial no que se refere a conquistas sindicais. A rigor, não se tratariam de PMEs stricto sensu , mas sim uma espécie de "PMEização "de grandes empresas;

a.2 empresas autônomas que trabalham exclusivamente sob a égide de uma GE (sob encomenda ou subcontrato);

a.3. empresas autônomas que produzem componentes de produtos finais, comercializando-os diretamente com as GEs (neste caso, componentes sob a denominação de peças originais) ou no mercado de reposição.

b. Empresas independentes - Não mantêm uma ligação direta com grandes empresas. Nesse caso, pode-se ter:

b.1. empresas que operam em setores tradicionais e competitivos com baixas barreiras à entrada e concorrência em preço, e cujo desempenho está atrelado ao comportamento da demanda;

b.2. PMEs que "concorrem" com as grandes em setores mais concentrados e que só se tornam viáveis graças à maior flexibilidade (ou simplicidade) em termos de estrutura organizacional e à maior liberdade de contratar e demitir empregados a um menor custo;

b.3. PMEs que conseguem ser bem-sucedidas em estruturas industriais onde há clara liderança das GEs, ocupando espaços em termos de produtos, processo ou mercado, perfeitamente delimitados, e sendo flexíveis o suficiente para buscar e ocupar novos espaços à medida que os atuais se estreitam. Seriam as integrantes em melhor situação no seu "grupo estratégico". Isto é, "empresas em uma indústria que estão seguindo uma estratégia idêntica ou semelhante ao longo das dimensões estratégicas" (Porter, 1986:133), o que lhes permite manter-se à tona mesmo que em novos "nichos". Este item admite uma subdivisão adicional quanto à natureza dos espaços ocupados. Em espaços que simplesmente não interessa às GEs explorar (por ex., confecções de luxo sob medida), as PMEs teriam uma existência assegurada. Em espaços que embora ocupados por PMEs não escapam às atenções das GEs, as pequenas empresas podem ter vida efêmera.

Além destas, recentemente vem se destacando uma outra forma de PMEs que não estejam atreladas a uma GE. Apresentam dinamismo próprio, chegam a ser competitivas até mesmo no mercado internacional e situam-se em setores mais dinâmicos da economia (novos ramos). Não raro, o "capital" dessas empresas é o conhecimento de seus proprietários, o investimento inicial não é elevado. Essas condições podem permitir uma taxa de acumulação que possibilite uma situação privilegiada, tratando-se do segmento de empresas de pequeno porte. Essas empresas podem alcançar o porte médio ou podem tornar-se fortes candidatas à compra por uma GE. (SOUZA, 1993:20)

Independentemente de toda esta análise, destaca-se a importância de uma outra subdivisão no que tange as PMEs. Elas se caracterizam por empresas que se utilizam de

tecnologia convencional, em geral intensivas em mão-de-obra ou são empresas voltadas para produção que exige *tecnologia avançada*, ocupando nichos de mercado.

Para Sengenberger & Loveman (1990)¹⁷ a heterogeneidade das PMEs inviabiliza tratá-las como questão geral, tanto no que se refere a sua sobrevivência como seu crescimento bem como as políticas econômicas voltadas a sua promoção. Assim, a assistência financeira indiscriminada às PMEs, via recursos governamentais, podem representar simples aumento de rotatividade de PMEs pelo adiamento de sua extinção. E por outro lado, a isenção de obrigações sociais e trabalhistas podem gerar vantagens de curto prazo pela redução de custos, que podem resultar em menor desempenho da mão-de-obra por insegurança no trabalho. (SOUZA, 1993:30-31)

A busca por maior flexibilidade, no novo paradigma tecnológico, é considerada como ponto estratégico para as GEs, onde para as PMEs, a flexibilidade é uma questão estrutural pertinente às características próprias de suas atividades, o que muitas vezes confunde-se com "desorganização" ou "improvisação".

A esse respeito, são ilustrativos: proprietários exercendo múltiplas funções, do planejamento à execução; mão-de-obra de "segunda linha"; operários sem qualificação e mal remunerados; não observância de legislação trabalhista; interrupções na sequência de operações de um lote de produtos para atender a pedidos de urgência de clientes "preferenciais"; volumosos estoques de produtos em processo; etc. (SOUZA, 1990:44)

É ponto fundamental para este estudo entendermos estas características próprias de flexibilização das PMEs, dado que estas podem representar vantagens para que as PMEs possam galgar maiores níveis de competitividade. Ou seja, esta menor rigidez no processo produtivo pode permitir melhor aproveitamento de demandas específicas e de novas

¹⁷SENGENBERGER, W. & LOVEMAN, G. (1990). **Economic and Social Reorganisation in the Small and Medium-Sized Enterprise Sector. In: The Re-Emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialised Countries.** Geneva: ILO.

oportunidades de mercado (nichos). Assim sendo, a busca de maior flexibilidade traduz-se em reflexos tanto internos como externos às unidades produtivas, configurando-se em externalizações como: subcontratações, redefinição dos papéis desempenhados por fornecedores, compradores e concorrentes e associações de toda a ordem, etc.

A interação da flexibilização tanto interna como externa às empresas abre espaços, através de um novo modelo de organização produtiva, para as PME's, com novas formas de interação com as GEs.

Toda a dinâmica de reestruturação capitalista tem como base uma revolução tecnológica, a qual se manifesta em reflexos econômicos, sociais e políticos, traduzindo-se em: "alterações na natureza das relações intra e interfirmas; mudanças nas estratégias competitivas; diversificação das linhas de produtos; desintegração vertical (que pode vir associada à especialização); alterações nos tamanhos de plantas; novos ramos industriais e novas qualificações; alterações na organização social e espacial dos processos de produção; constantes alterações no perfil da demanda, etc." (SOUZA, 1993:46)

O processo de reestruturação industrial abre cada vez mais espaços para ligações entre empresas redimensionadas. A intensificação das relações e da maior cooperação interempresas está associada à crescente divisão do trabalho entre as empresas. Assim, de um lado temos os consumidores que, graças as novas tecnologias, passam a ter acesso mais facilitado ao consumo de produtos cada vez mais diversificados, capazes de atender uma demanda cada vez mais específica e diferenciada. "A concorrência via preços, os fatores que envolvem a diferenciação de produtos, a concepção de moda e marca e a noção de lealdade do consumidor devem ser reavaliados. A *customização*, com qualidade, invade espaços dos produtos padronizados. Isso exige a reestruturação dos sistemas de comercialização". (SOUZA, 1993:114)

As novas tecnologias facilitam a ampliação da diversificação da oferta de produtos, aceleram a sua renovação ou substituição e beneficiam a oferta de produtos com qualidade padronizada e ao alcance de camadas de demanda que antes eram consideradas como antieconômicas pela escala de produção.

A associação grandes empresas/ grandes plantas é descaracterizada; o conceito de vantagens competitivas derivadas de economias de escala e de grandes plantas produtivas verticalizadas deve ser reavaliado. Os termos economias de escopo e economias de especialização passam a ganhar destaque. Isso exige a reestruturação das formas de organização do sistemas de produção - dentro e fora das plantas - e a revisão das estratégias das empresas. A obtenção das economias de escopo e de especialização não fica restrita a uma única planta, estendendo-se à cadeia como um todo. (SOUZA,1993:115)¹⁸

Isto posto, na nova tecnologia o conceito de qualidade global deve permear todas as atividades da empresa, desde a pré-concepção do produto, produção, comercialização até o atendimento ao cliente pós-venda. E neste processo, o grande desenvolvimento da informática permite maior controle e maior rapidez entre a concepção do produto até o acompanhamento do consumo final com maior qualidade.

As tendências do mercado são captadas com maior rapidez pelas empresas que passam a desenvolver pesquisa e desenvolvimento (P&D) de novos produtos e/ou novos processos produtivos para o atendimento mais rápido de uma demanda latente. As decisões sobre investimentos na área de P&D passam a fazer parte das estratégias das empresas.

SOUZA (1993:101) realça a importância da análise de Piore & Sabel (1984) quanto a sistematização da flexibilidade desenvolvida a partir da dinâmica dos distritos industriais do século XIX. "Nessa reconstituição, enfatizam que a perfeita combinação concorrência/cooperação entre firmas exerce efeito vital sobre o processo de inovação e ocupa papel central no sistema de EF".

As economias de aglomeração que surgem desta estratégia podem ser mais potencializadas via intervenção positiva de um aparato institucional cujo objetivo final deve

¹⁸Segundo PEREZ (1985:449), uma grande planta que pode produzir para vários mercados relativamente pequenos, aplica o que está sendo agora classificado como "economia de escopo". Desde que peças individuais de equipamento podem ser fornecidas com "inteligência", elas podem mostrar flexibilidade similar em performance. Isto abre uma faixa de novas oportunidades para plantas relativamente pequenas atendendo um ou um conjunto de pequenos mercados locais ou *nichos* específicos de mercado. Estas podem alcançar altos níveis de produtividade com "economia de especialização", não necessariamente dependente da larga escala de produção.

ser uma *eficiência coletiva*. Para Schmitz (1988:30), esta estratégia deve representar vantagens estruturais que tornam as PME's viáveis, onde o objeto de análise deixa de ser o desempenho individual de uma PME, mas o estudo de um grupo de PME's e suas vantagens competitivas.

As formas de inserção das PME's na estrutura industrial não se esgotam apenas no modelo EF. Temos ainda de um lado, empresas que determinam sua competitividade via baixos salários - *flexibilidade negativa*, que individualmente tem vida curta, mas que como categoria persiste em toda a economia.

Cabe perguntar, ademais, se, em uma verdadeira política industrial, qualquer que seja o modelo que integre, deveria restar um papel a esse tipo de empresa, que funda sua estratégia competitiva nos menores custos de mão-de-obra, já que a natureza de sua possível funcionalidade ao sistema sócio-econômico a situa muito mais na esfera das decisões inerentes à dinâmica social que na dinâmica econômica. (SOUZA, 1993:105)

E de outro lado, temos as PME's altamente competitivas e independentes, que concorrem com as GE's nos nichos de mercado, pois baseiam sua produção em alta tecnologia. Estas empresas embasam sua produção em trabalho qualificado e em geral com salários compatíveis ou superiores aos das GE's, dado as exigências do mercado quanto a alta qualidade de seus produtos. Estas empresas podem ser totalmente independentes, não associadas num distrito industrial ou outro tipo de associação de empresas. Estas empresas nascem em geral a partir de: técnicos e engenheiros qualificados, ex-funcionários de GE's, onde desenvolveram o conhecimento necessário e parte do capital inicial; professores e pesquisadores e técnicos que desenvolveram os embriões dessas empresas nas universidades. A indústria microeletrônica representa o maior exemplo de "nichos" desenvolvidos e explorados dessa forma. Esse tipo de empresa em geral exige, muito mais conhecimento técnico e científico (trabalho mental) do que capital. (SOUZA, 1993:106)

O debate moderno em torno dos pequenos capitais tem-se deslocado da postura polarizada extinção/permanência para um em que se analisa quais as condições que propiciam a sobrevivência destes capitais.

O crescimento e o 'sucesso' das PME's numa economia oligopolizada e aberta ao capital internacional, exigem do empresário mais do que as virtudes "schumpeterianas". Para poder inovar planejar e ter "sucesso" (lucro), torna-se necessário conquistar também a hegemonia política econômica do Estado. O fenômeno da alta rotatividade das PME's não pode ser explicado unicamente por seus aspectos econômicos. (FERREIRA, 1985:21)

A análise atual busca identificar quais os recursos internos (capacidade gerencial, organização industrial, etc.) e externos (política industrial, créditos, financiamentos, políticas econômicas e apoio estatal) que se apresentam como importantes fatores para a sobrevivência e até o crescimento das PME's na década de 90, onde o novo paradigma tecnológico já está determinado.

E, neste contexto, torna-se importante as ações coletivas advindas do agrupamento de PME's.¹⁹ As economias frutificadas neste processo podem ser mais potencializadas via aparato institucional que podem significar vantagens estruturais para um conjunto de PME's. (SOUZA, 1993:104)

As questões centrais deste capítulo se voltaram para o entendimento da Flexibilidade como ponto fundamental para desenvolvimento das PME's dado o novo paradigma tecnológico e, para a importância da Ambiência, entendida como o desenvolvimento de um aparato institucional de suporte ao desenvolvimento das PME's. Estas questões serão retomadas no capítulo 5 deste trabalho com a análise dos dados empíricos.

No capítulo seguinte, é apresentado o quadro institucional para as PME's de alguns países selecionados e analisa-se o papel destas empresas na economia mundial.

¹⁹Ver maior detalhamento sobre o assunto em SCHMITZ, H (1988) **Flexible Especialisation: A New Paradigm of Small-Scale Industrialisation?** Sussex: IDS

2. QUADRO INSTITUCIONAL E PAPEL DAS PMES NA ECONOMIA MUNDIAL

O objetivo deste capítulo é determinar o papel das PMEs na economia mundial, bem como delinear o quadro institucional de apoio a estas empresas em alguns países do mundo.

Inicialmente faz-se uma análise da importância das PMEs na economia mundial, que dada a introdução do novo paradigma tecnológico, passa a ser maior do que a questão social ligada à geração de empregos na economia. Posteriormente são analisadas as interferências do meio externo às PMEs que se diferenciam em se tratando de países desenvolvidos ou não. E finalmente todas estas questões são analisadas sob o prisma do aparato institucional desenvolvido para apoio destas empresas no Japão, na Itália, na Coreia e nos Estados Unidos.

2.1. Papel das PMEs no Mundo

Nos últimos dez anos aproximadamente, tem havido uma mudança no quadro da economia mundial. O comércio internacional, os investimentos estrangeiros diretos, os mercados de capitais internacionais, os fluxos de tecnologia e o movimento internacional de recursos humanos, tiveram uma expansão superior ao próprio crescimento interno dos países que constituem a economia global. Estas mudanças foram impulsionadas por fatores como: liberalização das economias nacionais e o rápido desenvolvimento da tecnologia (principalmente a eletrônica); culminando na formação de uma economia global de mercado, onde nenhum país pode controlar sozinho a dinâmica econômica. (TAKAHASHI, 1992:9)

O papel desempenhado pelas PMEs em todos os países, independente do grau de seu desenvolvimento ou regime político está além do aspecto quantitativo e ao campo da

economia.²⁰

Nos países em desenvolvimento a parcela de contribuição das PME's é ainda mais relevante, principalmente se somada a elas as atividades informais, de difícil mensuração. (SOLIMEO, 1991:25)

Em alguns países capitalistas o maior desempenho das PME's na economia e até mesmo sua maior capacidade de sobrevivência está associado a maior reestruturação sofrida pelas GE's, que partiram em busca de uma maior reorganização da produção, do desenvolvimento de novos mercados e produtos e da aplicação de uma estratégia de desverticalização associada a uma maior diversificação de sua base produtiva, resultando em novas formas de relações PME's/GE's.

Assistimos a uma reversão da dinâmica do tamanho no desenvolvimento das atividades industriais. Desde o início deste século, a tendência em todos os países desenvolvidos foi na direção de fábricas cada vez maiores, onde as economias de escala as favoreciam. Outro fator importante eram as "economias de gerência", onde as modernas técnicas administrativas pareciam se adaptar apenas às grandes corporações.

Este cenário se inverteu consideravelmente nos últimos quinze ou vinte anos. Toda a redução de empregos *industriais* nos Estados Unidos ocorreu nas grandes empresas. No período de 1988 a 1990 nos Estados Unidos, as pequenas empresas responderam por 3,2 milhões de novos empregos, época em que as GE's tiveram um déficit líquido de 500.000 empregos. (DRUCKER, 1992:26,27)

Também com relação à posição no mercado, a exportações e à lucratividade, as pequenas e médias empresas também tiveram resultados superiores aos das

²⁰Segundo trabalho publicado pelo CNI-DAMPI em 1993, as pequenas empresas respondem por mais de 90% do número de estabelecimentos em todo o mundo, empregam cerca da metade da mão-de-obra mundial e são responsáveis pela criação da maior parte dos novos empregos tanto em países como Estados Unidos, Alemanha, Inglaterra, Japão, Tigres Asiáticos bem como países do Leste Europeu, que buscam nas PME's a solução de problemas sociais (geração de empregos) na busca de maior eficiência econômica. E as PME's em muitos países, contribuem ainda com aproximadamente 40% do PNB, em geral produzem mais inovações do que as grandes corporações e suas vendas estão crescendo mais rapidamente do que as das GE's.

grandes empresas. A inversão da dinâmica do tamanho ocorre, também, nos demais países desenvolvidos, até mesmo no Japão, onde ser maior era sempre ser melhor. Essa tendência se reverteu até mesmo em antigas atividades industriais. A empresa automobilística mais lucrativa nesses últimos anos não foi uma das gigantes, mas uma indústria de médio porte da Alemanha - a BMW. As únicas siderúrgicas lucrativas, quer nos Estados Unidos, na Suécia ou no Japão, foram as produtoras de médio porte de produtos especiais, tais como tubos para perfuração de poços de petróleo. Em parte, particularmente nos Estados Unidos, isso é resultado de um ressurgimento do espírito empreendedor. Mas talvez também tenha sido importante o fato de que aprendemos nestes últimos trinta anos como administrar pequenas e médias empresas, ao ponto de que as vantagens do tamanho menor, por exemplo, a facilidade de comunicações e a maior proximidade entre mercado e consumidor compensaram cada vez mais o que haviam sido limitações administrativas proibitivas. (DRUCKER, 1992:26-27).

Surge também um dualismo: de um lado, indústrias manufatureiras de base material (que viabilizaram o crescimento mundial desde o início do século) e de outro, indústrias com base na informação e na ciência (indústrias farmacêuticas, de telecomunicações, de instrumentos analíticos e de processamento de informação, tais como os computadores) que vêm dominando o crescimento econômico mundial nos últimos trinta anos. (DRUCKER, 1992: 27)

Sendo assim, há uma desmistificação de que o processo de inovação só é possível em grandes empresas. Os avanços tecnológicos ocorridos a partir da década de 70 (informática e robótica) somados as mudanças dos hábitos dos consumidores em direção a produtos e serviços mais personalizados encontraram na criatividade e flexibilidade das PMEs pronta resposta.

A crise dos anos 70 e a recuperação dos países industrializados na década de 80 demonstraram que as PMEs possuem grande capacidade de se adaptarem às mudanças bruscas ou lentas, das condições econômicas possibilitando a superação rápida dos desafios com que se defrontam as nações, sejam eles de natureza interna ou de origem externa. Como tal, as PMEs são agentes de mudança.

O fortalecimento desse segmento empresarial contribuiu para maior estabilidade e equilíbrio da economia com a utilização de matérias-primas locais, o atendimento a mercados ou segmentos de pequena dimensão, além de participação relevante como fornecedoras e clientes das grandes empresas, possibilitando o aumento da eficiência do sistema produtivo.(SOLIMEO, 1991:25).

O aumento acentuado de participação das PME's para geração de novos empregos, principalmente a partir da crise do petróleo, derrubou a tese de que só as GE's são capazes de absorver maiores contingentes de mão-de-obra entrantes no mercado de trabalho ano a ano. Este quadro é ainda mais forte quando visto sob o ponto de vista dos países em desenvolvimento, onde há maior pressão de crescimento populacional, necessidade de um processo de urbanização acelerado e baixa taxa de poupança interna necessária a novos investimentos.

No Canadá, os últimos dados do departamento de Estatística, revelam um importante papel das PME's na geração de empregos. Dos 1,2 milhões de novos empregos criados no período de 1978 a 1985, 709.000 (59,6%) do total foram criados por empresas que empregam menos de cinco pessoas. Este padrão é constante em todas as regiões do país. No final de 1985, das mais de 800.000 empresas que empregam pelo menos uma pessoa, 20% delas tinham menos de um ano. (BULLOCH, 1990:25)

Em alguns países como França e Itália, as PME's vêm se destacando pelo crescimento do emprego em termos absolutos, mesmo em períodos de crise econômica. Na Espanha, na década de 80, todos os tamanhos de empresas registraram perdas líquidas de emprego. As PME's tiveram um comportamento melhor e por isso aumentaram sua participação no emprego total. As GE's espanholas, perderam, em conjunto, cerca de 30% do emprego, enquanto as PME's perderam apenas 12%. E se analisarmos apenas os empregos gerados pela abertura de novos estabelecimentos no período, verifica-se que 85% foram provenientes das PME's. (CNI-DAMPI, 1993:17)

QUADRO 1 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS INDÚSTRIAS SEGUNDO O PESSOAL OCUPADO- EM PAÍSES SELECIONADOS

País	Ano	Número de Empregados		
		1 a 99	100 a 499	500 e acima
Alemanha	1983	16,0	24,8	59,2
Bélgica	1983	32,9	25,8	41,3
Espanha	1988	44,9	24,5	30,6
Estados Unidos	1982	27,6	22,7	49,7
França	1981	27,8	22,8	49,4
Holanda	1982	34,6	24,9	40,5
Inglaterra	1981	20,3	13,4	66,3
Itália	1981	55,5	18,5	26,0
Japão	1983	47,1	19,6	33,3
Noruega	1985	14,0	36,3	49,6
Portugal	1982	37,3	30,9	31,8
Suiça	1985	41,2	28,2	30,6
Brasil	1985	41,6	36,6	21,8

Fontes: IBGE(Censo Industrial de 1985); USA/SBA; IMPI - Ministério da Indústria, Comércio e Turismo da Espanha; I Carmem Barros (Consultora da CEE) e II LS Research Series.

Analisando os dados do Quadro 1, verificamos que para o Japão, a Itália, a Espanha, a Suíça e o Brasil, o número de estabelecimentos de pequeno porte, representam mais de 40% do total.²¹

2.2. Interferências do Meio Externo às PMEs

A condição infra-estrutural, institucional em que se desenvolvem as PMEs difere de área para área, segundo seus níveis de desenvolvimento produtivo. A estrutura das PMEs em países desenvolvidos difere significativamente da estrutura das PMEs em países subdesenvolvidos (ou com um processo de industrialização tardio, como o Brasil). As descontinuidades tecnológicas representam o ponto fundamental desta questão, dado que diferentes condições de reprodução implicam em diferenças significativas da estrutura da organização industrial (essas diferenças encontram-se em ramos industriais, firmas de

²¹Para a classificação do IBGE, até 99 funcionários representa o somatório de "Micro" e "Pequenas" Empresas.

diferentes produtos, firmas de mesmos produtos ou até mesmo intra-setorialmente).

Observando do ponto de vista global, existem elementos comuns que se apresentam tanto para as PMEs em países desenvolvidos como para subdesenvolvidos desde acesso ao crédito, à tecnologia, até o conhecimento e aplicação de modernos processos de organização administrativa. Estes elementos no seu total representam o apoio para as PMEs se expandirem e até mesmo sobreviverem, tendo como pano de fundo primordial a institucionalização ou não da intervenção estatal onde as PMEs se encontram.

Nos países desenvolvidos o apoio às PMEs faz parte de uma política seletiva caracterizada por apoio a setores específicos que têm grande contribuição para o desenvolvimento industrial tanto no curto como no longo prazo, a partir do qual são definidos os papéis e espaços que cabem a cada unidade produtiva.

Nos países subdesenvolvidos as PMEs sofrem pressões maiores quanto a participação política do Estado. A necessidade de recuperar perdas quanto a defasagem industrial e tecnológica em relação aos países desenvolvidos, faz com que o Estado, nestes países, concentre esforços e recursos nos grandes empreendimentos, através de benefícios diretos ou indiretos ao grande capital nacional, estrangeiro ou estatal. (FERREIRA,1985:02)

Desta forma os programas de apoio governamental às PMEs nos países subdesenvolvidos resumem-se em ações marginais, representadas muito mais por funções políticas e legitimadoras do sistema, dado as pressões exercidas pelas pequenas empresas desarticuladas, não consubstanciando-se assim, numa verdadeira política econômica hegemônica que defina rumos e diretrizes à uma industrialização que priorize o desenvolvimento das PMEs; ao invés disto, assiste-se nestes países a uma concentração produtiva cada vez maior.

2.2.1. PMEs e Economia Informal

A economia informal, entendida como o somatório de atividades econômicas não registradas pela contabilidade nacional de um país, existe no mundo inteiro, apesar de

ser mais ou menos representativa, dependendo do país em questão, do grau de seu desenvolvimento e da burocracia institucional (que dificultam o processo de regulamentação).

Em alguns países pesquisados, a participação da economia informal chega a representar 17,7% do PIB (SOLIMEO, 1991:27), como o caso da Itália por exemplo. Todavia em países subdesenvolvidos, onde o mercado de trabalho não consegue gerar oferta suficiente de empregos formais, em resposta à demanda crescente (desemprego estrutural), os índices de informalidade são bem superiores aos demais países desenvolvidos, porém estes números são de difícil mensuração.²²

Além da necessidade de se criar emprego, a informalidade se fortalece graças a rigidez e complexidade das normas regulamentadoras e/ou da elevada tributação fortalecida por Legislações rígidas (como as trabalhistas), inviabilizando financeiramente o processo de legalização (formalização) da empresa.

Sendo assim, a informalidade da economia traz aspectos positivos e negativos para o sistema econômico como um todo. Têm reflexos positivos quando conseguem gerar emprego e renda, que de outra forma não existiria, para uma camada da população. Mas os reflexos são negativos, por seu impacto sobre a receita pública e pela concorrência desigual com as PMEs legalizadas que suportam o ônus da formalização. E mais ainda, as empresas informais podem ser negativas sobre o aspecto da produtividade e proteção do trabalhador (direitos trabalhistas). (SOLIMEO, 1991:27)

Por outro lado, as PMEs formais gozam de privilégios, em determinados países, que as empresas informais não têm acesso, como: crédito facilitado, concessões em termos de divisas, restrições de competição através de tarifas, quotas, licenças comerciais e até padrões de determinados produtos.

²²É preciso considerar aqui a ressalva de que nem toda a economia informal é "formalizável".

2.2.2. PMEs e Políticas Governamentais

As políticas governamentais representam o maior fator de interferência externa às PMEs, diferenciando o seu grau de contribuição de país para país, embora os problemas internos associados a estas empresas, em essência, sejam similares no mundo todo.

Para SOLIMEO (1991:20), o maior estímulo que os governos podem dar à criação, crescimento e modernização das PMEs está associada a estabilidade política e econômica e das regras que regem as atividades empresariais, somadas à liberdade de "empreendedor". De forma mais direta, as políticas governamentais podem estar direcionadas ao provimento de uma infra-estrutura necessária ao desenvolvimento das empresas e, principalmente, propiciar um sistema educacional capaz de preparar as pessoas para se adequarem às mudanças impostas pela evolução tecnológica.

Nos países subdesenvolvidos, as políticas governamentais deveriam estar mais associadas a um tratamento diferenciado na esfera burocrática e fiscal que pudesse assegurar efetivamente igualdade de condições entre as PMEs e as GEs. Assim, conquistas sindicais de trabalhadores por melhores políticas salariais atinge indiscriminadamente todas as empresas, independentemente do seu tamanho ou do faturamento, como é o caso do Brasil

O apoio para integrar eficientemente a PME em torno a um eixo central constituído por GEs deve concentrar-se naqueles ramos nos quais, pelo grau de especialização, pela existência de escalas reduzidas de produção, pela ausência de economias de escala ou pela dispersão regional da demanda a PME adquire uma relevância que transcende a dimensão político-tática e se converte em elemento essencial de uma estratégia destinada a satisfazer necessidades, desenvolvendo, descentralizada e criativamente, as potencialidades nacionais. (FAJNZYLBER, 1983:43)

Assim, "as medidas de apoio às PMEs só seriam aceitáveis, então, se inseridas naquilo que o autor entende ser o papel do Estado: o de propiciar as condições necessárias para a formação e execução de uma política econômica que conduza a um processo de

industrialização "eficiente", isto é, que permita obter dois objetivos principais: crescimento elevado e sustentado e criatividade" (SOUZA,1990:115)

Para FAJNZYLBER (1983), a inserção das PMEs nos planos de política industrial contribuiria tanto para uma reestruturação industrial (com maior capacidade de resposta as novas exigências de demanda e de competitividade no cenário internacional) bem como para não se esquecer da necessidade de superar uma disfunção (com uma grande parcela da população permanecendo à margem dos benefícios oferecidos pelo processo de industrialização). E os esforços de uma política de industrialização deveriam estar centrados, no que o autor denomina de "núcleo endógeno", privilegiando grupos nacionais, representando em muitos países uma reestruturação de todo um padrão industrial já consolidado. Tudo isto resultaria numa maior integração entre setor público e privado e nos diferentes tamanhos de empresas dentro deste.

2.2.3. PMEs e Grandes Empresas

Razões de natureza política e econômica revestem o interesse das grandes empresas (GEs) em apoiar direta ou indiretamente o desenvolvimento das PMEs. Sob o ponto de vista econômico, a cooperação entre as empresas de diferentes dimensões, quer seja sob a forma de subcontratação, empreitadas ou por redes de distribuição por meio de franquias, concessões e licenças, possibilitam o desenvolvimento das indústrias de bens de consumo durável. (SOLIMEO, 1991:32)

As PMEs desempenham papel fundamental como colaboradoras das GEs, que por meio da divisão de tarefas, aumentam a produtividade com redução de custos.

As PMEs, favorecidas por sua maior flexibilidade (onde os funcionários desempenham diferentes funções de acordo com a necessidade da empresa), cumprem o papel de treinar pessoal para atuarem nas GEs.

De outra forma, as GEs se beneficiam de tecnologias "novas" que são mais facilmente testadas e lançadas no mercado, graças também à flexibilidade das PMEs.

Práticas discriminatórias de vendas, de compras, de concessão de crédito ou financiamento contra as empresas menores, que aparentam justificativa econômica numa visão de curto prazo, podem se revelar negativas para as grandes organizações tanto política como economicamente, em uma perspectiva de longo prazo. (SOLIMEO, 1991:32)

É concebível que o aumento de possibilidades de produção em pequena escala reflita num incremento da subcontratação.

SOUZA (1990:103-104) em seu trabalho analisa o processo de subcontratação sob dois pontos de vista diferentes: um em que as PMEs atuam em cenários competitivos (onde flexibilidade e estratégia competitiva associam-se a menores custos de mão-de-obra) e outro em que as PMEs participam de um "modelo de adoção" (onde as relações de dependência PMEs/GEs se dá em maior ou menor grau, com maior ou menor autonomia). Para a autora, este quadro deve ser visto como: "uma nova divisão de trabalho entre empresas e das transformações que esta imprime às relações entre elas".

No primeiro cenário as GEs podem usar as PMEs como "amortecedores", levando ao aumento de subcontratações para atender possíveis flutuações de demanda. Neste contexto, as PMEs são vistas como uma categoria desprivilegiada, com poucas chances de inserção positiva via competitividade. Suas chances de sobrevivência encontram-se apenas em estruturas de mercado com menores barreiras à entrada, distante dos mercados oligopolizados que lideram a economia mundial.

No "modelo de adoção", as PMEs interagem com as GEs, por meio de um plano estratégico destas, ficando de alguma forma sob seu controle (o processo de desintegração vertical para trás das GEs tem possibilitado maiores espaços para este tipo de interação PMEs/GEs).

Um dos casos clássicos que ilustram as formas que as relações PMEs/GEs podem assumir é o do sistema de subcontratação no Japão, que forma uma extensa rede de relações hierarquizadas e interdependentes entre as empresas em cuja cúpula encontra-se a "empresa-mãe", algumas vezes o único ou maior cliente de um número significativo de empresas subcontratadas. No interior

desse sistema pode ser observado um "efeito cascata", com a formação de imensa e complexa estrutura hierárquica de contratantes e subcontratadas, rigidamente coordenada de forma a garantir à "empresa-mãe", o sucesso, a produtividade e a competitividade advindos da aplicação do sistema just-in-time. (SOUZA, 1990:106-107)

Para o Japão ter atingido este estágio de interação entre PMEs e GEs, a estrutura industrial teve de passar por um grande avanço tecnológico que permitiu o desenvolvimento de uma eficaz rede de comunicação e rígido controle da "empresa-mãe" sobre as subcontratadas. Todo este processo deixou de ser apenas um recurso conjuntural para o país, mas constitui-se hoje em recurso estrutural onde o Estado tem grande participação.

No segundo cenário de interação PMEs/GEs, a condição em que sobrevivem e crescem as PMEs é bem superior ao primeiro cenário.

Assim as relações de "exploração" entre capitalistas (isto é, aquelas ligações em bases acentuadamente desiguais a favor das GEs e de dependência unilateral) tendem a ser tão menos usuais quanto mais dinâmicos e intensivos em tecnologia forem os setores, ou seja, quanto mais as PMEs desempenhem papel relevante como determinantes da competitividade das GEs. (SOUZA, 1990: 109)

2.2.4. PMEs e Cooperação Internacional

O processo de globalização, dada a abertura dos mercados, trouxe à tona o desenvolvimento da cooperação internacional com o intuito de se reduzir o *gap* tecnológico entre as nações.

Assim, vemos por exemplo, muitos países desenvolvidos dando apoio às nações em desenvolvimento, diretamente ou por meio de organismos internacionais, inclusive com programas específicos voltados ao fortalecimento das PMEs.

De outra forma a cooperação internacional acontece diretamente entre as empresas, especialmente entre as PMEs cuja participação nas transações com o exterior vem crescendo a ritmo acelerado.

A cooperação entre empresas privadas, em complemento a programas oficiais, é de extrema importância porque se desenvolve a nível do mercado, fortalecendo a livre iniciativa dos países envolvidos, propiciando às PME's das nações mais industrializadas ampliar seus mercados fornecedores e consumidores e as das regiões menos desenvolvidas receber investimentos, tecnologia, apoio gerencial e de marketing de que tanto necessitam. (SOLIMEO, 1991:33)

Segundo o autor, os convênios bilaterais, tanto governamentais como privados entre PME's exigem a criação de um "ambiente externo favorável" nos países receptores e apoio logístico ou incentivos nos países desenvolvidos. Assim como também, uma legislação fiscal favorável a atividade empresarial e uma garantia aos investimentos estrangeiros como: marcas, patentes e propriedade intelectual são pré-condições básicas para a atração de acordos cooperativos internacionais como as "joint-ventures".

2.3. PME's no Japão

O Japão começou a se industrializar durante a Era Meiji com incentivo governamental à criação da grande empresa, baseada na tecnologia avançada oriunda dos países ocidentais. A maior parte da indústria nesta época estava voltada ao setor bélico e muitos setores foram marginalizados pela política governamental, principalmente os setores tradicionais representados em sua maioria por PME's. A definição de PME's, na indústria japonesa, leva em consideração dois fatores: menos de 300 empregados e menos de 100 milhões de yens de capital.

As PME's japonesas não tinham acesso às tecnologias adotadas pelas GE's, e devido à sua pouca capacidade financeira, eram obrigadas a utilizar processos produtivos intensivos em mão-de-obra barata como fonte de sobrevivência. Além disto, as GE's exerciam forte controle sobre o mercado impedindo acesso direto a estas pelas PME's.

As PME's japonesas só começaram a recuperar o seu atraso tecnológico após a II Guerra Mundial, quando surgiu uma série de condições favoráveis, que contribuíram para sua desestagnação.

Em primeiro lugar, o controle que o grande comerciante exercia sobre a pequena e média empresa foi afrouxando no período do pós-guerra, permitindo que algumas delas acumulassem capital para promover a sua renovação. Em segundo lugar, com o aumento da renda da população e sua melhor distribuição, houve uma expansão do mercado e mudança dos padrões de consumo, criando novas oportunidades para as pequenas e médias empresas. Em terceiro lugar, durante a fase de grande expansão econômica, houve falta de mão-de-obra e isso encorajou pequenas e médias empresas a empreender planos de modernização, introduzindo máquinas modernas para economizar mão-de-obra. Finalmente, a grande empresa passou a produzir materiais baratos e de qualidade uniforme, como o fio sintético, que as pequenas e médias empresas só poderiam utilizar com a modernização do seu equipamento. Isso, sem falar nas empresas montadoras que precisavam de componentes de melhor qualidade e baixos custos e então, passaram a se interessar diretamente na modernização das pequenas e médias empresas subcontratantes. (IIDA, 1986:175)

A década de 60 representa o *início* do despertar das PMEs para a questão tecnológica, com a adoção de uma postura *ativa* com grandes interesses no processo de atualização tecnológica para poder usufruir dos benefícios de uma tecnologia mais avançada.

Assim, tendo adquirido capacidade para absorver e adaptar tecnologias, além de realizar os seus próprios desenvolvimentos, a situação recente das PMEs japonesas do ponto de vista tecnológico, pode ser caracterizada como:

- a) grande ênfase na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, especialmente robôs, computadores, aviões e aplicações da fibra ótica;*
- b) produção de máquinas e produtos, integrando grande número de funções, como sistemas de comunicação, máquinas de controle numérico, máquinas de ensinar;*
- c) adaptação do produto às novas necessidades do consumidor, através de desenhos sofisticados e adaptados à moda; e*
- d) expansão da indústria de conhecimento intensivo, como empresas de engenharia, consultoria, processamento de dados e software. (IIDA, 1986:182)*

2.3.1. Política Tecnológica para as PMEs

Dada a importância econômica das PMEs japonesas, o governo cada vez mais tem se interessado pelo seu desenvolvimento tecnológico. Muitas PMEs estão evoluindo de empresas capital intensivo para empresas com conhecimento intensivo (*knowledge intensive*), onde o grau de conhecimento embutido em cada produto é muito elevado (empresas fabricantes de robôs por encomenda, por exemplo). Contudo, muitas empresas ainda têm dificuldades para desenvolver sua própria tecnologia, devido fundamentalmente à insuficiência de fundos e à falta de recursos humanos qualificados, dependentes então do apoio governamental, que consiste em: consultoria técnica, desenvolvimentos tecnológicos, transferência de tecnologia, treinamento técnico e informações tecnológicas. (conforme Quadro 2)

Além disto, o governo japonês facilita o acesso ao financiamento e viabiliza sua concessão de acordo com a capacidade de garantia do pequeno empresário, através da "*Small and Medium Enterprise Agency*" no âmbito do MITI (Ministério da Indústria e do Comércio Internacional) e a "*Japan Small Business Corporation*", sociedade comercial do Estado, cujas missões principais são: financiamento das PMEs, de acordo com as políticas de desenvolvimento setoriais; a formação e capacitação de técnicos e empresários das PMEs; a difusão de informações para as PMEs e a gestão de uma caixa de assistência social para as PMEs.

E quanto aos mecanismos de acesso ao crédito, o Japão estruturou um sistema financeiro particularmente orientado para as PMEs, cujas bases principais se apoiam em: associação de bancos comerciais que destinam 43% dos recursos para as PMEs; grupo de estabelecimentos financeiros, constituído de cooperativas ou associações mútuas, que destinam 79% dos créditos para as PMEs; e grupo de estabelecimentos públicos que destinam seus financiamentos exclusivamente para as PMEs.²³

²³Segundo Trabalho elaborado pela CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA- CNI, através do DEPARTAMENTO DE ASSISTÊNCIA À MÉDIA E PEQUENA INDÚSTRIA (AGOSTO DE 1993)

QUADRO 2 - ATIVIDADES GOVERNAMENTAIS PARA APOIAR O DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO DA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

CONSULTORIA TÉCNICA	GOVERNOS ESTADUAIS	Atividades: orientação e consultoria tecnológica
	INSTITUTOS DE PESQUISA	Cursos para treinamentos técnicos
		Visitas de orientação tecnológica
		Organização de laboratórios abertos para a PME.
DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO	GOVERNO FEDERAL	Subsídios para desenvolvimentos tecnológicos.
	(ESCRITÓRIOS REGIONAIS DO MITI)	Financiamentos para o aproveitamento de novas tecnologias
	SISTEMA DE GARANTIA DE CRÉDITO	Seguro para aproveitamento industrial de novas tecnologias
	GOVERNOS ESTADUAIS	Subsídios para desenvolvimentos tecnológicos.
	INSTITUTOS DE PESQUISA	Desenvolvimentos tecnológicos para a PME.
	CORPORAÇÃO JAPONESA PARA PEQUENOS NEGÓCIOS	Atividades de desenvolvimentos tecnológicos
TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA	GOVERNOS ESTADUAIS	Organização de feiras de trocas tecnológicas
	CORPORAÇÃO JAPONESA PARA PEQUENOS NEGÓCIOS	Promoção da transferência de tecnologia
TREINAMENTO TÉCNICO	GOVERNOS ESTADUAIS	Treinamento de pessoal técnico das PMEs.
	CORPORAÇÃO JAPONESA PARA	Treinamento de pessoal técnico das PMEs.
	PEQUENOS NEGÓCIOS	Treinamento técnico de consultores
INFORMAÇÃO TECNOLÓGICA	INSTITUTOS DE PESQUISA	Difusão dos resultados de pesquisas tecnológicas
	CORPORAÇÃO JAPONESA PARA PEQUENOS NEGÓCIOS	Organização do sistema de informações
	GOVERNOS ESTADUAIS	Atendimento a consultas das PME

FONTE: CNI-DAMPI (AGOSTO - 1993)

Em todas as modalidades nota-se a presença governamental, tanto na supervisão quanto no aporte de recursos, através do *Small Business Credit Insurance Corporation*, que por sua vez relaciona-se com as associações empresariais setoriais ou locais.

2.3.2. Processo de Subcontratações

No Japão, as pequenas empresas e subcontratantes industriais têm desempenhado importante papel na rápida industrialização da economia.

No caso do Japão, as estratégias de ajustes, resultantes da busca de maior flexibilidade como forma de aumentar a competitividade internacional de sua indústria, traduzem muito mais um esforço de modernização crescente das relações interempresas do que um movimento profundo de reestruturação.

Um dos pontos centrais desse processo consistiu em um programa de racionalização das pequenas empresas que expressava, de um lado, os interesses políticos do Partido Democrático Liberal em "protege-las" e promovê-las e, de outro, o interesse de GEs exportadoras em aproveitar as potenciais vantagens (em termos de custos, produtividade e competitividade) de criar, manter e fortalecer uma extensa e eficiente rede de fornecedores altamente especializados em fase do processo produtivo ou na fabricação de componentes. (Souza, 1990:77)

Os vínculos entre as "empresas-mães" e as "empresas satélites" garantiam às primeiras o controle e coordenação do sistema e às segundas estímulo à flexibilidade e independência suficiente para processar melhorias em produtos e/ou em processos.

SOUZA (1990:79) analisa a importância do crescimento da volatilidade dos mercados de massa, que refletiram em reorientações na economia japonesa. As GEs partiram em direção aos setores em "expansão" e para as PMEs (empresas "satélites") essa reorientação representou racionalização e modernização da organização da produção. E já por volta de 1980, as PMEs japonesas compravam 64% da produção da indústria de máquinas de controle numérico. Este reaparelhamento das PMEs permitiu maior rapidez na passagem de produção de um produto a outro, com menores custos de produção, o que representou maior competitividade da indústria japonesa no mercado mundial de máquinas-ferramenta.

Essa rápida expansão deveu-se à percepção das oportunidades de um novo segmento de mercado que se tornava possível com os avanços na tecnologia de semicondutores e computadores, qual seja, o de uma nova geração de máquinas-ferramenta - os equipamentos de controle numérico, de uso genérico e facilmente programáveis, adequados às condições das PMEs, suas potenciais compradoras. O dinamismo desse mercado e as vantagens da condição de "pioneiro" refletem-se na evolução da produção - decuplicada entre 1970 e 1979 - com participação crescente das exportações. (SOUZA, 1990:80)

O exemplo japonês quanto à produção e ao uso de máquinas-ferramenta evidencia dois aspectos importantes: por um lado representa um processo de inversão da relação entre a indústria de máquinas-ferramenta e seus clientes, pois ao invés da utilização de equipamentos de multi-uso (flexíveis) para produzir equipamentos de uso específico (rígidos), temos o uso de equipamentos de uso específico para produzir equipamentos flexíveis, ou seja, para atender às necessidade "artesanais" de seus clientes, por outro lado, salienta a dificuldade de distinção entre a construção e a utilização de máquinas-ferramenta, demonstrando que, num ambiente em mudança, elas podem obedecer a uma mesma lógica. (PIORE & SABEL, 1984:220)

Para Piore e Sabel a excelente performance japonesa para a produção de equipamentos-ferramenta representa um processo de viabilidade do modelo de EF (Especialização Flexível).

2.4. PMEs na Itália

Na década de 70, as pequenas empresas representavam o componente mais dinâmico da estrutura produtiva italiana. Na década de 90, a economia italiana ainda se baseia muito na performance da pequena empresa, sendo ela capaz não só de desempenhar ótimo papel nos setores típicos de pequena escala, mas tendo provado sua eficiência em mais de um aspecto. Muscarada (1990:38) destaca em especial:

- sua alta rentabilidade, marcada por uma maior participação nos lucros brutos do que as grandes empresas; sua porcentagem, na realidade, é de mais de 38% no caso das empresas com menos de 100 empregados, contra 30% nas empresas com mais de 1000 empregados.

- sua grande participação nos fluxos de exportação. As empresas com até 100 empregados no setor industrial contribuem com mais de 26%; este percentual chega a 44,4% quando consideramos os chamados setores "tradicionais", como por exemplo maquinaria leve, têxteis, roupas, couro, mobiliário e alimentos;

- sua considerável contribuição ao nível de emprego, gerando mais de 3.200.000 empregos nas empresas dos setores de mineração e industrial com até 100 empregados, enquanto que o número correspondente, no caso de empresas com mais de 100 empregados é de 2.600.000.

Em 1987, para 112 mil empresas que fecharam as portas, 298 mil novas empresas foram criadas com um saldo favorável de 186 mil novas unidades em operação. A taxa de natalidade de empresas é portanto extremamente alta (+8,3%) sendo que a taxa de mortalidade demonstra tendência de queda rápida representando 3,3% em 1987 contra 4,3% em 1986 e 7% em 1985. Estes dados resultam numa taxa líquida de crescimento de 5% em 1987, sendo a mais alta em relação a taxa dos três anos anteriores. Desta taxa crescente de natalidade, quase todos os novos empreendimentos são pequenas empresas, lançadas por novos empresários ou grupos de empresas já presentes no mercado, que estão cada vez mais se voltando para "novas idéias comerciais", e também deve-se ao processo de descentralização que constituem importante fator para combinações produtivas mais eficientes. (MUSCARADA, 1990:38)

Muscarada (1990) realça também o aspecto do crescimento qualitativo das PMEs italianas desde a estrutura organizacional, que tem apresentado tendências de abandonar as formas legais mais simples e embrionárias para adquirir identidade empresarial mais complexa, tornando-se menos incertas, com menos riscos. Outro aspecto qualitativo diz respeito ao fato de que as novas empresas estão cada vez mais orientadas para os setores emergentes ligados a inovações, pesquisas aplicadas, renovação de processos e desenvolvimento de novos materiais, protótipos e novos produtos. E a partir de 1983 mais de 26% das empresas com até 100 empregados - cujo faturamento não exceda 4,5 milhões de dólares - iniciaram um processo de automação que objetivava a substituição de maquinaria obsoleta, a expansão da capacidade de produção e a redução no custo da mão-de-obra. (MAZZONIS, 1990:6)

O dinamismo industrial japonês é marcado por forte presença de PMEs inovadoras, principalmente no campo da eletrônica. A Itália, também é marcada por forte presença das PMEs em sua economia, contudo não tem demonstrado desenvolvimento de uma base industrial de alta tecnologia, mas uma forte adaptação e aplicação de novas tecnologias à necessidade de melhorar a produção das indústrias tradicionais, fazendo-as se adaptarem cada vez mais às exigências do mercado consumidor - é a "modernização das indústrias tradicionais". (MAZZONIS, 1990:6)

O modelo de desenvolvimento das PME's industriais italianas não se deu de modo isolado, mas pelo crescimento de redes de empresas que fazem parte de um sistema de produção integrado, fortemente ligado entre si, com um nível muito alto de especialização na manufatura dos produtos da indústria tradicional.²⁴

Esta estrutura é o resultado de vários fatores, incluindo uma tradição centenária de produção artesanal, a forte desverticalização da estrutura industrial na década de 70 e o intenso dinamismo da base industrial local. Além disso, um elemento chave para o sucesso da rede de pequenas empresas tem sido o contexto social onde operam as comunidades locais, socialmente integradas, com grande mobilidade individual e poucas disparidades marcantes. A estrutura social, auxiliada por políticas desenvolvidas por autoridades locais há várias décadas, proporciona um sólido pilar de cooperação, solidariedade e fluxos intensos de informação, constituindo a condição chave que estimula a tomada de risco individual e a inovação. (MAZZONIS, 1990:7)

O resultado deste processo de produção resulta numa maior flexibilidade do ciclo de produção, altamente adaptável à demanda de um mercado volátil, com necessidades constantes de novos produtos bem como do aparecimento de novas oportunidades de mercado. De outra forma este sistema permite uma maior fluidez de informações, tais como a troca de experiências em inovações tecnológicas e o uso de novas técnicas administrativas tanto internamente as empresas individuais como externamente.

Este sistema italiano, traduz-se numa "socialização das vantagens", em um processo "inteligente" de conglomeração a partir da herança de alguns recursos (principalmente as pré-condições das regiões, que funcionavam como elemento catalisador), resultando na existência de pequenos produtores capazes de visualizar e aproveitarem as oportunidades que a coletivização e a cooperação representavam. (SOUZA, 1990:70)

²⁴"Este modelo industrial tornou-se de tal modo significativo nas economias locais que, nas regiões do nordeste central italiano, um grande número de distritos industriais pode ser identificado, cada qual com uma grande concentração de empresas muito pequenas altamente especializadas nas várias atividades relacionadas com determinado ciclo integrado de produção." (MAZZONIS, 1990:6)

Os resultados concretos dessa forma flexível de organização chegaram a servir de alavanca para o intenso dinamismo experimentado por algumas regiões da Itália, a partir de meados da década de 70. Isso lhes permitiu melhor enfrentar os efeitos da "paralisação" do modelo de produção em massa, alcançando taxas de crescimento significativas, mesmo durante os anos de aprofundamento da crise. (SOUZA, 1990:71)

Bons exemplos italianos das redes de cooperação das PMEs são: a indústria têxtil do distrito de Prato, as mini-siderúrgicas (mini-mills) da região de Bréscia e a indústria mecânica da região de Emília Romagna.

Apesar de ainda localizados, os exemplos de organização flexível e ágil da produção para enfrentar uma demanda cada vez mais incerta, resultaram em alterações tanto no interior de cada empresa individualmente como representaram uma mudança no perfil da estrutura industrial italiana como um todo e tiveram também papel importante na retomada das taxas de crescimento da economia do país a partir de fins da década de 70. (SOUZA, 1990:76)

Para esses resultados certamente contribuiu o fato de esse processo de reestruturação ter sido ativado também na indústria de bens de capital, permitindo sua racionalização e a reativação de seu dinamismo. Com isso, "a Itália apresenta a partir de 1979, uma balança comercial de máquinas-ferramenta superavitária e é o país da Comunidade Econômica Européia (CEE) mais capacitado a atender sua demanda interna por equipamentos flexíveis. Esse fato é de enorme importância, pois possibilitou automatizar as linhas de produção dos segmentos de consumo durável e "rejuvenescer" as indústrias têxtil, de vestuário, de couro e artefatos de borracha e de plástico" (MIRANDA & MATHIEU, 1989:217-218). (SOUZA, 1990:76)

As PMEs italianas ainda hoje sofrem restrições financeiras restringindo sua capacidade de evolução e desenvolvimento. Esta restrição origina-se, dentro das empresas, no despreparo dos gerenciadores em controlar a função financeira adequadamente e, por parte do governo, através do setor bancário que não oferece transparência e segurança nas operações de créditos realizadas às PMEs. Só assim estas empresas teriam maior condições

de se capitalizarem para poderem inovar e correr maiores riscos.

O principal mecanismo utilizado pela Itália, para garantir os financiamentos às pequenas empresas é a caução mutual, que teve sua prática iniciada nos anos 50 e que hoje soma cerca de 250 sociedades. A partir de 1976, as sociedades de caução mutual italianas adotaram os estatutos de "consórcio", onde as empresas aderentes contribuem com cotas para a formação do "fundo" e suas responsabilidades se limitam à cota-parte. Em certas regiões, organismos públicos contribuem financeiramente para a constituição dos "fundos", dentro das suas políticas de desenvolvimento regional. E as sociedades de garantia mutual italianas cobrem até 100% do financiamento.(CNI-DAMPI,1993)

2.5. PMEs na Coréia

Entre 1963 e 1973 as empresas grandes (aqui consideradas como sendo as que possuem *mais de 300 empregados*), ampliaram sua participação na economia coreana. Em 1973 aproximadamente 1000 empresas grandes detinham quase 60% dos trabalhadores industriais, 73% do valor agregado industrial e 63% do total das exportações do país. Contudo a partir de 1973 esta tendência se inverte e o número de pequenas empresas (aqui classificadas como possuindo *de: 5 a 19 empregados*) e médias (classificadas como tendo *de 20 a 299 empregados*) quase triplicou, passando de 22.000 para 62.000 (1990). A participação destas empresas no emprego global atingiu quase 58%, com um valor agregado industrial de 42,5% e suas exportações 45,5% (com um mínimo de 28% em 1985). (HILLEBRAND,1992:1)

Quando falamos das PMEs industriais coreanas, observamos que a evolução da participação destas empresas pós-1973 abrange também as médias empresas pertencentes aos grandes grupos, distorcendo a análise. HILLEBRAND estuda quatro conjuntos de explicações para esta inflexão, a saber:

- as condições favoráveis ao desenvolvimento de indústrias de bens de consumo intensivas em trabalho, que desfrutam de um crescimento econômico elevado e persistente, um crescimento populacional significativo, um aumento da renda dos consumidores e um mercado interno amplamente protegido da

concorrência externa,

- um crescimento da demanda de bens intermediários pela grande indústria, em consequência da ampliação das indústrias de meios de produção, bens de capital e eletrônica, desde metade dos anos 70.

- à intensificação do fomento estatal desde fins da década de 70, que pelo menos, diminui a discriminação econômico-política das pequenas e médias empresas, e

- a capacidade crescente, desde metade dos anos 80, sobretudo das médias empresas, de penetrar em mercados internacionais. (HILLEBRAND, 1992:3)

Os objetivos planejados pelo governo coreano prevêm um aumento da participação das PMEs em 72% da força de trabalho e gerar 53% do valor agregado industrial, comparável aos índices japoneses de 1987. (HILLEBRAND, 1992:3)

As PMEs coreanas a exemplo das grandes empresas estão passando por um profundo processo de reestruturação desde o final dos anos 80. Dentre as principais dificuldades encontradas para a reestruturação encontramos:

- a enorme elevação de custos, como consequência das, desde 1987, altas taxas de aceleração dos custos salariais unitários, altos juros no mercado de capitais, crescentes preços da terra e dos aluguéis,

- uma escassez ascendente de força de trabalho, gerada pelo sobreaquecimento da economia e da modificação das preferências dos trabalhadores, que optam por empregos na grande indústria e na prestação de serviços,

- uma elevação da concorrência externa em consequência à - mesmo que cautelosa - abertura do mercado interno,

- uma concorrência mais acirrada nos mercados externos por outros países em desenvolvimento e novos concorrentes (RP China, Indonésia, Tailândia), bem como os próprios países industrializados,

- a desaceleração do crescimento dos EUA, seu principal mercado de destino. (HILLEBRAND, 1992:4)

Assim, a estratégia para as PMEs crescerem e se fortalecerem no mercado interno e internacional é a reestruturação de sua produção no sentido de alcançarem

padrões de eficiência internacionais através de produção mais intensiva em produtos com maior valor agregado, com maior qualidade e produtividade, métodos gerenciais mais modernos, e uma profunda modernização do estoque de capital e a intensificação do emprego de tecnologias modernas.

QUADRO 3 - POSIÇÃO DA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA INDUSTRIAL (PME)^a DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO COREANA 1963-1990^b

	1963	1973	1980	1985	1988	1990
Empresa (1.000)						
-PME	18,1	22,3	29,8	43,0	60,4 ^c	62,0
-Grande Empresa	0,2	1,0	1,0	1,1	1,4	--
Trabalhadores (1000)						
-PME	267	457	1.000	1.368	1.847	--
-Grande Empresa	135	701	1.015	1.070	1.365	--
Trabalhadores (%)						
-PME	66,4	39,5	49,6	56,1	57,5	58,0
-Grande Empresa	33,6	60,5	50,4	43,9	42,5	42,0
Valor Agregado (%)						
-PME	51,6	27,2	35,2	37,6	42,6	42,5
-Grande Empresa	48,4	72,8	64,8	62,4	57,4	57,5
Exportações (%)						
-PME	23,0 ^d	37,3	32,1	27,8	36,0	45,5
-Grande Empresa	77,0 ^d	62,7	67,9	72,2	64,0	54,5
a - Pequenas empresas: 5 a 19 empregados b - Dados provisórios para 1990 c - Número de pequenas empresas em 1988: cerca de 32.000 d - Dado para 1965						

Fontes: Economic Planning Board, Industrial Bank of Korea, em Hillebrand (1992:2)

O número de PMEs coreanas competitivas é bastante reduzido, segundo estimativas do Ministério do Comércio e Indústria, em 1987 aproximadamente 10% das PMEs (em torno de 6.000 empresas) devem ter realizado atividades de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento). E como resultado de um levantamento do Ministério da Ciência e Tecnologia, em 1989 somente cerca de 900 PMEs dispunham de um departamento de P&D, sendo que até o início dos anos 80, na indústria de transformação coreana, praticamente não existiam atividades de P&D.

A elevação da competitividade mundial tem exigido das PMEs coreanas muito mais do que competitividade baseada em baixos salários e atualmente não se limita a

requerer inovações tecnológicas, torna-se necessário o desenvolvimento de uma estratégia de competitividade mais ampla baseada nas chamadas "*best practice technology*" e "*best practice organization of production*" ou seja, uma competitividade mais acirrada exige das empresas, independente do seu tamanho, o desenvolvimento da "especialização flexível"

O uso de tecnologias modernas, em especial das técnicas de automação flexível, ainda está em fase inicial. Mais avançada está a utilização de tecnologias de automação informatizada de escritórios. Os potenciais racionalizadores de uma divisão do trabalho inter-firmas conscientemente moldada são aproveitados acima de tudo no campo da P&D. Conceitos logísticos modernos como "just-in-time"- mesmo que utilizados pela maioria das empresas médias da OECD - quase não encontram aplicação ainda. (HILLEBRAND, 1992:20)

A incerteza estrutural macroeconômica traz um desafio às PME's que têm que buscar formas mais complexas de competitividade para neutralizar as pioras no plano macro. A maioria das empresas tradicionais e marginais, não conseguirão sobreviver à pressão da competição. "Em consequência, é questionável se a pequena e média indústria coreana dos anos 90, sob pressão competitiva mais acirrada, possa dar continuidade à história de sucesso dos últimos 15 anos". (HILLEBRAND, 1992:21)

2.6. PME's nos Estados Unidos

As pequenas empresas (classificadas aqui como tendo de 1 a 99 funcionários) representam 27,6% do total de empregos gerados (conforme Quadro 1) e obtêm um apoio institucional governamental forte e abrangente.

A política de apoio às pequenas empresas nos Estados Unidos é executada, a nível federal, pela Small Business Administration - SBA, criada em 1953, tendo como funções básicas:

- a defesa e a interpretação dos problemas e necessidades das pequenas empresas junto ao governo federal, bem como representar o segmento no Congresso;

- consultoria e assistência técnica gerencial;
- ajuda as pequenas empresas quanto às garantias, condições adequadas e não discriminantes nos financiamentos.

No que diz respeito a consultoria e assistência em gestão empresarial, a SBA utiliza principalmente três dispositivos:

1- O Programa SCORE (Service Corps of Retired Executives) composto de profissionais aposentados que aportam conhecimentos e experiências nas pequenas empresas. Conta atualmente com 12.000 membros.

2- Os SBI's (Small Business Institutes). Estes SBI estão localizados em 530 universidades, em todo o país, e são subvencionados parcialmente pela SBA. Os empreendedores encontram cursos de gestão empresarial e recebem ajuda concreta para a solução de problemas.

3- Os SBDC (Small Business Development Center) apoiam a criação e desenvolvimento de empresas e são subvencionados pela SBA. Em todo o U.S.A. se encontram 50 SBDCs principais e 500 secundários. Através dos fundos da SBA aplicam cerca de US\$ 130 milhões por ano, correspondentes a subvenção de 50% dos projetos. (CNI-DAMPI,1993)

Em 1982 foi criado o Programa Small Business Innovation Research (SBIR) para aplicar recursos financeiros em inovação e desenvolvimento tecnológico nas pequenas empresas, que obriga as principais agências federais (agricultura, defesa, comércio, etc) a reservarem 1,25% de seus orçamentos para investimentos em pesquisa e desenvolvimento em pequenas empresas, sob a forma de subvenções. Este programa destinou US\$ 431 milhões em 1986, para as pequenas empresas.

Mas são as atividades desenvolvidas pela SBA que recebem a maior importância dentro dos EUA, como foco de principal fonte financeira às PMEs. "A SBA possui escritórios estaduais e locais, pois acredita que quanto mais próximos estiverem das empresas que servem, melhor atendimento e eficiência proporcionarão. Dessa forma podem estabelecer contato direto e permanente com os bancos regionais facilitando a concessão de financiamentos aos pequenos negócios." (CNI - DAMPI,1993:8)

A SBA garante até 90% dos financiamentos com valor até US\$ 150.000 e 85% de empréstimos deste valor até US\$ 750.000. O Programa de crédito garantido da SBA funciona bem, porque os fundos governamentais asseguram o dinheiro emprestado, em caso de inadimplência da empresa. "Muitos bancos adquiriram tanta experiência nos financiamentos às pequenas empresas que foram designados 'emprestadores certificados', ou seja possuem delegação para fazer as análises preliminares das SBA e concedem o crédito com maior agilidade". (CNI-DAMPI,1993:9)

A SBA possui múltiplas possibilidades na concessão de garantias, com exceção de empreendimentos especulativos. Mas, existem vários programas específicos de financiamentos, envolvendo prazos diferenciados (chegando mesmo até 25 anos, em casos especiais) e custos reduzidos quando se objetiva a criação de empregos em determinada região.

Apesar das diferenças geográficas, históricas, culturais e econômicas existentes entre a Itália, os Estados Unidos, a Coreia e o Japão, é possível verificar em todos eles algumas características comuns no que tange a importância das PMEs, no contexto das diferentes economias nacionais. Assim, conforme trabalho publicado pelo CNI-DAMPI (agosto/1993:16) as PMEs mundiais:

- ocupam metade do pessoal empregado e sua participação vem crescendo sensivelmente.
- representam entre 30 e 50 por cento do valor da produção industrial
- predominam nos mesmos setores de atividades:
 - bens de consumo: têxtil e confecção, madeira e mobiliário, couro, gráfico, alimentos
 - bens intermediários: metalmecânica, papel
 - bens de capital: instrumentos de precisão e informática
- se caracterizam por sua enorme heterogeneidade.

Para os países subdesenvolvidos este quadro não se altera muito. Diante do processo de internacionalização e globalização cada vez mais patente na economia dos países desenvolvidos, os países subdesenvolvidos como o caso dos latino-americanos para

reduzirem sua lacuna diante dos primeiros, terão que buscar estratégias de desenvolvimento industriais que permitam seu ingresso na economia mundial pela adoção de modelos de estruturas empresariais de especialização flexível, representando à capacidade que deve ter uma empresa para reagir adequadamente às mudanças que ocorrem no mercado interno e no mercado mundial.

No caso da indústria, a flexibilidade significa uma possibilidade de adaptação ao mercado do tipo de bens e produtos que são fabricados, à quantidade e qualidade de mão-de-obra, aos insumos e matérias-primas utilizados num momento determinado e ao processo produtivo empregado. Nestas circunstâncias, torna-se importante utilizar equipamentos de objetivos múltiplos, estabelecer modalidades de cooperação e interação entre empresas grandes e pequenas, assim como modalidades integrais de sub-contratação e de outros serviços complementares, para tornar a produção mais eficiente e competitiva. (YORI,1993:12)

Para alguns países latino-americanos, como Brasil e Argentina por exemplo, para aumentarem sua participação na economia global, terão que desenvolver uma estratégia que promova a flexibilidade dos distritos ou setores industriais competitivos em conjunto, o que representa o fortalecimento das micro, pequenas e médias empresas dentro de uma nova competência de especialização flexível, ou seja, capazes de se ajustarem e se remodelarem diante das mudanças constantes do mercado externo.

YORI (1993:14) em seu trabalho salienta a importância de que a maior competitividade dos países latino-americanos no mercado internacional repousa sobre uma estratégia de exportações com base na produção via especialização produtiva flexível, que, traz embutido o conceito de distritos industriais, que por sua vez está ligado a participação de um grande número de empresas especializadas, porém com idêntica mentalidade e cultura empresarial, implicando num forte processo de colaboração e cooperação, no qual certamente terão papel primordial as micro, pequenas e médias empresas.

Para tudo isto, é fundamental que as políticas de desenvolvimento ofereçam as condições adequadas que vão desde apoio infra-estrutural, acesso a novas tecnologias,

treinamento de pessoal até políticas de financiamento a longo prazo com linhas especiais às PMEs, tais como as políticas de desenvolvimento industriais dos países desenvolvidos.

No próximo capítulo discute-se todas estas questões a respeito das PMEs à luz do processo de desenvolvimento econômico brasileiro.

3. O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL, PAPEL DAS PMES INDUSTRIAIS NO BRASIL E A CONTRIBUIÇÃO DO APARATO INSTITUCIONAL

O objetivo deste capítulo é determinar a importância do papel das PMEs industriais dado o processo de desenvolvimento econômico adotado pelo Brasil e a caracterização do aparato institucional que embasa o desenvolvimento destas empresas.

Primeiramente desenvolve-se a importância do papel das PMEs industriais segundo os dados dos Censos Econômicos, tanto a nível de setor bem como pela análise por ramos, caracterizando os ramos de maior participação destas empresas. Posteriormente faz-se uma retrospectiva histórica do processo de industrialização brasileira desde a década de 30 até os dias atuais analisando-se em paralelo a participação das PMEs no contexto das políticas para desenvolvimento econômico do país. E, finalmente analisa-se a questão tecnológica nas PMEs nacionais.

3.1. Papel das PMEs Industriais no Brasil

A intensa expansão industrial ocorrida no Brasil, no final da década de sessenta e início de setenta foi acompanhada de forte tendência à concentração e centralização do capital. A industrialização brasileira se deu tardiamente, numa época de internacionalização do processo de acumulação de capital, trazendo profundos impactos para o país tanto decorrentes da divisão internacional do trabalho como na configuração interna dos mercados, predominantemente formado de oligopólios. A nova industrialização não se limitou apenas ao processo de substituição de importações, mas levou a uma diversificação da produção com bens intermediários, indústrias de base e bens de consumo duráveis.

No setor de infra-estrutura, assistimos no país um fortalecimento e uma expansão acelerada das empresas estatais que permitiu uma maior internacionalização da economia e o crescimento dos grandes grupos econômicos nacionais, abrindo as portas para a formação e penetração dos conglomerados em todos os setores da economia nacional.

Contudo o processo de conglomeração e oligopolização dos principais setores industriais, não levaram ao desaparecimento das PMEs. Ao contrário, com uma demanda cada vez mais crescente, resultou em estímulo para a expansão e sobrevivência das PMEs que se integravam verticalmente às grandes empresas, suprindo-as com bens intermediários e outros insumos, como o caso da indústria de autopeças.

As PMEs representam 99,44% do total de estabelecimentos industriais, 99,27% do comércio e 99,46% dos serviços, como pode ser observado no Quadro 4. As microempresas possuem uma participação destacada neste contexto, respectivamente: 82,8%, 90,9% e 93,5%, para indústria, comércio e serviços.

No que diz respeito à participação destas empresas no total da receita/valor da produção dos três setores, embora seja relativamente menor, ela ainda é relevante. As PMEs representam 84,7% da receita gerada pelo comércio, 66,3% dos serviços e 64,9% do valor bruto da produção da indústria. (SEBRAE, 1991)

QUADRO 4 - BRASIL: PARTICIPAÇÃO DAS PMES NO TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS, COMERCIAIS E DE SERVIÇOS (1985)

SETOR	COMPOSIÇÃO	PORTE DE EMPRESAS (1)				
		MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL(2)
INDÚSTRIA	15,0	82,85	12,77	3,82	0,46	99,90
COMÉRCIO	52,5	90,92	7,79	0,56	0,27	99,54
SERVIÇOS	32,5	93,56	5,42	0,48	0,44	99,90
TOTAL	100,0	90,6	7,7	1,03	0,35	99,69

(1) Classificação de porte:

Indústria - Micro até 19 empregados, Pequena: 20 a 99,
Média: 100 a 499, Grande: 500 ou mais.
Comércio/Serviço: Micro: até 09 empregados, Pequena: 10 a 49,
Média: 50 a 99 e Grande acima de 100.

(2) Inclui empresas sem declaração de pessoal ocupado, o que impede que o total chegue a 100%.

FONTE: Calculado com base nos Censos Econômicos de 1985:
Censo Industrial, IBGE, 1990
Censo Comercial, IBGE, 1990
Censo dos Serviços, IBGE, 1990

Publicado: pelo SEBRAE, novembro/1991

Quanto à oferta de empregos, as PMEs do segmento industrial são responsáveis pela geração de 78,2% do total de empregos do setor, o comércio por 88,0 e serviços por

69,6% respectivamente.(SEBRAE,1991)

Analisando os dados do Quadro 5 (este quadro baseado na fonte IBGE utiliza como classificação de PMEs a metodologia do IBGE que está apresentada no rodapé deste quadro) observamos um fato inquestionável, de 1960 a 1985 há uma forte concentração da produção nas "grandes empresas", sendo que uma pequena parcela, cerca de 1,8% do total dos estabelecimentos, em 1985, detém mais da metade da produção industrial, 55,8% (conforme Gráfico 3). Neste mesmo período, houve uma expansão do número de "microempresas" a partir de 1975 passando de uma participação de 47,6% para 68,9% em 1985 (conforme Gráfico 1).²⁵ E, também a partir de 1975 há uma queda na participação do número de estabelecimentos das "pequenas" empresas.

As empresas de menor porte possuem uma contribuição relevante no recolhimento de encargos sociais e trabalhistas. Em conjunto representam 66,2% do total de encargos recolhidos pelo setor industrial onde as microempresas participaram com 5,5%, as pequenas com 18,3%, as médias com 42,5% e as grandes com 33,7% do total.²⁶ (a classificação de PMEs aqui, considera a metodologia SEBRAE)

O estrato de microempresas (quadro 5), têm apresentado uma tendência à perda de posição relativa no conjunto industrial de 1960 a 1980, com uma relativa recuperação no período 1980-85; contudo sua posição quanto a pessoal ocupado caiu, passando de uma participação de 15,9% em 1960 para alcançar 11% em 1985. E a participação no valor da produção tem apresentado quedas ascendentes de contribuição para o valor global passando de 11,4% em 1960 para apenas 2,8% em 1985.

²⁵Se considerarmos a classificação do SEBRAE-PR para PMEs (onde temos que: micro- até 19 funcionários, pequena- de 20 a 99, média- de 100 a 499 funcionários e grande- 500 ou mais funcionários), observamos que o setor industrial constitui o pólo dinâmico da atividade econômica, sendo responsável pela geração de aproximadamente 40% do PIB nacional e possuindo forte articulação com os demais setores. As micro, pequenas e médias empresas tiveram uma participação destacada, ficando responsáveis por 25% do PIB. Este segmento representa 99,4% do número de estabelecimentos industriais existentes, 61% do valor da transformação industrial, 65% do valor bruto da produção, 78% do emprego gerado e 69% da massa salarial. SEBRAE-1991, Análise dos dados censitários do IBGE de 1985.

²⁶Fonte de informações: trabalho publicado pelo SEBRAE/1991 com base no Censo Econômico de IBGE de 1985.

QUADRO 5 - BRASIL: INDICADORES DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS , PESSOAL OCUPADO E VALOR DA PRODUÇÃO NA ESTRUTURA INDUSTRIAL, DE ACORDO COM O TAMANHO.1960 - 1985

Tamanho dos Estabelecimentos		Micros	Pequenas	Médias	Grandes	Total
Estabelecimentos	1960	79,9	17,5	1,5	1,1	100,0
	1970	49,8	43,9	3,9	2,4	100,0
	1975	47,6	45,5	3,8	3,1	100,0
	1980	65,1	30,3	3,1	1,5	100,0
	1985	68,9	26,1	3,2	1,8	100,0
Pessoal Ocupado	1960	15,9	28,2	13,7	42,2	100,0
	1970	8,3	34,9	17,6	39,2	100,0
	1975	7,9	36,9	15,2	40,0	100,0
	1980	10,8	35,1	19,6	34,5	100,0
	1985	11,0	30,6	20,3	38,1	100,0
Valor da Produção	1960	11,4	27,3	14,6	46,7	100,0
	1970	6,4	28,8	19,2	45,6	100,0
	1975	5,2	29,5	17,6	47,7	100,0
	1980	3,1	26,6	22,9	47,4	100,0
	1985	2,8	20,8	20,6	55,8	100,0

Fonte:

Censo Industrial de 1960 a 1985 do IBGE.

Nota 1: Foi considerado para efeito de classificação das indústrias, a seguinte ordem de tamanho:

- a) Microempresas: menos de 10 pessoas ocupadas;
- b) Pequena empresa: entre 10 e 99 pessoas ocupadas;
- c) Média empresa: entre 100 e 249 pessoas ocupadas;
- d) Grande empresa: pelo menos 250 pessoas ocupadas.

Nota 2: A classificação do que sejam Micro, Pequenas, Médias e Grandes empresas conforme nota acima foi escolhida com o intuito de se permitir um processo de comparabilidade aos trabalhos já publicados como exemplo o de ASSUERO (1985) e ANDRADE (1989).

Nota 3: Como se sabe a metodologia do IBGE utiliza o conceito de "Estabelecimentos", deste modo, nesta dissertação estamos utilizando "Estabelecimentos" como uma aproximação de "Empresas".

Quando analisamos o segmento das pequenas empresas (quadro 5) observamos que por um lado, o número de estabelecimentos apresenta uma participação proporcional decrescente no contexto industrial a partir de 1975, passando de um percentual de 45,5% para 26,1% em 1985. O nível de emprego alocado para este segmento também apresenta

participação crescente até 1980 caindo sua participação em 85. E para o valor agregado, a participação deste segmento se manteve praticamente estável, acompanhando a taxa de crescimento da produção total até 1975 e apresentou queda crescente de 1980 a 85. O segmento das pequenas empresas somado ao das grandes, respondem pela maioria dos empregos gerados no setor industrial no período de 1960 a 1985 (conforme Gráfico 2).

E, finalmente analisando o segmento das "médias empresas" (quadro 5), verificamos que o número de estabelecimentos cresceu de 1960 a 1970, passando de uma contribuição de 1,5% para 3,9% em 1970, caindo para 3,2 em 1985. O número de pessoal ocupado teve acréscimos ascendentes passando de 13,7% em 1960 para uma participação de 20,3% em 1985. A participação no valor agregado, deste segmento foi crescente no período de 1960 a 1980 decrescendo seu percentual de contribuição global em 1985.

Destas análises podemos concluir que até o censo de 1975, os segmentos de micro e médias empresas apresentaram redução de participação relativa tanto no número de estabelecimentos, pessoal ocupado como valor da produção ao passo que os outros segmentos de pequenas e grandes empresas tiveram aumento de participação em todos os critérios analisados. Isto pode nos levar a crer que, em termos gerais o que ocorreu no país foi um processo de acréscimo no tamanho das firmas para quase todos os ramos industriais, como decorrência da modernização verificada no país.

A necessidade de modernização crescente, implicou que uma parcela importante da produção e do emprego tenha passado a ser realizada por empresas de maior tamanho relativo.

Inequivocamente, essa transferência foi realizada tendo como catalizadores principais os segmentos de pequenas e médias empresas, e mais preponderantemente o de pequenas. Embora, no período 1975/80 este segmento não mais apresente a vitalidade que vinha apresentando sendo substituído pelas médias empresas.

Isso se justificando, em parte, devido à natureza afim, em termos de tamanho, de alguns segmentos industriais tradicionais, como o da produção de alimentos e bebidas, de vestuários e calçados, mobiliário e madeira e de produção de produtos e minerais não metálicos, dentre outros. (FERREIRA, 1985:17)

Para o censo de 1985, o segmento das pequenas empresas foi mais penalizado do que o das microempresas, traduzindo-se em redução nos percentuais de número de estabelecimentos, pessoal ocupado e valor da produção. Este, foi o único segmento do setor industrial em 1985 que apresentou queda na participação percentual do número de estabelecimentos e pessoal ocupado, neste último, as microempresas se mantiveram praticamente estáveis entre 10,8% em 1980 e 11% em 1985. Contudo, o dado de maior destaque deste Censo está no "valor da produção" (1985) onde todos os segmentos perderam participação no cômputo geral cedendo espaço para as grandes empresas que aumentaram sua participação de 47,4% em 1980 para 55,8% em 1985, reafirmando o processo de concentração como pano de fundo do processo de desenvolvimento industrial do Brasil.

GRÁFICO 1 - BRASIL - INDICADORES DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS DE ACORDO COM O TAMANHO.

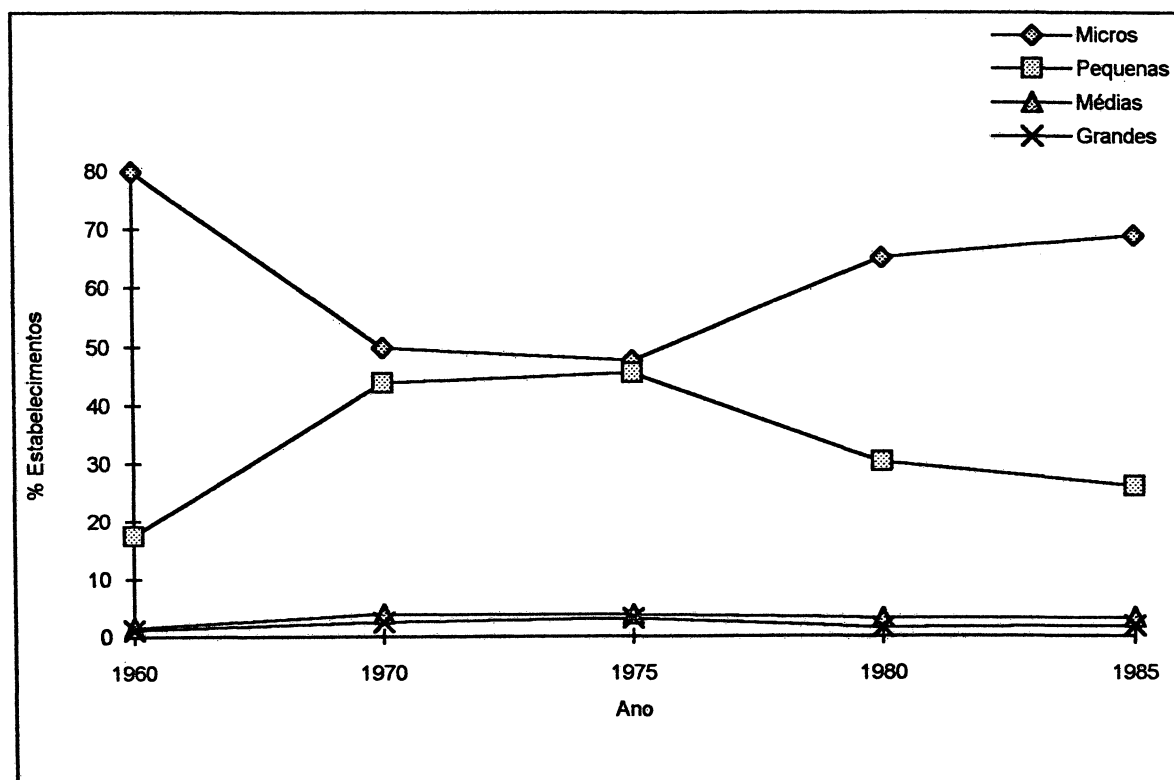


GRÁFICO 2 - BRASIL - INDICADORES DO PESSOAL OCUPADO DE ACORDO COM O TAMANHO.

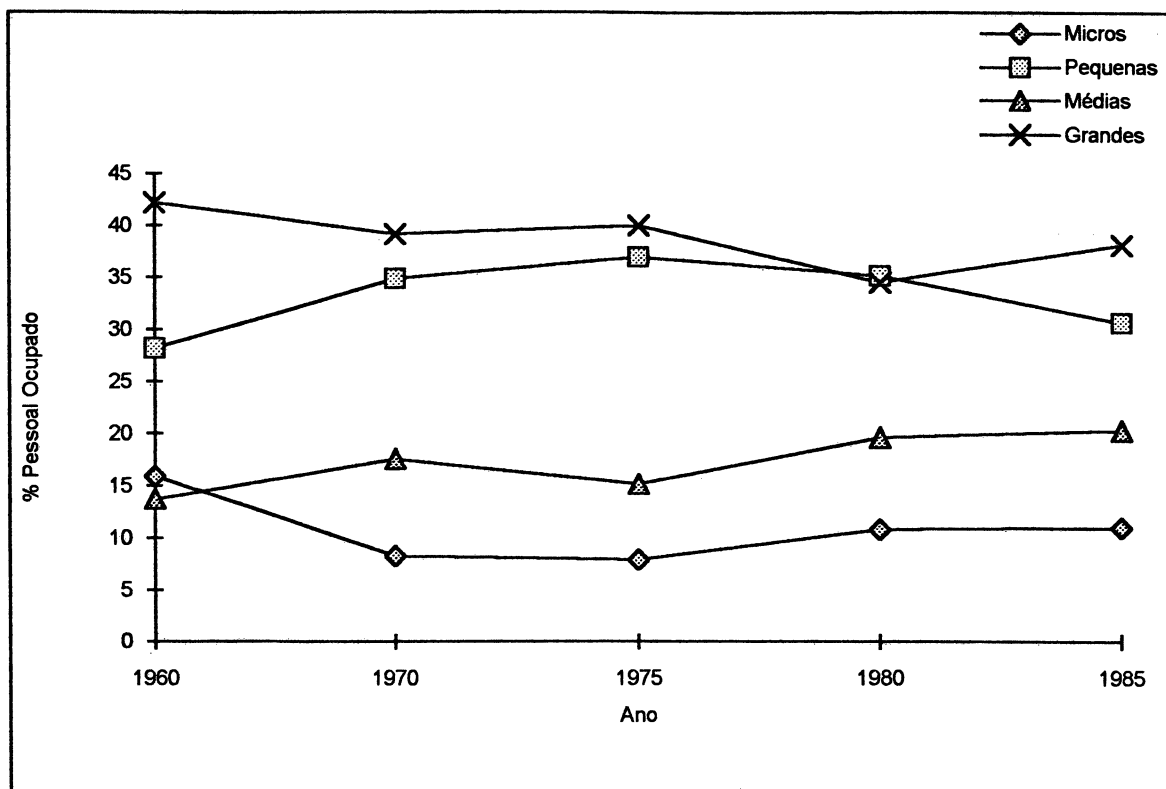
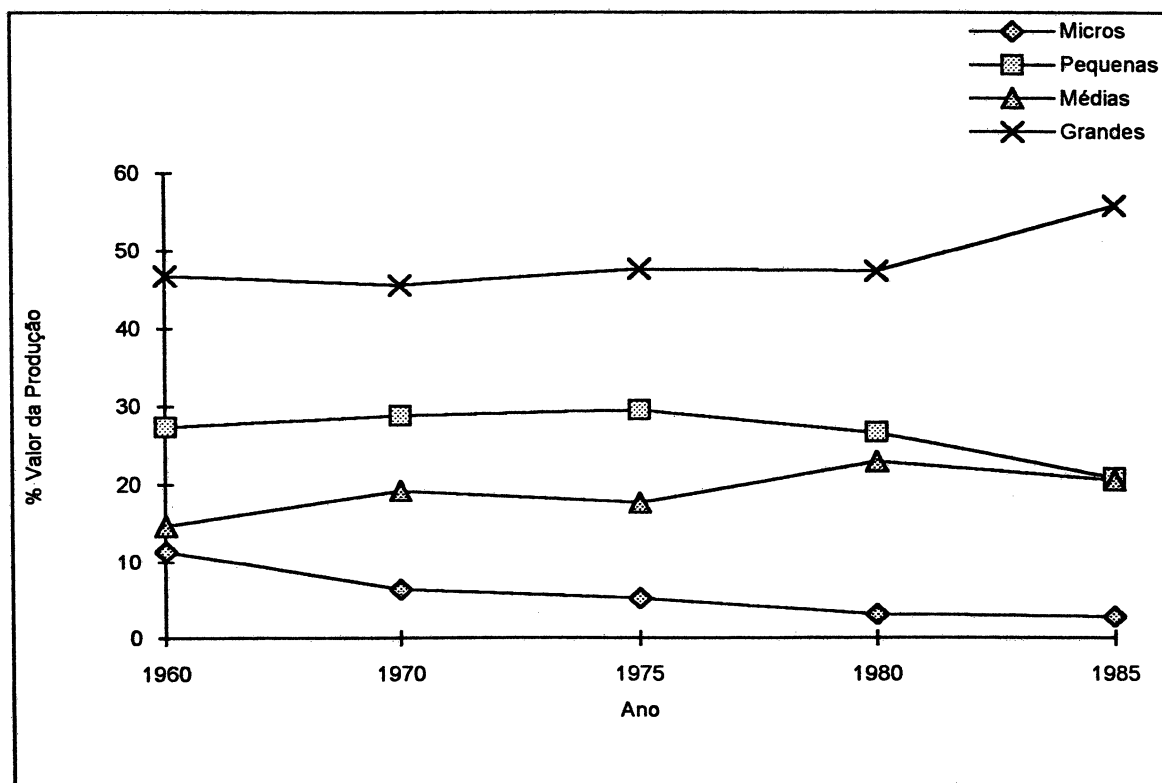


GRÁFICO 3 - BRASIL - INDICADORES DO VALOR DA PRODUÇÃO DE ACORDO COM O TAMANHO



Se verificarmos a trajetória das PME's (somatório de micro, pequenas e médias

empresas) industriais nacionais (quadro 5), observamos que: as PMEs reduziram uma pequena parcela de sua participação no número de estabelecimentos que passou de 98,9% em 1960 para 98,2% em 1985; e reduziram uma parcela considerável de sua participação, no valor da produção que passou de 53,3% (1960) para 44,2% (1985); mas, aumentaram sua participação no número de pessoal ocupado passando de 57,8% (1960) para 61,9% (1985) realçando ainda mais a importância social das PMEs para a economia brasileira quanto a geração de empregos.

Quando analisamos somente o somatório de micro e pequenas empresas industriais por ramos da atividade industrial,²⁷ verificamos que conforme Quadro 6, em todos os ramos estas empresas respondem pela maioria do número de estabelecimentos para *todo* o período analisado. E, conforme Quadro 7, os ramos de: Madeira, Mobiliário, Transformação de Mineral Não-Metálico e Editorial e Gráfica, participam com mais de 50% do total de pessoal ocupado em cada ramo da indústria para *todos* os anos analisados.

Os maiores percentuais de participação das micro e pequenas empresas em cada ramo, quanto ao valor da produção (conforme quadro 8), pertence na grande maioria aos ramos tradicionais. E somente os ramos de Madeira e Mobiliário apresentaram uma grande participação (superior a 45%) em *todo* o período em análise (de 1960 a 1985).

Dado o novo paradigma tecnológico e, a partir dos anos 80, o processo de inserção internacional brasileira em direção ao novo padrão industrial e a uma nova ordem econômica internacional, o país precisa eleger, via política industrial, os ramos dinâmicos para a entrada no processo de competitividade internacional de uma economia globalizada, com padrões de qualidade pré-estabelecidos. E neste cenário deve ser proposto um papel importante para as PMEs nacionais.

²⁷Para a análise das PMEs nacionais por ramos de atividade industrial utilizaremos apenas o somatório da participação das **Micro e Pequenas Empresas**, conforme classificação do IBGE, propositalmente para realçar a grande importância que este dois segmentos têm quanto a: **Número de Estabelecimentos, Pessoal Ocupado e Valor da Produção**.

Claro está que a participação do Estado, via medidas de política industrial, deve necessariamente contemplar as PME's dos ramos dinâmicos, por força até do momento de transição em direção a um novo padrão industrial e a uma nova ordem econômica internacional. Todavia a situação atual e as perspectivas dos ramos tradicionais em termos de competitividade não podem ser ignoradas. E aqui não pode ser desprezado o peso representado pelas PME's nesses setores...(SUZIGAN, 1990:55)

QUADRO 6 - BRASIL: PERCENTUAL DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS POR RAMOS DE ATIVIDADE

1960		1970		1975		1980		1985	
MADEIRA	99,5%	MADEIRA	98,0%	MADEIRA	97,8%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	98,8%	MADEIRA	98,5%
MOBILIÁRIO	99,3%	MOBILIÁRIO	97,3%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	96,9%	MADEIRA	98,5%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	98,5%
TRANSF. MIN. NÃO METAL	98,9%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	96,7%	PROD. ALIMENTARES	96,8%	PROD. ALIMENTARES	98,0%	MOBILIÁRIO	97,9%
PROD. ALIMENTARES	98,9%	PROD. ALIMENTARES	96,5%	EDITORIAL E GRÁFICA	96,4%	MOBILIÁRIO	97,7%	EDITORIAL E GRÁFICA	97,7%
COURO E PELES	98,7%	EDITORIAL E GRÁFICA	95,7%	MOBILIÁRIO	96,2%	EDITORIAL E GRÁFICA	97,6%	PROD. ALIMENTARES	97,2%
BEBIDAS	98,2%	DIVERSAS	94,9%	EXTRATIVA MINERAL	93,8%	EXTRATIVA MINERAL	97,2%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	95,4%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	98,2%	BEBIDAS	94,7%	DIVERSAS	93,5%	BEBIDAS	95,1%	DIVERSAS	95,1%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	97,5%	EXTRATIVA MINERAL	94,6%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	93,3%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	95,1%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	94,9%
DIVERSAS	97,3%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	94,2%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	92,4%	DIVERSAS	94,9%	EXTRATIVA MINERAL	94,8%
EDITORIAL E GRÁFICA	97,0%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	93,2%	BEBIDAS	92,0%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	94,3%	METALÚRGICA	94,1%
EXTRATIVA MINERAL	96,7%	COURO E PELES	92,5%	BORRACHA	91,3%	COURO E PELES	93,1%	BEBIDAS	94,1%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	94,2%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	91,6%	QUÍMICA	90,6%	METALÚRGICA	92,1%	BORRACHA	90,9%
MATERIAL TRANSPORTE	93,8%	BORRACHA	90,8%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	90,4%	BORRACHA	91,4%	COURO E PELES	90,4%
METALÚRGICA	93,6%	MECÂNICA	90,2%	METALÚRGICA	89,6%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	88,7%	MECÂNICA	88,6%
MECÂNICA	93,1%	QUÍMICA	90,0%	MATERIAL TRANSPORTE	87,4%	MATERIAL TRANSPORTE	88,6%	MATERIAL TRANSPORTE	88,4%
QUÍMICA	92,5%	METALÚRGICA	89,7%	MECÂNICA	86,9%	QUÍMICA	87,6%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	88,0%
BORRACHA	91,7%	MATERIAL TRANSPORTE	87,7%	COURO E PELES	86,9%	MECÂNICA	86,9%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	83,8%
FUMO	90,5%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	84,9%	PAPEL E PAPELÃO	84,2%	TÊXTIL	84,3%	TÊXTIL	83,1%
PROD. FARM. E MEDIC.	88,1%	PAPEL E PAPELÃO	84,5%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	83,2%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	83,3%	QUÍMICA	82,8%
PAPEL E PAPELÃO	87,7%	TÊXTIL	83,2%	TÊXTIL	82,3%	PAPEL E PAPELÃO	82,6%	PAPEL E PAPELÃO	82,4%
MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	87,6%	PROD. FARM. E MEDIC.	80,4%	PROD. FARM. E MEDIC.	79,8%	PROD. FARM. E MEDIC.	80,2%	PROD. FARM. E MEDIC.	80,3%
TÊXTIL	86,7%	FUMO	63,8%	FUMO	69,5%	FUMO	79,8%	FUMO	73,1%

Fonte: Censos Industriais do IBGE

QUADRO 7 - BRASIL: PERCENTUAL DE PESSOAL OCUPADO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS POR RAMOS DE ATIVIDADE

1960		1970		1975		1980		1985	
MADEIRA	88,6%	MADEIRA	81,0%	MADEIRA	77,9%	MADEIRA	76,0%	MADEIRA	72,2%
MOBILIÁRIO	78,1%	MOBILIÁRIO	75,2%	MOBILIÁRIO	68,5%	MOBILIÁRIO	68,3%	MOBILIÁRIO	65,5%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	67,3%	DIVERSAS	59,6%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	58,0%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	67,5%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	64,4%
COURO E PELES	65,7%	COURO E PELES	59,2%	EDITORIAL E GRÁFICA	57,5%	EDITORIAL E GRÁFICA	64,1%	EDITORIAL E GRÁFICA	61,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL	62,2%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	58,0%	PROD. ALIMENTARES	55,7%	PROD. ALIMENTARES	58,5%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	55,9%
PROD. ALIMENTARES	59,2%	BORRACHA	55,2%	DIVERSAS	54,2%	DIVERSAS	52,4%	PROD. ALIMENTARES	50,5%
DIVERSAS	54,6%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	54,3%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	49,9%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	49,4%	DIVERSAS	48,7%
EDITORIAL E GRÁFICA	54,0%	EDITORIAL E GRÁFICA	53,4%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	47,9%	BEBIDAS	46,9%	BEBIDAS	43,2%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	53,4%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	50,4%	QUÍMICA	45,3%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	46,8%	PROD. MAT. PLÁSTICAS	42,2%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	50,3%	PROD. ALIMENTARES	48,9%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	44,5%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	44,8%	VEST. CALÇ. ART. TECIDO	41,1%
BEBIDAS	48,3%	EXTRATIVA MINERAL	46,3%	BEBIDAS	43,9%	EXTRATIVA MINERAL	44,2%	BORRACHA	36,8%
MECÂNICA	41,6%	PROD. PERF. SABÃO E VELA	46,2%	BORRACHA	40,4%	COURO E PELES	41,5%	METALÚRGICA	36,6%
EXTRATIVA MINERAL	33,0%	BEBIDAS	45,8%	EXTRATIVA MINERAL	39,3%	BORRACHA	40,4%	MECÂNICA	34,4%
PROD. FARM. E MEDIC.	31,1%	MECÂNICA	39,6%	MECÂNICA	39,2%	QUÍMICA	39,7%	PAPEL E PAPELÃO	33,8%
PAPEL E PAPELÃO	30,4%	QUÍMICA	36,4%	PAPEL E PAPELÃO	39,0%	MECÂNICA	37,2%	PROD. FARM. E MEDIC.	33,3%
METALÚRGICA	29,4%	METALÚRGICA	35,4%	COURO E PELES	37,9%	METALÚRGICA	37,1%	COURO E PELES	33,2%
QUÍMICA	28,8%	PAPEL E PAPELÃO	34,5%	METALÚRGICA	37,6%	PAPEL E PAPELÃO	34,5%	QUÍMICA	31,8%
BORRACHA	28,5%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	30,0%	PROD. FARM. E MEDIC.	31,3%	PROD. FARM. E MEDIC.	32,6%	EXTRATIVA MINERAL	28,8%
MATERIAL TRANSPORTE	27,3%	PROD. FARM. E MEDIC.	27,6%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	28,5%	TÊXTIL	26,9%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	25,6%
MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	27,1%	MATERIAL TRANSPORTE	26,9%	TÊXTIL	26,9%	MAT. ELÉTR. E COM. UNIC.	25,7%	TÊXTIL	23,6%
FUMO	22,2%	TÊXTIL	21,7%	MATERIAL TRANSPORTE	26,0%	MATERIAL TRANSPORTE	22,7%	MATERIAL TRANSPORTE	19,3%
TÊXTIL	17,1%	FUMO	8,0%	FUMO	7,7%	FUMO	14,3%	FUMO	12,2%

Fonte: Censos Industriais do IBGE

QUADRO 8 - BRASIL: PERCENTUAL DO VALOR DA PRODUÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS POR RAMOS DE ATIVIDADE

1960		1970		1975		1980		1985	
MADEIRA	93,0%	MADEIRA	75,5%	MADEIRA	72,6%	MADEIRA	61,1%	MADEIRA	58,3%
MOBILIÁRIO	71,3%	MOBILIÁRIO	66,5%	MOBILIÁRIO	58,5%	MOBILIÁRIO	53,1%	MOBILIÁRIO	47,9%
VEST.CALÇ. ART.TECIDO	67,3%	DIVERSAS	60,1%	PROD ALIMENTARES	53,0%	EDITORIAL E GRÁFICA	47,5%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	37,5%
COURO E PELES	56,4%	BORRACHA	56,9%	DIVERSAS	48,1%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	46,4%	EDITORIAL E GRÁFICA	37,2%
PROD ALIMENTARES	56,1%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	53,5%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	47,3%	PROD ALIMENTARES	43,5%	PROD ALIMENTARES	35,9%
DIVERSAS	52,0%	COURO E PELES	52,2%	EDITORIAL E GRÁFICA	44,0%	DIVERSAS	39,9%	DIVERSAS	35,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	46,0%	PROD ALIMENTARES	45,3%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	43,9%	PROD MAT.PLÁSTICAS	38,6%	PROD MAT PLÁSTICAS	34,5%
PROD PERF.SABÃO E VELA	45,7%	EDITORIAL E GRÁFICA	43,3%	PROD.MAT PLÁSTICAS	43,2%	COURO E PELES	36,6%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	33,4%
MECÂNICA	39,6%	PROD MAT PLÁSTICAS	38,7%	COURO E PELES	36,4%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	36,2%	BEBIDAS	32,1%
TRANSF. MIN. NÃO METAL	38,8%	EXTRATIVA MINERAL	38,7%	TÊXTIL	34,1%	BEBIDAS	31,4%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	32,1%
TÊXTIL	37,6%	PROD PERF.SABÃO E VELA	36,5%	QUÍMICA	31,7%	PROD PERF.SABÃO E VELA	31,0%	COURO E PELES	29,9%
PROD MAT.PLÁSTICAS	37,0%	TÊXTIL	34,4%	BEBIDAS	30,9%	TÊXTIL	30,0%	TÊXTIL	25,8%
BEBIDAS	35,1%	BEBIDAS	34,3%	PAPEL E PAPELÃO	30,4%	PROD.FARM. E MEDIC.	28,7%	MECÂNICA	23,9%
QUÍMICA	26,6%	MECÂNICA	33,5%	PROD PERF.SABÃO E VELA	30,3%	MECÂNICA	28,6%	PROD FARM. E MEDIC.	23,0%
METALÚRGICA	23,7%	TRANSF. MIN. NÃO METAL	32,6%	MECÂNICA	29,5%	QUÍMICA	27,8%	PAPEL E PAPELÃO	21,6%
PROD FARM. E MEDIC.	23,6%	QUÍMICA	31,2%	EXTRATIVA MINERAL	28,4%	BORRACHA	23,9%	QUÍMICA	20,6%
EXTRATIVA MINERAL	22,4%	PAPEL E PAPELÃO	26,7%	METALÚRGICA	25,3%	PAPEL E PAPELÃO	23,8%	BORRACHA	17,2%
PAPEL E PAPELÃO	22,2%	MAT.ELÉTR.E COMUNIC.	23,4%	MAT ELÉTR.E COMUNIC.	24,4%	EXTRATIVA MINERAL	20,4%	MAT.ELÉTR.E COMUNIC	15,1%
MAT.ELÉTR.E COMUNIC	21,4%	PROD FARM. E MEDIC	20,2%	BORRACHA	23,1%	METALÚRGICA	19,5%	METALÚRGICA	14,3%
BORRACHA	15,1%	METALÚRGICA	20,0%	PROD FARM. E MEDIC	22,9%	MAT.ELÉTR.E COMUNIC.	17,6%	EXTRATIVA MINERAL	8,8%
MATERIAL TRANSPORTE	14,2%	MATERIAL TRANSPORTE	15,6%	MATERIAL TRANSPORTE	11,1%	FUMO	9,2%	MATERIAL TRANSPORTE	6,5%
FUMO	12,9%	FUMO	4,4%	FUMO	6,0%	MATERIAL TRANSPORTE	8,0%	FUMO	2,9%

Fonte: Censos Industriais do IBGE

Nota: Indústrias Diversas inclui: Fabricação de instrumentos, utensílios e aparelhos de medida, não elétricos para usos técnicos e profissionais- exclusivo médico cirúrgicos, odontológicos e de laboratórios. Fabricação de aparelhos, instrumentos e materiais ortopédicos (inclusive cadeiras de rodas) e para uso em medicina, cirurgia e odontologia. Lapidação de aparelhos, instrumentos e materiais fotográficos e de ótica. Lapidação de pedras preciosas e semipreciosas e fabricação de artigos de ourivesaria, joalheria e bijuteria. Fabricação de instrumentos musicais, gravação de matrizes e reprodução de discos para fonógrafos e de fitas magnéticas. Fabricação de escovas, brocas, pincéis, vassouras, espanadores e semelhantes. Revelação, copiagem, corte, montagem, gravação, dublagem, sonorização e outros trabalhos concernentes de produção de películas cinematográficas. Fabricação de brinquedos. Fabricação de artigos de caça e pesca, desporto e jogos recreativos exclusive armas de fogo e munições. Fabricação de artigos diversos, não compreendidos em outros grupos.

Dentro desta proposta, quando analisamos o crucial ramo da eletrônica,²⁸ verificamos que o país precisa de um direcionamento político industrial mais forte para desenvolver a capacitação das PMEs neste ramo, dado o novo paradigma tecnológico instaurado a partir da década de 70, que abre espaços cada vez maiores para este segmento econômico.

Olhando para os dados de 1985 verificamos que as micro e pequenas empresas do setor de Material Elétrico e Comunicação representaram 83,8% do número de estabelecimentos, 25,6% do número de pessoal ocupado e tão somente 15,1% do valor da produção.²⁹ Os valores encontrados em 1985 refletem uma tendência de perda de posição nesse ramo, das micro e pequenas empresas para as médias e grandes empresas no período

²⁸Conforme Quadros A3,A6,A9,A12,A15,A18,A20,A24,A27,A30,A33,A36,A39,A42 e A45, em anexo

²⁹Aqui estamos apenas analisando o ramo da eletrônica do setor industrial. A análise pode ser mais aprofundada por meio de um estudo do setor de serviços.

em questão.

3.2. Processo de Industrialização Brasileiro³⁰

A expansão industrial brasileira contemporânea esteve subordinada à natureza e forma do Processo de Substituição de Importações (PSI), nos seus diversos estágios, mas não chegou a se concretizar numa política industrial propriamente dita.

Nas mudanças iniciadas nos anos 30, o processo de industrialização passa a ser definidor dos mecanismos de política econômica. A Revolução de 30 pode ser considerado o marco que determinou a passagem de um modelo econômico e político-social *primário-exportador* para um modelo *urbano-industrial*, embasado nas profundas reestruturações políticas desta época.

A partir de então o Estado assume o papel principal na viabilização desse processo, seja através de política (protecionistas de incentivos), seja através de sua inserção reprodutiva em insumos básicos (metalurgia, energia elétrica, etc). Esse impulso inicial da industrialização estava afeto, mais diretamente, às indústrias têxtil e de produtos alimentares, ou seja, de bens de consumo não-duráveis. (FERREIRA, 1985:18)

De outra forma as políticas econômicas da década de 30 que objetivavam desenvolver este novo modelo de industrialização fez-se graças a protecionismos à Região Sudeste, em detrimento das demais regiões do país. Esse modelo político, gerava transferências de capital, via comércio, das regiões mais pobres, mas que tinham um mínimo de base produtiva, para as regiões mais ricas, melhor dotadas de recursos.

Somente a partir dos anos cinquenta o governo brasileiro passou a trabalhar de forma ativa e organizada com o intuito de promover uma política de desenvolvimento

³⁰ Neste item optamos por lançar mão da vasta literatura consolidada a respeito deste processo no Brasil, para utilizarmos autores que trabalharam especificamente para uma análise das PMEs dentro deste processo.

industrial para o país. Num primeiro momento, o governo detectou pontos de estrangulamento nas áreas de transportes, energia, e indústria o que levou à criação, em 1952, de um banco de desenvolvimento - BNDE - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico³¹. As funções principais deste banco eram gerir recursos orientados para investimentos em infra-estrutura principalmente energia e transportes e mais tarde o papel fundamental estava na promoção do desenvolvimento das indústrias de base e na diversificação da indústria de transformação.

E, na tentativa de minimizar os efeitos das assincronias regionais, principalmente para o Nordeste, o governo federal criou um conjunto de medidas tais como a abertura de um banco de desenvolvimento para a região, o Banco do Nordeste do Brasil (1952) e em 1959 criou a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE).

A partir deste período inicia-se a segunda fase do PSI com o Governo Kubitschek, onde o modelo de acumulação está calcado na produção de bens duráveis e de insumos básicos, através do processo de industrialização pesada.

É nesta fase que se consolida o tripé reprodutivo econômico nacional, formado por: capital multinacional, estatal e privado nacional.

A entrada das empresas estrangeiras e criação das estatais fez-se segundo a lógica de oligopólios concentrados, para obtenção de inserções tecnológicas representadas por altos níveis de escala. Para as empresas nacionais os espaços em segmentos mais modernos foram escassos dada a insuficiência de capital, restando apenas a alternativa de associações com empresas estrangeiras.

Porém, o fortalecimento e expansão das empresas estatais no setor de infra-estrutura abriu o caminho para a internacionalização da economia e o crescimento dos grandes grupos econômicos nacionais, como já citado anteriormente, facilitando a formação e penetração dos conglomerados, em todos os setores da economia, o que não resultou porém no processo de desaparecimento das PMEs. Mesmo dado o processo de

³¹Hoje designado BNDES- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

concentração industrial e o conseqüente fechamento de muitas PMEs, a política governamental, ao alavancar um processo de expansão acelerada, abriu brechas para o surgimento de novas PMEs com renovadas funções e formas de vinculação com as empresas líderes.

... a tendência ao desaparecimento da pequena e média empresa como consequência da concentração empresarial, determinada, por sua vez, pelas dimensões da escala mínima frente à estreiteza do mercado, não se verifica necessariamente. Em primeiro lugar, esta dimensão mínima só existe para as empresas de alguns ramos. Em segundo lugar, juntamente com o desaparecimento da pequena e média empresa tradicionais, substituídas pelas grandes, verifica-se o surgimento da pequena e média empresa moderna, fornecedora ou cliente da grande empresa dinâmica, bem como um acelerado desenvolvimento das empresas' artesanais de luxo que acompanha a sofisticação do mercado urbano. (TAVARES,1973:195)

Como exemplo disto, SUZIGAN (1990:23) ressalta o setor de auto-peças nacional, que surgiu atrelado à indústria automobilística, fortalecido de um lado por medidas protecionistas governamentais que levaram à adoção da estratégia de integração vertical e por outro lado pela atuação do GEIA (Grupo Executivo da Indústria Automobilística), incentivando empresas nacionais a ingressarem nesse setor. O setor de auto-peças representou assim, um espaço para as PMEs, principalmente com a função de subcontratação.

O período que se segue ao Plano de Metas foi marcado pela fragilidade política, refletida em um clima de indecisões, do qual não escapou a política econômica. As políticas de estabilização econômica então adotadas, exerceram efeitos perversos sobre o conjunto da atividade industrial, provocando uma inflexão nas taxas de crescimento dos diversos ramos da indústria. Em particular foram afetados os ramos tradicionais, e no interior destes as PME, fragilizadas porque mais dependentes da configuração da distribuição de renda e não contempladas nas medidas de política econômica. (SUZIGAN,1990:25)

A partir de 1964, quando começa o período autoritário, com o desenvolvimento do centralismo econômico e político estatal, todas as medidas políticas estavam direcionadas a um caráter concentracionista, principalmente as de natureza salarial e fiscal. Este período se caracterizou pela inexistência de uma política industrial. Porém, o governo busca intensificar um processo de fortalecimento das PMEs instituindo um sistema especial de financiamento através do BNDES e da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil (recursos do BID e da Aliança para o Progresso). E, para o financiamento às PMEs, em 1965 é criado através do BNDES, o FIPEME (Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa), operacionalizando o financiamento de capital fixo a quase todos os ramos industriais.

A dificuldade da FIPEME em poder atender todas as necessidades de financiamento das PMEs estava na responsabilidade em conciliar um programa deste gênero numa conjuntura econômica de estabilização com créditos restritos. Para SUZIGAN (1990:28), o problema maior da FIPEME deveu-se, até certo ponto, à concentração setorial das aplicações financeiras (gêneros alimentícios, mecânico, metalúrgico e têxtil), como também, e principalmente, à concentração regional (em número e montante dos financiamentos) em favor da região Centro-Sul.

O desenvolvimento das economias regionais se ressentiu este processo, o que se refletiu em perda de autonomia regional. O governo central viu-se diante da impossibilidade de geração interna de emprego e renda de acordo com cada necessidade regional e o crescimento da formação de capital não foi acompanhada pelo crescimento do emprego.

Assim, os cientistas sociais latino-americanos, inspirados pela CEPAL, no final dos anos 60, viveram época de grande apreensão e discussão sobre o caráter excludente e concentrador do processo de industrialização na América Latina e em especial no Brasil.

No período de 1961 a 1967, apesar da criação de linhas específicas de crédito destinadas às PMEs, não representou muito diante do processo de desaceleração das taxas de crescimento industrial. As PMEs não foram incentivadas neste período devido tanto a problemas financeiros e creditícios como pelo acirramento da concorrência inter-capitalista.

Nos ramos dinâmicos, onde a forma mais usual de inserção é a complementariedade, os efeitos foram sentidos a partir da desaceleração dos investimentos das grandes empresas, suas subcontratantes. Nos ramos industriais, onde a concorrência se apresenta de forma mais acirrada, as PMEs, caracterizadas como o pólo mais frágil, defrontaram-se com a concorrência agressiva das grandes empresas que, visando manter seu ritmo de acumulação, passaram a exercer pressão crescente para a expulsão de PMEs. (SUZIGAN, 1990:30)

E o que observamos no Brasil é que nos períodos de expansão econômica, ocorreu um processo de modernização industrial que resultou no aumento do tamanho médio dos estabelecimentos em favor das médias e grandes empresas em detrimento principalmente das microempresas.

No segmento das microempresas os ramos de Produção de Alimentos, Mobiliário, Têxtil, Produtos de Minerais Não Metálicos, Bebidas e Mecânica, representaram a maior perda de participação no número de estabelecimentos. Já os segmentos de: eletro-eletrônica, mecânica e farmacêutica tiveram sua modernização e sobrevivência atrelada as associações com o grande capital internacional.

E em 1970 o Banco Central do Brasil pela Portaria no. 130 definia que os bancos comerciais deveriam abrir uma linha de crédito às PMEs, por meio da liberação de parcela dos depósitos compulsórios, objetivando reforço financeiro para capital de giro das PMEs, necessário principalmente em épocas de crise.

No período do milagre apesar de uma política industrial incipiente, cujos programas de apoio às PMEs podem ser avaliados como sendo pouco coordenados com a política econômica global, as PMEs tiveram anos de crescimento tanto no setores tradicionais como nos setores dinâmicos.

Uma estimativa, com base nos censos industriais de 1970 e 1975, indica para esse período que numa amostra (fazem parte da amostra, empresas com até 5 pessoas ocupadas e/ou valor da produção inferior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente na época do respectivo Censo) dos estabelecimentos com menos de 5 pessoas ocupadas, fundados até 1960, 45% desapareceram numa média de 1781 por ano; para os estabelecimentos fundados entre 1961 e 1970 verifica-se que 65% desapareceram, numa média de 9369 por ano. Estas

informações indicam de forma transparente, e inequívoca, a vulnerabilidade da microempresa diante da modernização concentrada, verificada nos anos do "milagre". (FERREIRA, 1985:24)

3.3. Ação Governamental e Privada no Apoio às PMEs - Pós "Milagre" Brasileiro

O ano de 1972 representou um marco para o Brasil quanto ao suporte às PMEs com a criação do CEBRAE³² (Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa) com sede em Brasília, na esfera federal, constituindo-se numa sociedade civil, sem fins lucrativos, vinculada a Secretaria do Planejamento da Presidência da República. A ação do SEBRAE é descentralizada através de seus agentes, os CEAGS³³ (Centro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) localizados nas capitais de 26 unidades da federação e através de escritórios em cidades do interior.³⁴

A filosofia de trabalho do sistema SEBRAE é centrada na prestação do apoio integrado à micro e pequena empresa, visando enfrentar os principais problemas vivenciados pelos pequenos empresários, envolvendo desde atividades de *lobby* (apoio político, em busca de legislação específica para este segmento), até atendimento direto com difusão de informações, de consultoria ou de treinamento gerencial.

As atividades desenvolvidas pelo SEBRAE são classificadas nos seguintes itens, segundo GIMENEZ (1988:59):

- projetos de desenvolvimento regional e/ou setorial;
- capacitação gerencial;
- consultoria;

³²A partir de 1990 passa a se denominar SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa) com sede em Brasília, sendo que em nosso trabalho passaremos a denominar somente como SEBRAE.

³³A partir de 1990 passa a se denominar SEBRAE (Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa) de cada Estado

³⁴Existem outros órgãos a nível federal, estadual e municipal que também atuam nesse campo, com formas de atuação muito semelhantes ao do CEBRAE, constituindo-se este como um paradigma no apoio à PME.

- incentivo ao associativismo;
- desenvolvimento tecnológico;
- crédito, financiamento e capitalização;
- apoio na colocação no mercado de produtos e serviços das PME;
- coleta, processamento e difusão de informação.

Apesar de todo esse esforço realizado a nível nacional durante cerca de dezesseis anos, com o atendimento a mais de quinhentas mil empresas, verifica-se que pequena parcela das pequenas empresas brasileiras percebe o sistema como uma fonte de auxílio. Isto é compreensível quando se verifica que, atualmente, existem cerca de três milhões de micros, pequenas e médias empresas, ocupando 84% da mão-de-obra e respondendo por 71% dos salários. Assim, apenas cerca de 15% das MPMEs foi atendida pelo CEBRAE. Pesquisa realizada no Estado de São Paulo (Rolim e Campino, 1987) indicou um baixo índice de citação do sistema CEBRAE/CEAG como órgãos voltados para o apoio à pequena empresa. (GIMENEZ, 1988:59)

Todos os programas governamentais de apoio às PMEs, bem como os Planos Governamentais, eram elaborados tendo como pano de fundo um cunho individualizado, microeconômico das PMEs, acreditando-se que seria possível alterar o perfil industrial partindo da pequena unidade econômica para o conjunto total do sistema produtivo; para SUZIGAN (1990:56) talvez tenha sido este enfoque o motivo da maior falha destes programas.

Na esfera privada multiplicam-se os exemplos de apoio às PMEs através das associações. Um bom exemplo disso foi a criação em 1972 do Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria, na Confederação Nacional da Indústria -CNI, com a atribuição de, entre outras, incentivar a implantação de um sistema nacional de assistência técnica às micros, pequenas e médias indústrias.

A atuação da CNI é feita em vinte e três estados do país, através das Federações Estaduais de Indústrias, com o desenvolvimento de atividades nas áreas de: treinamento e desenvolvimento gerencial, envolvendo assistência técnica direta à indústria, publicação de material de apoio e estudos e diagnósticos de adequação profissional;

assistência ao aperfeiçoamento e inovação da tecnologia industrial, envolvendo estudos setoriais, assistência técnica direta e apoio à gerência tecnológica e coleta, processamento e difusão de informações tecnológicas.

Todo este esforço mostra uma semelhança muito grande entre a ação governamental e a iniciativa empresarial no apoio às PME's nacionais.

Este estado de coisas faz com que, muitas vezes, esforços sejam sobrepostos e os recursos escassos acabem não tendo uma utilização ótima. No sentido de se evitar uma sobreposição de iniciativas independentes, deve-se buscar uma divisão de áreas de atuação³⁵, destinando-se tarefas específicas às associações empresariais, ao governo e às instituições de ensino superior. (GIMENEZ, 1988:60)

Voltando a nossa análise histórica, destacamos que as condições de sobrevivência e crescimento das PME's na fase do milagre, estavam mais associadas às altas taxas de crescimento da indústria, que permitia espaços para as pequenas, do que propriamente de medidas de apoio a elas. Para as GE's havia uma preocupação maior em definir claramente espaços na política industrial mas, para as PME's só restavam políticas "paternalistas", sobrevivendo apenas aquelas que resistiam ao livre jogo das forças do mercado.

A segunda metade da década de 70 foi marcada por uma nova política econômica, o II PND, cujo objetivo central era a consolidação de um modelo nacional de capitalismo industrial.

O período concernente ao II PND foi positivo para as PME's tanto a nível de fortalecimento de um debate nacional como em termos de medidas de apoio a este segmento. Em 1976, um Grupo de Trabalho Interministerial (GT) discutiu a problemática das PME's no Brasil e propôs diretrizes para uma política de apoio que estava calcada nos

³⁵Ver detalhamento mais específico sobre este assunto no trabalho de: GIMENEZ (1988:57-62).

problemas convencionais de acesso ao crédito, deficiências de gestão e impacto negativo da excessiva burocratização. Por meio deste trabalho, foi anunciado em 1977 um conjunto de medidas de apoio às PMEs que continha:

- a Resolução 388, de setembro de 1976, do Banco Central - que tornava obrigatória a aplicação de no mínimo 12% dos depósitos à vista em financiamentos de capital de giro para as PMEs (era estendida ao Banco do Brasil).
- apresentação ao presidente da República de um ante-projeto concedendo isenção de imposto de renda a determinadas PMEs (em função da renda bruta) e facultando a outras pagá-lo com base no lucro presumido.
- aumento do montante de recursos do SEBRAE visando ampliar sua capacidade de atendimento e reforço das ações voltadas para a formação de "Bolsas de Subcontratação" e "Consórcios de Exportação". Além disso, ao SEBRAE caberia a tarefa de desenvolver trabalho objetivando facilitar o acesso das PMEs ao crédito, otimizar a utilização da capacidade instalada e aumentar a produtividade. A idéia era direcionar o crédito às PMEs "sadias". (SUZIGAN,1990:39).

Também no ano de 1977, foi aprovado pelo Conselho Monetário Nacional, um Programa Especial de Apoio à Empresa Brasileira de Pequeno e Médio Porte - PROGIRO - da Caixa Econômica Federal; do total de recursos disponíveis do Programa, pelo menos 20% deveriam ser aplicados nas regiões Norte e Nordeste, no Estado do Espírito Santo e no Polígono da Seca de Minas Gerais.

No tocante ao incentivo às exportações as PMEs foram beneficiadas a partir de 1975 por meio de um programa sustentado conjuntamente pelo SEBRAE e pela CACEX - Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil, que criou a partir de 1979, o PRONAEX - Programa Nacional de Apoio à Pequena e Média Exportadora - que permitiu consolidar um setor de exportações para as PMEs. Visava-se estimular o desenvolvimento de um "espírito empresarial" entre os empresários por meio da participação em associações de empresas. Para SUZIGAN (1990:41), um dos principais problemas enfrentados para o sucesso deste Programa estava na ausência de um "espírito associativista" entre as PMEs. A

política de estabilização adotado no país juntamente com o II PND, representou o fracasso do plano pela não concretização de muitas das metas previstas.

O III PND, formalmente implementado em 1979, já no governo Figueiredo, foi concebido como um conjunto de políticas expansionistas; as microempresas receberam medidas de apoio governamental específicas. No início de 1980, os Bancos Estaduais de Desenvolvimento (BDs) iniciaram um novo programa, o SEPLAN/SEBRAE, oferecendo apoio técnico, gerencial e creditício às microempresas com juros e formas de pagamento diferenciadas.

Através das Resoluções 657 e 695 do Banco Central foi instituída uma linha de crédito para capital de giro, através da CEF, por meio de dois novos programas: a) PAMICRO-FIANÇA, concedendo fianças em operações de financiamento para investimento fixo e/ou de capital de giro, realizadas por Bancos de Desenvolvimento e de Investimento, e em operações de compra mercantil junto a fornecedores, incluindo: compra de matéria-prima, de bens de produção, de produtos acabados para revenda e de materiais para obras de reforma, instalações e ampliações e b) PAMICRO-FINANCIAMENTO, que utilizaria parte dos recursos do desativado PROGIRO e recursos provenientes de sua própria captação, objetivando financiamentos de capital de giro para microempresas nacionais, o que não podiam exceder de 10% do faturamento bruto e com prazo máximo de um ano.

Desde fins de 1980, o peso da reversão das taxas de crescimento da economia. ressentiu-se em todos os segmentos da economia.

"As indústrias tradicionais sentiram-no desde logo, a partir da política de arrocho salarial. Após 1982, os efeitos inevitavelmente viriam a se propagar aos setores dinâmicos. Novamente, o processo resultante da articulação PMEs e grandes empresas faz-se presente. As PMEs complementares permaneceram sob o peso da capacidade ociosa crescente. As que "concorrem" com as grandes foram em boa parte eliminadas. Evidentemente, sobreviveram aquelas que apresentavam uma estrutura financeira menos frágil". (SUZIGAN, 1990:46)

Na década de 80 a problemática das PMEs toma corpo para a sociedade brasileira, através da proliferação de associações de micros e pequenas empresas em quase todos os estados do país. Os pequenos e micro empresários organizam-se em associações fortes e combativas reivindicando uma ação governamental mais efetiva em relação às PMEs. Isto viria cristalizar na edição, no final de 1984, do Estatuto da Microempresa, legislação federal que procurava estabelecer um tratamento diferenciado, simplificado e favorável para estas firmas nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento gerencial, objetivando facilitar a constituição e o funcionamento de unidades produtivas de pequeno porte, com vistas ao fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social.

Segundo a Lei no. 7286 (Estatuto da Microempresa), seriam enquadradas como *microempresas* todo o estabelecimento que tivesse um faturamento bruto anual de no máximo 10.000 ORTNs, (US\$ 67.779 em janeiro de 1987).

Os benefícios às microempresas previstos neste Estatuto prevêm:

- dispensa de atendimento de algumas exigências e obrigações de natureza administrativa, decorrentes da legislação federal;
- isenção de alguns tributos federais;
- simplificação dos procedimentos da legislação trabalhista e previdenciária;
- fixação de taxas diferenciadas nos empréstimos de valor até 5.000 ORTNs (US\$ 33.890 em janeiro de 1987) com redução das garantias exigidas.

Em dezembro de 1984, uma Lei Complementar dispensou as microempresas do imposto estadual sobre a circulação de mercadorias e do impostos municipais sobre a prestação de serviços, cabendo então, aos Estados e Municípios estabelecer os limites de faturamento anual, observado o máximo da legislação federal.

Apesar do Estatuto da Microempresa ser considerado como um grande avanço para o apoio aos microempresários brasileiros, ele apresentou algumas distorções. Numa economia inflacionária como a brasileira fica difícil calcular o limite de faturamento em valores não indexados para enquadramento de uma microempresa em valores de janeiro de

cada ano, diminuindo em muito o número de microempresas.

As críticas ao estatuto concentravam-se no seu caráter paternalista e nas possíveis implicações negativas sobre o montante da arrecadação tributária. Esta última implicação é refutada por SUZIGAN (1990:49) em sua argumentação de que no censo de 1985, as microempresas representavam aproximadamente 70% do total de empresas, mas apenas 3% do total de receita apurado pelos Censos Econômicos. Sendo assim, a perda tributária corresponderia somente à parcela de tributos e impostos eventualmente gerados por essa receita de 3%.

A partir de 1984, assiste-se a uma recuperação das taxas de crescimento do PIB e da indústria, alavancada pelo intenso crescimento das exportações. Para as PMEs, a situação voltou a ser favorável, não por conta de qualquer medida especial a elas dirigida, mas em função do desempenho positivo da economia como um todo. Verifica-se um intenso movimento de criação de PMEs (ou mudança de ramos de algumas já existentes) em direção aos segmentos mais dinâmicos de mercado, principalmente produtos de base eletrônica. As possibilidades de inserção das PMEs abrem-se tanto do lado da função de complementariedade quanto pela existência de espaços ou "nichos" que lhes permitem um posicionamento mais independente em relação às grandes empresas (em especial no complexo eletrônico). Essa nova tendência por si só exigiria uma reavaliação do conjunto dos Programas de Apoio às PMEs, dadas as características mesmas desses setores e a particular forma de inserção das PMEs, das quais passaria a ser exigida uma crescente atualização tecnológica. (SUZIGAN, 1990:50)

A partir de 1985 encontramos no Brasil uma sequência de políticas industriais que não chegaram a se concretizar, deixando o país sem uma política industrial norteadora do processo econômico global.

Quando analisamos a estrutura base de financiamento às PMEs concluímos que o processo de industrialização tardio brasileiro engendrou incentivos à industrialização em grande escala que como regra geral favoreciam as empresas de capital estrangeiro, de grande porte. Assim, as pequenas empresas se atrelavam complementarmente às maiores empresas, nacionais ou estrangeiras que eram as privilegiadas de todo este processo. Dessa forma, para as PMEs nacionais sobravam apenas os setores tradicionais, onde podiam se

manter.

De outra forma os Bancos de Desenvolvimento e Investimentos e de financeiras destinadas a crédito ao consumidor, cujo objetivo era canalizar recursos de longo prazo para a capitalização da indústria nacional fracassaram, pois os Bancos de Desenvolvimento só conseguiram desenvolver créditos de curto prazo, inviabilizando o apoio ao setor produtivo por parte das instituições financeiras, gerando desvantagens creditícias de especulação, afetando em particular as pequenas empresas.

O financiamento às PMEs ficou bastante reduzido. O Sistema BNDES, transferiu em 1983, 79% a título de empréstimos de longo prazo aos setores de insumos básicos (Siderurgia-45%; Não Ferrosos- 11%; Química e Petroquímica- 8%; Papel e Celulose- 9%; Cimento- 2% e Mineração - 4%), ou seja, setores onde prevalecem as grandes empresas. (FERREIRA, 1985:28) Os programas do BNDES destinados especificamente às PMEs como: Programas de Operações Conjuntas (POC), Programa de Apoio à Microempresa (Promicro) e Programa de Apoio a Pequena e Média Empresa (da FINAME), representaram somente 15% dos desembolsos totais dos vários setores, para 1983.³⁶ E, no período de janeiro a outubro de 1991, o POC, financiou 205 milhões de dólares, mas 55% da verba foi parar nas mãos das grandes empresas. Como as operações são feitas através da rede bancária, os bancos têm receio de agenciar os pequenos empreendedores. Segundo o gerente de operações do POC, Yoiti Abe, "A posição do BNDES é passiva, não temos como controlar a rede de agentes financeiros". (ROSSETTO,1991:98)

Com as restrições à capitalização das empresas em geral, sua sobrevivência dependeria assim tão somente da capacidade interna de autofinanciamento, ou da contratação de empréstimos de curto prazo a juros proibitivos. E, como a capacidade de autofinanciamento é maior na grande empresa, desenvolveria-se restrições para a sobrevivência e crescimento das PMEs caracterizadas como sendo dificuldades internas e externas de financiamento.

³⁶Informações extraídas do Sistema BNDES - Relatório de Atividades, 1983.

Destarte, verifica-se, de modo geral, que quanto menor a empresa tanto menor a sua capacidade de endividamento e tanto menor a sua organização administrativa-gerencial, que implica numa menor capacidade de endividamento. Ou seja, gera-se um círculo vicioso³⁷ que pode ser enunciado com a expressão: "as empresas menores não têm recursos porque não se organizam adequadamente, e não se organizam adequadamente porque não tem recursos". (FERREIRA,1985:29)

Dada a escassez de recursos, as PMEs passam por dificuldades internas relacionados a problemas de planejamento e controle financeiro, problemas com as áreas de comercialização e de produção, falta de controle de custos, ausência de informações gerenciais confiáveis, em suma, falta de habilidades administrativas e quanto as dificuldades externas podemos citar: carência de informações sobre a evolução do mercado de seus produtos, difícil acesso às fontes de métodos e processos mais avançados, exigências burocráticas de natureza fiscal, falta de acesso às fontes de financiamento, bem como dificuldades em atender as exigências de garantias reais ao próprio financiamento.(GIMENEZ,1988:58).

Em meados de 1987, dado o quadro recessivo que atravessava o país somado a inexistência de uma política industrial, a situação das PMEs principalmente as microempresas que proliferaram no Plano Cruzado, vêem-se diante de grandes dificuldades financeiras. E, por causa disto, neste mesmo ano o governo brasileiro lança uma linha emergencial de crédito (Resoluções 1335 e 1337 do Banco Central), resultado da pressão do enorme número de empresas que se endividaram no período de euforia do Plano Cruzado e que não conseguiam liquidar suas dívidas dado o atrelamento da dívida à correção monetária.

Segundo o trabalho do Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria - DAMPI da Confederação Nacional da Indústria (CNI-DAMPI, 1989:30), uma pesquisa do SEBRAE de 1988 revela que:

³⁷Grifo nosso.

...95% das empresas pesquisadas utilizaram as Resoluções 1335 e 1337 do Banco Central para refinarçar seus débitos; 62% contrataram financiamento com seis meses de carência e doze de amortização. Do universo consultado, 25,6% pagaram pontualmente; 37,2% pagaram com algum atraso; e 37,2% sem as mínimas condições de pagar pressionaram o Banco Central por uma prorrogação ou mesmo uma anistia, tendo por justificativa o impacto da recessão sobre seus negócios" (SUZIGAN, 1990: 53)

Posteriormente, a concessão da anistia para algumas empresas foi assistida pelo país como um processo injusto e controverso.

Assim, a década de 80 foi considerada para o Brasil como uma década perdida dado o crescimento econômico de apenas 21% (de 1981 a 1988), tomando-se como base os 130% da década anterior.

Ou seja, a década de 70 representou para o Brasil uma fase de crescimento acelerado com forte participação do Estado como condutor do processo, atuando na expansão e modernização da infra-estrutura econômica (transportes, telecomunicações, energia, etc), bem como na implantação de projetos de atividades produtivas de empresas sob seu controle (siderurgias, mineração, petróleo e derivados, indústria aeronáutica, etc). Segundo FERREIRA(1985:30), nesta fase, o Estado atuou como investidor direto e como estimulador do crescimento econômico proporcionando alto grau de dinamismo à expansão do setor privado. Na década de 80, o quadro se inverteu. "O fluxo externo de recursos tornou-se negativo e o agravamento da crise da dívida externa obrigou o País a gerar elevados saldos positivos em sua Balança Comercial, totalmente comprometidos com o pagamento dos serviços da dívida". As finanças públicas entraram em colapso.

A política governamental de incentivo às PMEs nessas circunstâncias, revela-se incipiente, por um lado, e por outro, contraditória. Incipiente porque não atinge o universo amplo das PMEs, seja no tocante a recursos, a promoção de treinamento gerencial e administrativo e de repasses tecnológicos necessários. Contraditória, porque no discurso considera importante as atividades das PMEs, mas na prática das políticas tende sempre, a beneficiar as grandes empresas penalizando as pequenas de forma direta ou indireta, quando muito estabelece os programas que são meramente marginais diante das necessidades efetivas das PMEs... (FERREIRA, 1985:31)

Ferreira (1985) considera que as práticas recessivas têm prejudicado, do mesmo modo, as empresas em geral. Contudo, as maiores empresas, principalmente, os grandes oligopólios têm maior capacidade de defesa que as menores empresas.

O modelo de crescimento adotado pelo país, de industrialização via processo de substituição de importações (a partir do II PND) consolidou-se com uma participação direta do Estado na atividade industrial e um dirigismo acentuado na alocação de recursos (por meio de subsídios discriminatórios, incentivos fiscais ou de outra natureza e protecionismos). Por sua vez, nos anos 80 predominou um modelo exportador, também baseado na mesma fórmula de protecionismos e incentivos. Ambos os modelos, visavam de forma direta ou indireta, os grandes projetos e às grandes empresas, discriminando as PMEs deste processo. "Mesmo quando os mecanismos de incentivos e subsídios não discriminavam as PMEs, na prática as regras e exigências os tornavam inacessíveis aos empreendimentos de menor porte". (SOLIMEO, 1991:34)

3.3.1. Estatuto da Microempresa na Década de 90

A política industrial inaugurada pelo "Plano Brasil Novo" do Governo Collor, pretendia atuar em três frentes: desregulamentação, privatização e apoio ao progresso técnico-científico. No que diz respeito a desregulamentação, ela deveria atingir tanto o funcionamento do mercado interno, via uma nova legislação anti-truste, como o comércio externo através da substituição de barreiras por tarifas. O objetivo era aumentar o grau de competitividade da economia nacional, por meio de maior concorrência interna que resultaria num aumento da eficiência e da qualidade dos produtos.

A privatização tinha duplo sentido, o de reforma patrimonial do Estado e o de uma redução da atividade empresarial estatal. O setor privado lideraria o processo de investimento e crescimento econômico, cabendo ao Estado o papel de *suporte* econômico por meio de condições de equilíbrio no longo prazo.

E, tomando-se como base o novo ambiente competitivo mundial, o plano pretendia ressaltar a importância da formação de recursos humanos e da inovação nos métodos de gestão como formas de apoio à ciência e tecnologia. Este apoio teve a maior

representatividade por meio do lançamento do "Plano Nacional Para A Melhoria Da Eficiência E Da Qualidade Do Produto".

Como se sabe a intensidade tecnológica da produção industrial do Brasil e México é baixa quando comparada a dos países desenvolvidos pequenos, como Espanha e Coréia. A divisão do produto destes países latino-americanos apresentam elevada participação de empresas estatais na produção de insumos básicos, sendo que a produção de tecnologia intensiva é realizada por transnacionais, o oposto do que ocorre na Coréia.

A agenda proposta por Fajnzylber para os 90's inclui desde mudanças mais específicas de política industrial: incentivo aos setores industriais que contribuem para impulsionar e difundir progresso técnico e aos que podem incrementar a inserção internacional baseados na produtividade e competitividade; como mudanças institucionais mais profundas: alterar o padrão de relacionamento entre capital e trabalho, disseminar mais amplamente a propriedade e difundir o sistema educativo em uma base social mais ampla. (BARRIONUEVO FILHO, 1991:49)

Todas estas medidas sugeridas por Fajnzylber exigem uma intervenção estatal ativa para se concretizarem e surtirem efeitos positivos, como num amplo projeto global de crescimento onde as PMEs estariam inclusas.

Em resposta ao processo de privatização do governo Collor, o SEBRAE passa a partir de 1990 a se constituir numa entidade civil, sem fins lucrativos, num sistema de apoio ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas, cujo modelo difere daquele de entidades semelhantes existentes em outros países. Isso se deve, em especial, ao fato de ter, como seu órgão máximo de orientação, um Conselho Deliberativo Nacional composto por representantes do setor industrial, comercial, agrícola e de serviços, das áreas de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, e de instituições financeiras e de fomento que operam linhas de crédito especiais para estes segmentos. A ligação do colegiado com o Governo Federal dá-se através de um conselheiro indicado pela Secretaria Nacional de Economia. Em outros países, entidades com objetivos semelhantes são conduzidas por estruturas marcadamente

estatais.

As diretrizes fixadas pelo SEBRAE para sua atuação nos novos moldes impostos pelo Governo Federal, visando atender uma estimativa de 3,5 milhões de micro e pequenas empresas, com os mais diversos graus de desenvolvimento e, igualmente, variados problemas a superar, consubstanciam-se principalmente nos principais problemas enfrentados pelo segmento:

- fomento à modernização da gestão empresarial;
- promoção do desenvolvimento tecnológico;
- elevação da competitividade nos mercados interno e externo;
- ampliação do grau de informação empresarial;
- otimização do trabalho conjunto do próprio SEBRAE com outras entidades de apoio a níveis nacional e internacional;
- desenvolvimento e disseminação dos conhecimentos sobre a realidade do segmento empresarial;
- orientação das empresas quanto à necessidade de proteção e preservação do meio ambiente;
- criação de condições que levem à desregulamentação e ao tratamento jurídico diferenciado às empresas de pequeno porte;
- atualização técnica permanente do próprio sistema SEBRAE.

Na década de 90, as PMEs comerciais, industriais e de serviços no país, correspondem a 97% dos estabelecimentos totais e representam aproximadamente 60% dos empregos gerados. Este segmento de empresas, porém, só obtém reconhecimento a nível retórico, pois concretamente paga impostos iguais aos das grandes, paga de 35% a até 300% mais caro pela energia elétrica, não obtém linhas de crédito, não consegue preencher os pré-requisitos para participar de licitações públicas e, na lei de mercado, só leva desvantagem. (EXAME, 1991)

3.4. Tecnologia e PMEs Brasileiras

A inovação tecnológica nas PMEs brasileiras defrontam com grandes atrasos tecnológicos em consequência da falta de recursos financeiros, incapacidade gerencial, carência de mão-de-obra especializada e limitação de mentalidade desenvolvimentista dos empresários, aliada a infra-estrutura tecnológica deficiente e a indefinição de políticas do

governo com relação à tecnologia.

A reserva de mercado na informática, somada a inflação e a falta de poupança, acarretou um aumento do atraso tecnológico das PMEs na área da computação e da robótica, comparativamente às suas similares não só dos países desenvolvidos mas também de alguns em desenvolvimento que não impuseram restrições ao acesso à tecnologia. (SOLIMEO,1991:34)

O modelo de desenvolvimento adotado pelo Brasil até a década de 90, já discutido anteriormente, ao discriminar as PMEs favorecendo a concentração e centralização de capital parece conduzir ao iminente desaparecimento da maior parte das empresas.

Para reverter esse processo, é necessário eliminar a dualidade existente entre as grandes empresas intensivas de capital e tecnologia, que formam o setor dinâmico da economia, e o segmento constituído dos negócios de pequeno porte. Ao contrário, ações devem ser desenvolvidas objetivando uma melhor integração dos pequenos negócios com as grandes empresas, de modo que os fatores de dominação oligopolista possam ser substituídos por relações de complementariedade. E aqui realçamos a importância do novo paradigma tecnológico que vem reverter algumas tendências do anterior, conforme já discutimos neste trabalho, onde dada a necessidade de flexibilidade das GEs via competitividade abre-se espaços às PMEs (ou para alguns tipos ou ramos de PMEs) por meio de suas *externalizações*.³⁸

SANTOS (1987:16) considera que o incentivo à criação de empresas de tecnologia avançada é condição fundamental para manter ou desenvolver o dinamismo tecnológico de uma região, visto o seu comprometimento com o fortalecimento de P&D e com a criação de novos produtos e processos. E, adverte, que a criação de uma empresa de tecnologia avançada é uma aventura de alto risco, tendo como fator de interferência direta o Estado. A ação deste nos países desenvolvidos revela-se positiva ao criar mecanismos de

³⁸Externalizações são formas que a empresa encontra de produzir fora partes de seu produto ou processo que se identifica sob a forma de: desverticalizações, terceirizações, parcerias estratégicas, etc.

financiamento à criação destas novas empresas, como parte de uma política de desenvolvimento tecnológico, porém, em países subdesenvolvidos, como o Brasil, são poucos os investimentos deste tipo. Destaca como as principais dificuldades desse processo:

- *mentalidade dos investidores avessa ao risco, em decorrência de tratamentos fiscais desfavoráveis;*
 - *ausência de investidores de capital de risco experimentados;*
 - *falta de aceitação cultural ou social para os esquemas de participação dos empregados/dirigentes nos lucros das empresas;*
 - *falta de tradição do sistema financeiro em comprar cotas das pequenas sociedades;*
 - *restrições legais às aplicações de bancos estatais na forma de participação de risco;*
 - *inexistência de capitalistas de risco em forma de pessoa física, no Brasil, como acontece em outros países, por exemplo, os Estados Unidos.*
- Em resumo, um dos maiores problemas encontrados pelos criadores de pequenas e médias empresas de tecnologia avançada é a dificuldade sentida por essas empresas para a obtenção de recursos de longo prazo junto às organizações de crédito. (SANTOS, 1987: 16)*

GRATI (1989:15), destaca a natureza anti-cíclica de uma política de apoio e fomento às empresas de pequeno porte, dado que elas podem ajustar-se facilmente às conjunturas de mercado, uma vez que apresentam grande flexibilidade operacional na expansão ou contenção de seus negócios, bem como na reorientação de seus PCPs (Planejamento e Controle da Produção). "Tais características são grandes atributos na nova organização industrial que se está delineando no mundo, cujos traços mais marcantes são, a desmassificação dos processos produtivos". Ou seja, todos estes fatores estão evidenciando, o papel de destaque das PMEs na nova estratégia de desenvolvimento, visando beneficiar amplos segmentos da sociedade, quer seja pela maior oferta de empregos gerados como pela distribuição mais equitativa da renda. "Essas duas condições básicas, que não foram atendidas pelo modelo substitutivo de importações, são essenciais para que se possa ampliar o mercado com a rapidez desejada e assegurar um crescimento auto-sustentado, sem pressões insuportáveis de preços e de desequilíbrio externos".

3.5. Considerações Finais

As PMEs brasileiras se constituem num segmento importante quer na esfera econômica pela produção de bens e circulação de mercadorias, quer como setor absorvedor de mão-de-obra e gerador de renda para significativos contingentes da população urbana (mesmo levando em consideração a dificuldade de se coletar as verdadeiras dimensões deste segmento dada a grande proporção da informalidade da economia dos países subdesenvolvidos, como o Brasil). Contudo a industrialização brasileira se estruturou embasada em planos de desenvolvimento industrial que privilegiavam as grandes empresas em consequência, com baixa absorção de mão-de-obra, relativamente à experiência de outros países como os EUA ou os europeus.

Parecem existir forças extrínsecas, totalmente fora do controle das pequenas e médias empresas, que vêm obstaculizando seu crescimento no Brasil. A ocorrência de desequilíbrios estruturais crônicos, observados na maioria dos países em desenvolvimento, pede uma intervenção direta dos governos na distribuição dos recursos, gerando distorções em prejuízo das pequenas empresas, que impedem acesso destas a obtenção de capital mais facilitado. Assim, a importância do papel do Estado é fundamental, no estabelecimento de políticas de apoio às PMEs de forma não paternalista, representando sua responsabilidade quanto aos destinos dessa categoria de empresas.

A participação do Estado na formulação de políticas econômicas que contemplem as PMEs é fator fundamental para a retomada do crescimento no Brasil, dado o momento de transição em direção a um novo padrão industrial numa nova ordem econômica internacional. E neste contexto pode caber um papel importante as PMEs.

Se por um lado, o governo precisa aumentar a competitividade dos ramos mais dinâmicos da economia, por outro, por sua importância na economia nacional, às PMEs tradicionais deve caber uma política mais diretiva com o intuito de suprir suas principais dificuldades econômicas.

Na década de 80 o renascimento do debate acerca das PMEs no Brasil, situa-se no contexto da busca de flexibilidade, de reavaliação da aplicação de recursos e da relação

inter e intra-firmas. Os investimentos passaram a se concentrar no núcleo de atividades estratégicas para busca de maior flexibilização.

Na década de 90, a globalização da economia e o acirramento da concorrência internacional estão fazendo com que as empresas brasileiras retornem a questionar sobre qual o modelo de crescimento que se quer adotar e que política industrial e tecnológica teremos que seguir.

As GEs, em face das incertezas, buscam terceirizar as inversabilidades do processo produtivo. Esta externalização permite ganhos de escala e de especialização. As PMEs ganham com este processo principalmente via especialização.

Para SOUZA (1993) a externalização passa a exigir uma maior integração no relacionamento inter-empresas, as que têm que alcançar maior nível de qualidade. Assim, ganham as PMEs que conseguem investir em tecnologia para produzir com qualidade para as GEs, e têm uma nova forma de inserção no processo produtivo. A assimetria existente entre GEs e PMEs, passa também a existir entre as PMEs que conseguem e as que não conseguem se inserir no processo de externalização com qualidade. Há um processo de exclusão da mão-de-obra pelo novo processo de reestruturação tal qual o processo de exclusão das PMEs que não produzem com qualidade.

Para SUZIGAN(1990:58), falta ao Brasil a definição de uma política industrial que envolva o segmento das empresas líderes e o das PMEs, conforme o exemplo dos países capitalistas avançados. Nesta política, os objetivos deveriam ser claros e explícitos, representando um eixo central em torno do qual as empresas pudessem se organizar. Esta política deveria direcionar objetivos mais claros aos diversos segmentos das PMEs, sem contudo representar uma continuação das políticas tradicionais de cunho financeiro ou paternalistas.

Vale dizer, não se trata de salvar empresas individuais. Trata-se, isso sim, de definir se as PMEs devem, dadas suas características e funções, integrar as estratégias de política industrial enquanto elemento importante na efetivação dos objetivos a que se propuserem. Definido isso, restará então explicitar - inclusive selecionando os ramos em que prioritariamente devem ser

contempladas por medidas de apoio, de que maneira serão inseridas em tais estratégias, que papel lhes caberá, que posição no cenário ocuparão.
(SUZIGAN, 1990:59)

Mas o Brasil, tem concentrado suas preocupações de política econômica há quase uma década exclusivamente em torno das políticas de estabilização, deixando em segundo plano a política industrial, que para as PMEs deveria ter o significado de mutação do assistencialismo paternalista para o estímulo à atualização tecnológica.

4. PMES NO PARANÁ: AS BASES HISTÓRICAS E SUA INSERÇÃO, SEU DESENVOLVIMENTO E SEU PAPEL NO SETOR INDUSTRIAL

O objetivo deste capítulo é mostrar as bases históricas de evolução das PMEs industriais paranaenses e a importância do seu papel no processo de desenvolvimento econômico do Estado vis-à-vis ao processo de industrialização nacional.

O capítulo se divide em quatro partes. Na primeira desenvolve-se as características históricas e econômicas do processo de industrialização paranaense inserida no contexto nacional, desde a emancipação paranaense até a década de 70. Na segunda, analisa-se o processo de modernização da indústria paranaense tendo-se como base a instalação da Cidade Industrial de Curitiba e suas consequências. Na terceira delinea-se o papel das PMEs industriais na economia paranaense tendo como eixo de comparação o quadro nacional. E na quarta parte, analisa-se quais os ramos de maior inserção das PMEs industriais na estrutura econômica do Estado.

4.1. Processo Histórico da Industrialização Paranaense

O Brasil pela atividade típica primário-exportadora, desenvolveu sua economia voltada para fora, concentrando esforços e recursos para atender as necessidades externas, inibindo o seu próprio processo de crescimento econômico voltado para o atendimento do mercado interno. E isto fez com que, no período colonial e imperial da história do Brasil, se determinasse uma evolução econômica por ciclos, definidos pela demanda externa. Sendo que entre o término de um e o início de outro não havia nenhum elo de ligação, nenhuma integração. O ciclo cafeeiro paulista foi o único que legou uma infra-estrutura razoável e criou algumas condições para que se desenvolvesse o setor industrial

De certa forma, uma vez consolidada, a atividade industrial atrelou a si todo o sistema econômico brasileiro. Isto vale dizer que, ao se expandir a indústria paulista, todas as demais regiões do país passaram a contribuir, de alguma maneira, para o centro dinâmico da economia brasileira. Assim é que se assistiu a um poderoso fluxo de mão-de-obra e de

capitais para São Paulo. A considerável importância atingida por esse Estado, na geração da renda nacional permitiu-lhe, paralelamente, desenvolver ainda mais o aparato infra-estrutural, a rede educacional, o setor terciário, etc. E assim é que vimos, a cada momento, distanciar-se dos demais, cavando, mais e mais, a vala das disparidades regionais do país.

Consequência meridiana desse fato foi que a economia paulista passou a agir, no tocante às dos outros Estados da Federação, como se fosse uma metrópole econômica. Como a área que se industrializa exige matérias-primas, alimentos e outros produtos agrícolas, houve, internamente, uma maior integração econômica e uma conseqüente maior divisão do trabalho.

Assim é que Estados ou regiões do Brasil, que antes viviam subordinados do exterior, passaram a gravitar em torno do centro dinâmico industrial. É mais ou menos evidente que esse processo se deu por etapas e que as regiões e Estados mais próximos de São Paulo foram os primeiros a experimentá-lo. Mas, à medida que o parque industrial paulista ia se consolidando, e que se ampliava a rede interna de comunicações e transporte, generalizava-se também o fenômeno. (PADIS, 1981:2 e 3)

A economia paranaense delineou-se dependente e periférica, primeiro do exterior e posteriormente, com a economia cafeeira, de São Paulo, representando fortemente a dificuldade em se desenvolver uma "integração regional" numa "unidade político-administrativa". PADIS (1981:3), analisa o processo de formação histórica do Paraná, salientando que ela ocorreu em períodos diferentes por meio de ciclos econômicos diferenciados e que praticamente não tinham relação entre si. O norte do Estado, prolongamento virtual da economia paulista, a ela se vinculava quase exclusivamente. A região sudoeste, ocupada em consequência de problemas que atingiram o Rio Grande do Sul, com este Estado mantinha seus vínculos. E chamado "Paraná Velho", cuja formação datava de época bem mais antiga, representava a única parte do Estado que podia ser considerada "paranaense" (PADIS, 1981:5)

4.1.1. Paraná: A Emancipação-Conservadora

Ao se falar em economia paranaense e seu desenvolvimento, precisa-se analisar

o processo histórico-político-econômico de emancipação da Comarca de Curitiba da Província de São Paulo, sendo este ponto de fundamental importância para se entender o desenvolvimento da sociedade paranaense.(BELOTO,1990:1)

No Império, o território brasileiro era dividido em províncias. A província de São Paulo, às vésperas da emancipação do Paraná, era constituída por dez comarcas, sendo a comarca de Curitiba a décima. A comarca de Curitiba (em 29 de agosto de 1853) separou-se da Província de São Paulo,³⁹ formando a nova Província do Paraná.

A criação das primeiras aglomerações urbanas no Paraná ocorreu a partir de algumas descobertas de ouro. Esta atividade

...trouxe os primeiros exploradores, criou os germes das primeiras povoações e cidades. A cidade de Curitiba, nasceu de um arraial de mineradores. Do mesmo modo São José dos Pinhais, Bocaiúva do Sul, Serra Acima, Morretes e Paranaguá. Nesse período da mineração, foi pequeno o crescimento da população, porém, a mineração foi responsável pela presença do escravo africano no território, bem como pela criação de gado, restrita à economia de subsistência. (BELOTO,1990:11)

No início do século XVIII, contudo esta atividade entra em declínio e a política do Estado, a partir disso, consistia em incentivar a criação de gado, como parte da economia colonial, configurando-se numa divisão regional do trabalho fornecedora de meios de subsistência à atividade mineradora.

Após o auge da mineração, na segunda metade do século XVIII, diminui a demanda de gado e no início do século XIX, os fazendeiros trocam a produção pelo arrendamento de gado aos tropeiros e, mais tarde os próprios fazendeiros se transformam em tropeiros, resultando na ociosidade dos trabalhadores escravos que foram em geral

³⁹No entender de BELOTO, esta emancipação dá-se num período histórico que envolve um conflito liberal-conservador. A emancipação se dá como resultado de uma trama política, que articulava os interesses dos conservadores no Império e em São Paulo, com o interesse de enfraquecer o crescimento dos liberais. Sendo que todos estes fatores estavam articulados a um conflito em potencial nacional entre a economia escravista e a não-escravista.

transferidos aos centros urbanos.⁴⁰

A cultura da erva-mate não pode ser entendida no marcado pacto colonial; foi também a primeira atividade que não teve como base a terra. O estímulo à expansão da produção da erva-mate não advém da metrópole européia, nem dos segmentos secundários do comércio colonial, mas dos países do Prata e do Chile. A extração da erva-mate exigia pouco capital e poucos instrumentos de corte, portanto era executada por trabalhadores independentes (homens, mulheres, velhos e meninos executavam o processo). A participação da erva-mate nas exportações da Comarca cresce de 68% em 1826, para uma participação média de 85% de 1835/36 e 1853/54.

E finalmente, a separação da Comarca de Curitiba da Província de São Paulo foi resultado de um conflito entre classes, ligado muito mais a interesses políticos e indiretamente a interesses econômicos. Teve como pano de fundo a discussão entre escravistas e não-escravistas. Ou seja, os conservadores de um lado defendiam manter a centralização do poder e a economia escravista. Por outro lado, os liberais defendiam a descentralização do poder com autonomia econômica, que não refletia a realidade vivida na época, ou seja, uma economia escravista, dependente do comércio externo.

Instala-se assim em São Paulo o conflito liberal-conservador. O panorama econômico da época emancipacionista em São Paulo revela uma expansão da cultura cafeeira que utilizava trabalho assalariado e imigrantes, opondo-se ao escravismo, defendida pelos conservadores o que vem fortificar a ação dos liberais.

Assim, a pena dada pelo Império aos liberais foi a divisão do território de São Paulo, correspondendo aos interesses políticos do Império em aumentar a influência dos conservadores em detrimento dos liberais.

Nas palavras de BELOTO (1990:97 e 99), a emancipação é usada como um instrumento de controle político pelos conservadores, dando-se assim a chamada "emancipação conservadora".

⁴⁰Entende-se por tropeirismo, a atividade que consiste na compra das tropas, o transporte e as vendas.

4.1.2. Erva-Mate, Madeira e Pecuária: 1853 a 1930

De 1853 a 1930, o Paraná caracterizou-se por uma economia periférica dentro do sistema econômico brasileiro e especialmente de São Paulo.

Neste período em análise a economia paranaense era em grande parte, dominada pela atividade ervateira, que representava a principal fonte de renda do Estado. Representava também o principal responsável pelo nível de emprego e instrumento capacitador de importação de bens não produzidos internamente. Esta produção era exportada para o Uruguai, a Argentina e o Chile. Esta atividade econômica nascente no Paraná comportava-se diferentemente das indústrias caseiras do resto do País, pois usava somente mão-de-obra livre, ao contrário de outros Estados onde a mão-de-obra era escrava.

Na segunda metade do século XIX, o vapor substitui a energia hidráulica e os engenhos começaram a se transferir do Litoral para Curitiba. E neste período, o Paraná passa a dominar o mercado mundial do mate, como consequência da Guerra do Paraguai, dado que este país tinha sido o principal concorrente do Paraná, mas seus engenhos foram destruídos no conflito.

Por volta de 1870, retornou da Inglaterra o engenheiro de produção paranaense Francisco da Costa Pinto, que por meio de conhecimentos adquiridos no exterior inventaria máquinas que viriam revolucionar a feitura do mate, alterando por completo, com esta nova técnica, os índices de produção.(FIEP, 1993:2)

O ciclo do mate vai permitindo, com a diversificação do setor industrial, o aparecimento da classe média urbana, mercado que passa a ser suprido por indústrias caseiras locais com fábricas pequenas de sapatos, de roupas, de vidro, e outras.

Já neste século, na década de 20, a economia ervateira entra em declínio, principalmente por causa das medidas protecionistas adotadas pela Argentina, que passa a plantar e refinar a sua própria erva-mate. Com isto, o Paraná perde um mercado que absorvia grande parte da produção. A partir de 1931, começa a liquidação da economia ervateira e, com esta, da principal fonte de arrecadação fiscal do Estado.

A atividade madeireira chegou a se constituir neste período em análise, no segundo item da Balança Comercial do Paraná (primeiramente o Estado exportava para os países da Bacia do Prata e ao Chile e depois para o mercado interno). No entanto o pinho paranaense era de má qualidade, resultado da falta de tecnologia empregada para seu cultivo. A madeira paranaense sofria uma competição acirrada com a madeira importada até 1891 quando, por meio de um dispositivo institucional, se estabeleceu uma proteção ao nosso produto, através de barreiras alfandegárias. Porém, a queda na demanda provocada pela grande depressão de 29, aliada ao problema interno de tarifas ferroviárias elevadas, foram decisivos para o insucesso do ciclo madeireiro. Nem mesmo a proteção estatal, reduzindo impostos e taxas em 30 por cento, fez reaquecer esta atividade econômica. Primeiramente o Estado exportava para os países da Bacia do Prata e ao Chile e depois para o mercado interno.

Até a década de 40, a atividade econômica paranaense estava mais diretamente vinculada ao mercado da América do Sul (Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile) do que ao mercado brasileiro.

O terceiro ciclo econômico desta fase, representado pela pecuária, foi importante na formação do complexo econômico paranaense. Na opinião de PADIS (1981:71), o aspecto principal da pecuária está relacionado muito mais ao papel desempenhado por essa atividade relativamente à ocupação do território, do que a sua importância econômica. A penetração populacional e sobretudo o surgimento de muitos núcleos urbanos, constitui-se no principal movimento de ocupação do interior do Paraná, até o fim da década dos trinta.

O Paraná a partir de 1915 assiste o total definhamento da atividade pecuária devido a: má qualidade do rebanho que não atendia os interesses do principal mercado consumidor: São Paulo; e, pastagens exaustas, especialmente pelas queimadas anuais.

Num balanço geral deste período que vai desde a emancipação paranaense até a década de 30, podemos concluir que o Paraná não conseguiu engendrar uma infra-estrutura capitalista.

Tudo leva à conclusão de que o fundamento desses problemas reside no fato de ser a economia paranaense sustentada principalmente por atividades extrativas, de capacidade criadora de valor adicionado bastante limitada e cuja produtividade é pouco considerável. Por outro lado, e em acréscimo, a renda gerada, em sua maior parte, tinha o seu fluxo voltado para o exterior, através da importação de grande quantidade de bens de consumo.

... mas, como o valor das exportações, via de regra, não atingia nem o mínimo necessário para atender à importação de bens de consumo - anos houve em que o valor das mercadorias importadas era mais que duas vezes superior ao das exportadas - é fácil compreender que a obtenção de bens de capital não se constituía em tarefa fácil. (PADIS, 1981:79)

As precárias possibilidades criadas pela economia ervateira aliada a não inserção do Paraná no setor condutor da economia brasileira, não criavam mecanismos de diversificação da atividade econômica estadual que engendrassem as condições necessárias à formação de capitais e ao fortalecimento da capacidade de importar.

Diferentemente do café em São Paulo que engendrou economias externas como ferrovias, rodovias, armazéns, atividades terciárias, o mate paranaense sendo uma atividade extrativa e itinerante, com produtividade baixa e utilizando pouca tecnologia, não sustentou num processo de acumulação capitalista e por isso mesmo não chegou a promover a industrialização paranaense.

4.1.3. Ciclo do Café

Ao término do primeiro grande ciclo primário-exportador (Mate, Madeira e Pecuária) a economia paranaense se vê diante de um retrocesso, dado que este ciclo não havia criado as necessárias economias externas para permitir a expansão de um novo ciclo produtivo.

O início do ciclo cafeeiro começou a transformar a fisionomia do Paraná

principalmente a região norte do Estado, onde a ocupação foi extremamente rápida. Em menos de 40 anos foram criadas 172 cidades, sendo algumas de porte considerável. Este fato pode ser explicado por vários motivos tais como: qualidade do solo para cultivo do café, situação da economia nacional frente ao contexto internacional (depois da crise de 29) e a evolução da cafeicultura paulista neste período que traz consigo o surto de industrialização paulista a partir da década de 30.

As correntes migratórias do café se expandiam para a ocupação do noroeste do Estado. No mesmo período se dava a ocupação do Oeste e Sudoeste advindo de uma corrente migratória do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina que trouxe novas culturas para o Paraná, gerando receitas e exigindo uma nova infra-estrutura como resposta a composição de novas demandas de bens e serviços.

Este intenso processo migratório representou o centro dinamizador da economia paranaense. O Paraná passou de pequeno produtor primário para exportador de produtos pois além do café, exportava: milho, arroz, feijão, soja e trigo (1950-60). Este clima de prosperidade, trouxe para o Paraná maior contingente de pessoas e incorporou maiores capitais tanto para a produção extrativa como agrícola.

O posicionamento do Paraná na economia cafeeira nacional somente vai se consolidar a partir do melhoramento do porto de Paranaguá, principal escoadouro paranaense e, da construção da Rodovia do Café em 1961, dado que o escoamento até esse momento era feito principalmente pelo porto de Santos em São Paulo.

O café a partir de meados do século passado era o mais importante produto da economia brasileira. Porém, já depois da I Grande Guerra Mundial, o café começa a apresentar sintomas de esgotamento como elemento dinâmico da economia nacional. E o Paraná entra em cena com o café, quando o café já não é mais o eixo em torno do qual se organizam as atividades produtivas.

A política nacional a partir da década de 30 caracterizou-se por um confisco do café; o motivo para a existência desse confisco, pode ter residido no fato de o governo da União necessitar de recursos para a industrialização do país. Desta forma, os recursos

gerados pelo café foram canalizados para subsídios a importação de bens de capital. Dentro desta perspectiva poderíamos dizer que o Paraná, através da produção de café, contribuiu com parcelas consideráveis de sua renda, tanto para subsidiar o parque industrial nacional como para atenuar os déficits orçamentários da União.

Ou seja, o café para o Paraná teve um significado diferente do que para São Paulo. Para os paulistas o café gerou excedentes que foram canalizados para investimentos industriais dentro do próprio Estado. Para o Paraná, quando houve o desenvolvimento da economia cafeeira, a demanda nacional de produtos industrializados, já era plenamente atendida pela produção paulista. Desta forma, o Paraná não implantou uma infra-estrutura industrial adequada à manutenção no longo prazo, do ritmo de crescimento de sua economia. (PADIS, 1981:199-200)

Mesmo assim a participação do Paraná na renda nacional passa de 3 por cento em 1939 para 6,54 por cento em 1967. O papel do café na economia Estadual é notório, dado que os anos em que houve queda na participação da renda do Estado como em 1954, 1956, 1963 e 1964 foram reflexos dos anos anteriores onde os cafezais foram dizimados por geadas intensas. Analisando-se a queda da produção física verifica-se seus efeitos diretos sobre a renda.⁴¹

Apesar deste aumento da participação do Estado na renda nacional entre 1939-67, não se vê retratada a realidade do seu esforço produtivo. Até 1953/54 a participação relativa da renda e do produto real estaduais apresentavam uma evolução simultânea. Porém, a partir de 1953, em resposta a política cambial adotada e a situação internacional do café, conforme o Acordo Internacional do Café, os preços deste produto começaram a cair, ao mesmo tempo que ocorria um incremento de produção no Paraná. Assim sendo, a renda gerada por este produto cresce menos do que o volume físico produzido, chegando inclusive em certos momentos a entrar em declínio.

A expansão cafeeira no Norte do Paraná nesta época foi tão intensa que ocupou

⁴¹As geadas que atingiram drasticamente o Paraná ocorreram em: 05/07/52, 01/08/55, 07/07/62, 21/06/63, 06/08/67, 09/07/69, 10/07/72 e 17/07/75. *Anuário Estatístico do Café*. Rio de Janeiro, IBC (1977:100).

regiões consideradas "inadequadas" para o plantio. Este processo gerava quebras contínuas na produção resultando em prejuízos tanto para a economia estadual como nacional.

Assim é que desde 1960, como salienta CUNHA (1986:94), o Governo Federal passou a incentivar a erradicação do café, principalmente em regiões impróprias, porém em 1975 com a grande geada registrada, o café paranaense leva seu grande golpe.

O café predomina na região do Norte Novo até a década de 60, intercalado com outras culturas de subsistência, cujo excedente era voltado para o mercado interno. Entre 1969 e 1980 o Paraná assiste a uma diminuição da participação do café no produto agrícola estadual. Em 1969, a área colhida de café atingiu mais de um milhão de hectares, enquanto em 1980 esse número atingia apenas 636 mil hectares.

4.1.4. Modernização da Agricultura Paranaense - Soja e Trigo

A partir da década de 60, a ênfase às exportações determinou as mudanças na estrutura econômica do Estado, principalmente na região Norte do Paraná.

A elevação do preço da soja no mercado internacional, a partir de 1967, resultou em medidas políticas estaduais deliberadas com o intuito de substituir áreas ocupadas com café por áreas cultivadas com soja/trigo.

Como analisa CASAGRANDE (1979:26), a soja, intercalado com o trigo, são culturas mecanizadas que exigem altos investimentos, resultando em modificação na estrutura fundiária, dado que a produção nas pequenas propriedades torna-se muito onerosa.

A mecanização de outra forma altera a necessidade de mão-de-obra bem como as relações trabalhistas na produção. No caso do café o sistema de parceria foi substituído pelo trabalho rural volante após a geada de 1975, dado que, tanto proprietários como parceiros ficaram sem capital. Na parceria, os investimentos são originados ou de adiantamento do proprietário (pessoal ou financiamento) ou são feitos pelo parceiro. Com a grande geada, não houve retorno do investimento feito em café e os financiamentos obtidos foram prorrogados. Contudo, muitos proprietários substituíram o café pelo soja,

mecanizando a propriedade.⁴²

Este processo de modernização agrícola no Paraná não aconteceu de forma isolada. Estava integrado num processo mais amplo de mudança do sistema econômico-social brasileiro. Na agricultura estadual e nacional este processo significou a integração das atividades agrícolas ao Complexo Agroindustrial nacional e local.

A soja e o trigo foram implantados no Paraná através de um "pacote tecnológico", que incluía a utilização maciça de máquinas, equipamentos e insumos modernos, e que favorecia a concentração fundiária ao determinar escalas mínimas de produção só compatíveis com médios e grandes produtores rurais, e em alguns casos viabilizado por meio de empréstimos subsidiados.

Entre 1970 e 1980 o retrato da agricultura paranaense mostrava a expansão do progresso técnico, concentração fundiária, mudança do perfil produtivo e modificações nas relações trabalhistas. Nos anos 70 esse processo foi responsável pela eliminação de 100 mil estabelecimentos de produtores rurais no Estado, a maioria de não-proprietários, e pela redução de 170 mil postos de trabalho na agricultura. (MAGALHÃES, 1992:5)

O panorama agrícola paranaense antes do soja caracterizava-se principalmente por uma significativa presença de pequenos e médios produtores, porém os grandes proprietários estavam beneficiados dados os baixos preços das terras. A cultura da soja constitui um processo de valorização e concentração da propriedade. No período de maior produção de soja, o Estado assistiu a uma crescente aglutinação de pequenas parcelas às médias e grandes propriedades, dado a incapacidade do pequeno produtor ingressar na atividade, pelo menos com seus próprios recursos. Este fator culmina com a venda das terras por parte dos pequenos proprietários ou o arrendamento destas.

A adoção do "pacote tecnológico", que caracterizou o desenvolvimento agrícola do Estado, se por um lado criou as condições necessárias para o cultivo do

⁴²O ano de 1975 significou uma ruptura para as relações trabalhistas até então existentes na agricultura, os novos contratos de financiamentos para o café, regulados pelos programas oficiais do IBC, trazem o trabalho rural volante em substituição ao antigo sistema de parceria. CASAGRANDE, Iolanda. **Trabalho Rural Volante (Bóia-fria) no Paraná: Históricos Demográficos**. 1979. UFPR, Curitiba-PR.

soja/trigo, de outro lado eclodiu num agravamento de problemas sociais como a miséria no campo, o êxodo rural, a urbanização acelerada, a metropolização.

A cultura da soja, que representou o incremento tecnológico a nível de produção e o cooperativismo a nível de mercado, respondia, em última instância, às preocupações das políticas oficiais, expressas no II Plano Nacional de Desenvolvimento-PND em 1974, onde se buscou sanar as necessidades de crescimento do produto real do setor agrícola, dado que este setor não acompanhava o desenvolvimento de outros setores. O objetivo governamental era desenvolver uma agricultura moderna de base empresarial, capaz de atender os mercados internacionais. Desta forma, o Estado tinha a função precípua de viabilizar a comercialização e distribuição dos produtos tendo como pano de fundo a utilização de uma tecnologia moderna que responderia pelo equilíbrio entre os setores produtivos.

No entanto, a maior crítica que se faz a atuação do Estado no período de 1970 a 1980 diz respeito à implementação de uma Política de Crédito Rural muito global, que não atendia às diferenças locais. Assim, como observa CUNHA (1986:177), é difícil identificar a conjugação dos interesses da Política de Crédito Rural com a expansão do progresso técnico na agricultura. O que se constata é que ambas caminham para a mesma direção, qual seja o de promover a modernização agrícola como processo de integração ao Complexo Agroindustrial.

O cultivo da soja no período compreendido entre 1973 a 1977, teve altos índices da produção e estes se mantêm estáveis. Contudo em 1980 se verifica o maior volume alcançado na produção de soja. Este alto índice deve-se muito mais a expansão de área ocupada do que ao aumento de produtividade da cultura.

4.1.5. Industrialização Paranaense

Durante toda a década de 1950, o poder administrativo do Estado do Paraná, manteve como prioritária uma política de implantação de uma infra-estrutura que atendesse aos interesses de industrialização do Estado. Assim é que surge a primeira indústria de base, a Companhia de Cimento Portland Rio Branco, para contribuir na viabilização

dos programas de desenvolvimento estadual. Foi prioritária também a política de implantação de rodovias, e na área de energia elétrica, constituiu-se a Companhia Paranaense de Energia Elétrica (COPEL) em outubro de 1954.

Também nesta década, foi criado o organismo de estudo e planejamento denominado "Plano de Desenvolvimento do Paraná" (PLADEP), em setembro de 1955, cujas pesquisas frutificaram numa nova visão e nova conceituação sobre a realidade econômica paranaense, a qual exigia uma reorientação do papel do setor público.

Mas foi só a partir de 1961 que o governo do Paraná adotou uma verdadeira política direcionada a investimentos maciços nas obras de infra-estrutura básica, fundamentais para a integração das diversas regiões econômicas do Estado, criando condições para que se desenvolvesse a implantação de indústrias. Foi assim criada a "Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná S.A." (CODEPAR), com o fim de administrar o Fundo de Desenvolvimento Econômico para aprovação e/ou financiamento de projetos de investimentos.

A atuação da CODEPAR foi direcionada para a industrialização do Paraná via substituição de importações. Mas conforme AUGUSTO (1978:10-12), houveram algumas incongruências, tais como:

- a) A incompatibilidade entre o favorecimento às empresas estaduais de pequeno e médio porte, destinadas à produção de artigos de consumo local em substituição às importações e a necessidade de instalação de indústrias competitivas com modernas técnicas de produção; e*
- b) Distribuição de recursos num maior número de empreendimentos diferente da industrialização brasileira que se apresenta nitidamente concentracionista, tanto em termos geográficos quanto de capitais.*

O fracasso destas medidas governamentais visando a industrialização paranaense, deve-se a vários fatores que podem ser apontados, conforme PADIS (1981:18)

- a) Direcionamento da industrialização para substituição de importações, repetindo no Estado o processo que estava se esgotando no Brasil;*
- b) Aumento da rede viária nacional, na segunda metade dos anos 50, que promoveu uma maior concorrência entre as indústrias manufatureiras de alguns Estados com as de São Paulo, contribuindo até para dificultar a implantação de indústrias no Paraná; e*
- c) Política de erradicação dos cafezais que fez com que um grande contingente de mão-de-obra ficasse desempregada, contraindo a demanda por certos bens, principalmente manufaturados, resultantes da queda do poder aquisitivo dos trabalhadores.*

A opção de industrialização, preferencialmente via pequena e média empresa, não se mostrou muito viável, visto que essas empresas encontraram sérias concorrências de similares de maior porte, localizadas no eixo Rio-São Paulo, à medida que ocorre a expansão do transporte através de rodovias. Ao lado disso, coloca-se um outro problema: as prioridades envolvidas nas orientações do plano de industrialização, nem sempre referem-se à existência de matérias-primas condizentes com os empreendimentos e ao tipo e condições de rentabilidade e viabilidade das indústrias assistidas. (ITO,1980:30)

O começo da década de 60 marca o processo de concentração da indústria brasileira e, as grandes indústrias paulistas ocasionam uma quantidade de falências e fechamentos de indústrias caseiras, que quebram por não poder competir com as grandes. Assim, São Paulo passa a ser o grande Estado produtor e o Paraná um Estado basicamente fornecedor de matéria-prima.

A Renda Interna paranaense no período de 1948 a 1970, teve na agricultura a maior parcela de participação na geração de renda do Estado. E todas as oscilações de renda observadas neste período deixam claro a grande dependência da economia paranaense em relação ao café.⁴³

O setor serviços apresentou entre 1947 a 1970 uma participação significativa na geração da renda, tanto que a partir de 1966 superou a agricultura na determinação da

⁴³Ver maior detalhamento deste processo na trabalho de ITO, Oscar Hisao. **Os Fatores que Afetam o Processo de Industrialização do Estado do Paraná.** 1980, UFPR. Curitiba/PR.

renda interna.⁴⁴

Contudo, dentro do setor Serviços, não foram todos os ramos que evoluíram na formação da renda interna. Em 1947, o ramo "comércio" era o ramo mais significativo do setor, com um índice de 40,1% da renda gerada mas, em 1969 sua participação declina para 14,5%. Outros dois ramos apresentaram um maior dinamismo neste período. O ramo "intermediários financeiros" passou de 7,9% em 1947 para 23,4% em 1969 e; o ramo "outros serviços" cresceram de 21,3% para 30,6% no mesmo período. Os demais ramos apresentaram-se mais ou menos estáveis durante este período. (Ver Quadro A64, em anexo).

Segundo ITO (1980:47), dado a insignificância do setor secundário paranaense no total nacional, chega-se a conclusão que o setor serviços estava voltado basicamente para atender as necessidades requeridas pelas atividades agrícolas, onde se observa uma grande diversificação contribuindo para a economia paranaense se libertar da dependência do café.

Se analisarmos a estrutura de produção industrial paranaense por gêneros e grupos, conforme Quadro A65 (em anexo), observamos que as indústrias dinâmicas (Minerais Não-Metálicos, Metalúrgica, Papel e Papelão, Borracha, Química, Produtos de Materiais Plásticos, Mecânica, Material Elétrico e de Comunicações e Material de Transporte), apesar de apresentarem crescimento na sua participação da produção industrial de 1959 para 1970, (passando de uma participação de 14,57% em 1959 para 26,4% em 1970) não chegam a reverter o grau de importância maior das indústrias tradicionais na economia paranaense.

Se compararmos a estrutura de produção industrial do Paraná com a do Brasil, conforme Quadro 9, observamos que há uma diferença na estrutura produtiva entre elas em 1949, que se acentua em 1970. No Brasil houve uma inversão de posições, onde as indústrias "dinâmicas" assumem o papel de destaque na percentagem de produção total (as

⁴⁴Idem, ibidem o anterior.

indústrias tradicionais reduzem sua participação de 70,39% em 1949 para 48,08% em 1970 e as dinâmicas aumentam de 29,61% para 51,92% no mesmo período). E, no Paraná houve um aumento da participação das indústrias "dinâmicas" (passando de 16,43% em 1949 para 26,4% em 1970), contudo são as "tradicionais" que mantêm o maior percentual de produção (passando de 83,57% em 1949 para 73,6% em 1970).⁴⁵

QUADRO 9 - PRODUÇÃO INDUSTRIAL NO PARANÁ, EM COMPARAÇÃO COM BRASIL, POR GRUPOS - 1949 E 1970. (COMPOSIÇÃO PERCENTUAL)

GRUPOS	PARANÁ		BRASIL	
	1949	1970	1949	1970
TRADICIONAIS	83,57	73,6	70,39	48,08
GRUPO I-A	77,69	65,4	60,13	35,28
GRUPO I-B	5,88	8,2	10,26	12,8
DINÂMICAS	16,43	26,4	29,61	51,92
GRUPO II-A	14,57	22,24	24,29	33,32
GRUPO II-B	1,86	4,16	5,32	18,6
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte dos Dados Brutos: Fundação IBGE

Nota: GRUPO I-A: Madeira; Couros, Peles e Produtos Similares; Têxtil, Produtos Alimentares, Bebidas e Fumo.

GRUPO I-B: Mobiliário, Produtos Farmacêuticos e Veterinários; Perfumaria, Sabões e Velas; Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos; Editorial e Gráfica e Diversas.

GRUPO II-A: Minerais Não-Metálicos; Metalúrgica; Papel e Papelão; Borracha; Química e Produtos de Matéria Plástica

GRUPO II-B: Mecânica; Material Elétrico e de Comunicações e Material de Transporte

A decadência das atividades agrícolas e a conseqüente modernização da agricultura, expulsaram trabalhadores que migraram especialmente rumo à capital do Estado. O setor terciário teve o papel de absorver estes recursos por estar mais estruturado e também por ser o setor mais dinâmico na absorção de mão-de-obra, dado que o setor secundário ainda era incipiente. (Vide Quadro 10)

⁴⁵Para a classificação dos gêneros industriais em "tradicionais" e "dinâmicas, adotou-se o mesmo critério apresentado pela FEE- FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA-RS

QUADRO 10 - REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA. PESSOAL OCUPADO POR SETORES, NA REGIÃO E NO ESTADO E SUA PARTICIPAÇÃO RELATIVA - 1970.

	Pessoal Ocupado					
	Valores Absolutos			Participação		
	Primário	Secund.	Terciário	Primário	Secund.	Terciário
Região Metropolitana	34.892	73.667	170.519	12,50 %	26,40 %	61,10 %
Paraná	1.438.838	232.576	605.340	63,20 %	10,22 %	26,58 %

Fonte: Censo Demográfico - IBGE 1970.

A produção industrial da Região Metropolitana de Curitiba em 1960 era de 21,54% do valor total da produção industrial paranaense e, em 1970 este valor sobe para 38,31% do total. Este crescimento pode ser fruto da maior urbanização de Curitiba e por consequência do início de uma industrialização mais vigorosa, ou seja, voltada para atender também o mercado nacional.

Até 1973 a região Metropolitana de Curitiba, apresentava uma industrialização com característica tradicional dirigida apenas para o mercado regional. Os produtos finais produzidos por Curitiba tinham a característica de baixo grau de agregação de insumos e pouca intensidade no uso de capital. Com a criação da Cidade Industrial de Curitiba em 1973 e do Centro Industrial de Araucária, a região iniciou um processo de industrialização voltada a atender o mercado nacional, com indústrias de tecnologia avançada tais como as indústrias química, eletrônica e de comunicações.

O objetivo principal da criação da Cidade Industrial era o de garantir apoio econômico ao processo de desenvolvimento urbano de Curitiba. E, é neste processo de industrialização dirigida que se inicia o processo de inserção da região no mercado nacional. Dá-se início a complementação industrial, ou seja, indústrias de bens finais que trazem consigo indústrias que beneficiam insumos industriais complementares.⁴⁶

No setor terciário, Curitiba é o pólo prestador de serviços, não só da região, como também para o norte do Estado de Santa Catarina. Este setor curitibano caracteriza-

⁴⁶Ver LACERDA, M.T. (1977).

se também, por um alto grau de especialização.

Até este momento, praticamente não existe uma política de industrialização no Paraná, dado que a maior preocupação do Estado até o presente era a de criar planos governamentais de ordem mais quantitativa do que qualitativa, ou seja, orientando os planos para atender a transformação de produtos do setor agropecuário.

4.2. Modernização da Indústria Paranaense

A partir dos anos 70, a economia paranaense inicia uma fase de expansão econômica, de um lado, graças ao quadro bastante favorável a nível nacional, como pela facilidade estadual de uma infra-estrutura adequada (ferrovias, rodovias, energia elétrica, porto marítimo, rede de armazenagem pública, etc.), bem como pela existência de mecanismos institucionais de estímulo à atividade produtiva, tais como o BADEP (Banco de Desenvolvimento Econômico do Paraná) e mais especificamente FDE (Fundo de Desenvolvimento Econômico) e por último pela existência de uma agricultura dinâmica capaz de responder rapidamente à política de incentivo à associação indústria/agricultura, principalmente com a reforma do crédito agrícola após 1966. (VOLACO,1991:1)

QUADRO 11 - TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL DO PIB , NO PARANÁ E NO BRASIL - 1970-89. (EM %)

UNIDADE	1971-1980	1980-1984	1985-1989	1980-1989	1987-1989
PARANÁ	13,0	3,7	7,8	5,7	7,6
BRASIL	8,6	1,3	4,4	2,8	2,2

Fonte: IBGE, IPARDES

Em resposta a estes incentivos, a base produtiva do Estado ganha um forte dinamismo, com taxas aceleradas de crescimento (13% a.a. contra 8,6% da economia brasileira de 1971 a 80), elevando em consequência sua contribuição na geração da renda interna do país, que passa de 5,5% em 1970 para 6,4% em 1980. (Quadros 11 e 12)

QUADRO 12 - PARTICIPAÇÃO DO PARANÁ NA RENDA E PRODUTOS BRASILEIROS - 1970-80-85-89. (EM %)

Ano	Renda ¹	Produto ²
1970	5,5	5,5
1980	6,4	6,7
1985	5,9	6,5
1989	5,3	6,3

Fonte: IBGE, IPARDES

(1) - Renda Interna Bruta e Custo de Fatores (exclui os impostos indiretos e inclui os subsídios)

(2) - Produto Interno Bruto a preços de mercado (inclui os impostos indiretos e exclui os subsídios)

--- - Dado não disponível

O Paraná apresenta também uma progressiva diversificação no seu aparelho produtivo. De 1970 a 89 a agropecuária paranaense passa por uma expressiva modernização, com modificações em sua base técnica de produção, representada pela expansão da soja e trigo e pelo declínio do peso relativo do café e, em menor proporção do algodão. O setor agrícola perdeu seu peso relativo na participação do PIB paranaense, passando de 25,6% em 1970 para 17,9% em 1991. (Vide Quadro 13)

QUADRO 13 - PARTICIPAÇÃO DOS SETORES ECONÔMICOS NO PIB PARANAENSE (ANOS SELECIONADOS)

ANO	AGROPECUÁRIA	INDÚSTRIA	SERVIÇOS
1970	25,6	23,6	50,8
1975	28,9	25,0	46,1
1980	19,4	28,8	51,8
1981	20,5	30,0	49,5
1982	17,0	28,4	54,6
1983	17,8	28,9	53,3
1984	19,8	26,9	53,3
1985	20,8	25,4	53,8
1986	18,1	25,2	56,7
1987	17,2	25,4	57,4
1988	13,5	27,2	58,8
1989	14,0	26,3	59,7
1990	17,7	26,2	56,0
1991	17,9	26,5	55,5

Fonte: IPARDES, Desempenho Macroeconômico, Dez 1992.

O setor industrial assistiu a um sensível incremento da capacidade produtiva, acompanhado de transformações estruturais (Quadro 14) com o aparecimento de ramos novos dentro das indústrias mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte, química e fumo e a diversificação de gêneros tradicionais (especialmente madeira e produtos alimentares). (VOLACO,1991:2)

Na década de 80, apesar do Paraná diminuir sua taxa de expansão econômica verificada na década anterior e acompanhar a instabilidade em nível nacional, o Estado não sentiu tanto as dificuldades dos anos 80, em relação ao Brasil (5,7% a.a. de crescimento paranaense contra 2,8% a.a. do Brasil), devido a quatro conjuntos de fatores estruturais:

- a expansão da oferta agropecuária do Estado, e/ou o prosseguimento da diversificação da agroindústria -, embora num ritmo mais lento que o dos anos 70-, refletida no avanço das atividades de fiação de algodão, complexos soja. cafeeiro e alcooleiro, abate de aves, produtos derivados do milho. etc.
- a maturação plena de grandes inversões realizadas em segmentos modernos e/ou novos da indústria paranaense no final da década de 70 e início dos anos 80, com destaque para micro e minicomputadores, ônibus e caminhões, papel de imprensa, cigarros, malte, fertilizantes nitrogenados, etc.
- a maturação de investimentos em aumento da capacidade produtiva efetuados por empresas integrantes do complexo metal-mecânico na segunda metade da década, especialmente na área de siderurgia e de refrigeradores e freezers.
- às repercussões imediatas da materialização de grandes inversões realizadas pelo setor privado, sobretudo na indústria (cimento, papel, madeira e café solúvel, no período 1986-88). (VOLACO,1991:2)

Para este autor, as alterações quantitativas e qualitativas na base produtiva e o dinamismo mais acentuado que a média brasileira nos últimos 20 anos não mudaram a configuração geral da economia paranaense, que continua tendo na agroindústria e na agropecuária sua principal fonte de crescimento (quase 50% da renda gerada no estado vem da agropecuária quer seja de forma direta ou indireta). Contudo, hoje as atividades ligadas a estes dois ramos possuem um maior grau de elaboração da matéria-prima. A indústria de alimentos do Estado já contempla atividades de maior agregação de valor, como fabricação de café solúvel, produtos derivados do milho, rações, sobremesas lácteas,

embutidos de carnes, conservas, óleo refinado de soja, etc. E, na indústria têxtil, o beneficiamento de fibras tende a reduzir sua participação em favor da fiação de algodão, especialmente através das cooperativas.

QUADRO 14 - DISTRIBUIÇÃO DO PIB, SEGUNDO OS PRINCIPAIS GÊNEROS INDUSTRIAIS, NO PARANÁ-1970-1980-1985-1989

GÊNEROS	1970	1980	1985	1989
MINERAIS NÃO.METÁLICOS	7,2	7,7	5,0	5,6
METALURGIA	3,2	3,2	2,2	2,8
MECÂNICA	3,3	4,5	5,4	6,4
MATERIAIS ELÉT. E COMUNIC.	0,5	3,6	4,4	6,0
MATERIAIS DE TRANSPORTE	1,8	2,1	4,0	7,2
MADEIRA	2,5	15,1	7,2	6,1
MOBILIÁRIO	3,9	3,7	1,9	2,5
PAPEL / PAPELÃO	5,2	6,1	6,1	7,3
QUÍMICA	27,7	24,4	24,8	19,7
TÊXTEL	8,5	4,4	3,8	4,8
PRODUTOS ALIMENTARES	23,7	16,1	25,9	18,4
BEBIDAS	3,0	1,0	1,9	2,0
FUMO	0,2	0,5	2,7	2,7
OUTROS	9,3	7,6	4,7	8,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IPARDES,SEFA Revista Análise Conjuntural-IPARDES(1991)

QUADRO 15 - PRINCIPAIS SETORES DA INDÚSTRIA PARANAENSE POR PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NO PIB INDUSTRIAL DO PARANÁ - 1989

SETOR	COMPOSIÇÃO	PARTICIPAÇÃO NO PIB (%)
Agroindústria	Alimentos, Têxtil, Complexo Soja, Álcool, Fumo e Couros e Peles	33
Bens de Capital	Mecânica, Material Elétrico e de Comunicações e Material de Transporte	20
Bens Intermediários	Refino de Petróleo e Papel e Papelão	15
Insumos da Construção Civil	Minerais Não Metálicos, Metalurgia e Madeira	14
SUBTOTAL		82

Fonte: SEFA,IPARDES Sinopse Industrial do Estado do Paraná. CNI 1993:6)

Precisamos salientar um dado que realça as mudanças ocorridas no perfil industrial paranaense, expresso no Quadro 15, onde em 1989 o setor agroindustrial somado ao setor de bens de capital detinham 53% do total do PIB industrial do Paraná.

O Paraná em 1989 apresenta um complexo agroindustrial responsável por aproximadamente 33% do valor adicionado da indústria, sendo o setor agroalimentar o segmento mais importante do Estado.

Houve também significativo crescimento da importância das cooperativas, que congregam atualmente mais de 43% dos produtores rurais e 61% da produção agropecuária do Estado. Verifica-se também, no período, um aumento da concentração espacial da indústria agroalimentar em cinco microrregiões principalmente - Curitiba, Ponta Grossa, Londrina, Maringá e Extremo-Oeste. (FIEP, 1993:8)

Numa análise geral, o setor agroalimentar cresceu, diversificou-se em termos de produto, concentrou-se espacialmente e financeiramente, ampliou seu mercado, aumentou seu nível tecnológico e possibilitou uma maior agregação de valor para o Estado.

O processo de aumento da produção industrial paranaense e a realização de investimentos, explica-se não só pelo adensamento do complexo agroindustrial, mas pelo aumento do coeficiente das exportações como elemento de ajuste das empresas em face aos desajustes internos da economia e em resposta à política de incentivos às exportações; pela demanda do Estado de energia e comunicações e pela proteção conferida a segmentos dinâmicos em informação e comunicação ligados ao complexo eletroeletrônico.

Além disso, havia gargalos na estrutura industrial brasileira que propiciaram investimentos importantes em setores como fiação e papel de imprensa. Grande parte desses investimentos, como aqueles ligados a comunicações, eletroeletrônica, metal-mecânica e siderurgia, realizaram-se na RMC ou na própria Curitiba, fazendo com que ambos elevassem significativamente, na década, sua participação na indústria paranaense, e tornando a economia paranaense menos vinculada ao complexo agroindustrial. (LEÃO, 1993:5)

A evolução da base industrial na década de 80, do município de Curitiba e da RMC, pode ser analisada conforme o Quadro 16. Onde os setores de maior Valor Adicionado para Curitiba era "Madeira" e "Mecânica" (1980) e passa para os ramos mais dinâmicos de "Materiais de Transporte", "Material Elétrico e Comunicações" e "Mecânica" em 1989.

Com o choque de estabilização do governo Collor, o setor produtivo sofreu um processo recessivo. A esse panorama somou-se uma política industrial voltada à inserção na economia internacional, o que representou uma grande dificuldade para os setores mais tradicionais e com mercados menos dinâmicos, onde a produção interna passou a competir com as importações sem ter mecanismos para adquirir competitividade.

QUADRO 16 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO SEGUNDO PRINCIPAIS GÊNEROS DE ATIVIDADE, EM CURITIBA E REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA (R.M.C.)- 1980-1985-1989 (EM %)

GÊNERO	CURITIBA			R.M.C.		
	1980	1985	1989	1980	1985	1989
MINERAIS NÃO METÁLICOS	3,7	2,5	2,5	9,6	8,8	8,9
METALURGIA	4,8	2,6	3,2	2,1	2,8	3,6
MECÂNICA	14,5	18,4	15,9	5,8	10,1	10,5
MATERIAIS ELÉTRICOS. E COMUNICAÇÕES	9,7	15,6	15,4	4,0	8,6	10,6
MATERIAIS DE TRANSPORTE	4,7	14,6	21,1	1,8	7,6	12,4
MADEIRA	17,2	10,6	6,2	7,6	6,3	4,4
PAPEL / PAPELÃO	4,0	2,9	8,8	2,0	2,2	3,2
QUÍMICA	5,5	4,0	4,4	48,9	32,6	22,0
PRODUTOS E MATERIAIS PLÁSTICOS	3,1	3,6	3,2	1,9	2,9	3,7
PRODUTOS ALIMENTARES	8,4	6,4	5,5	5,5	6,5	7,3
FUMO	9,7	8,9	6,7	3,7	4,6	3,9
SUBTOTAL	85,2	90,0	88,0	93,0	93,0	90,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SEFA/IPARDES. Revista Análise Conjuntural, IPARDES, (1993:5)

Neste contexto, as empresas fecharam linhas de produção, (substituindo-as por importações, como no caso de alguns componentes eletrônicos), dispensaram pequenas

empresas fornecedoras, demitiram funcionários, fecharam departamentos de P&D e postergaram investimentos. (LEÃO,1993:6)

Esse quadro conduz a uma heterogeneidade agravada na indústria, na qual passarão crescentemente a conviver, se tudo permanecer constante, um grupo de empresas, estrangeiras em geral, modernizando-se mas não introduzindo novos grandes investimentos, muito menos em setores de ponta, dada a grande reconcentração de investimentos das transnacionais nos países centrais, e que se articularão com um conjunto de pequenas e médias empresas fornecedoras, muito postas em xeque pela abertura comercial; segmentos tradicionais em crise, como o têxtil, apresentando elevadas taxas de ociosidade e desemprego: e setores exportadores de baixo dinamismo. (LEÃO,1993:6)

Dentro deste contexto é importante analisarmos o grau de importância das PMEs industriais na economia paranaense.

4.3. Papel das PMEs Industriais na Economia Paranaense

A fração das PMEs na estrutura industrial paranaense tanto em número de estabelecimentos como no nível de emprego gerado é bastante significativa, a exemplo da estrutura brasileira. Quando comparamos os dados do Paraná (Quadro 17) com os dados do Brasil (Quadro 5), verificamos que no Paraná, a exemplo do Brasil, predomina a participação das PMEs na estrutura econômica, representando 98,9% do Número de Estabelecimentos, 74,6% do total de Pessoal Ocupado e 56,5% do Valor da Produção para o ano de 1985 (último Censo Econômico publicado pelo IBGE). E, segundo a pesquisa efetuada pelo SEBRAE-PR em 1993, só as "micro" e "pequenas" empresas⁴⁷ representaram 96,4% do total dos estabelecimentos industriais do Paraná e 45% do total de empregos gerados.

Estes dados estaduais evidenciam ainda mais a importância do papel das PMEs na economia paranaense, sendo mais representativas do que a participação a nível nacional para

⁴⁷Na classificação do SEBRAE-PR, o somatório de Micro e Pequenas Empresas incluem empresas que têm de 1 a 100 funcionários.

1985, onde totalizaram: 98,2% do Número de Estabelecimentos, 61,9% do Pessoal Ocupado e 44,2% do Valor da Produção.(conforme Quadro 5)

O estrato de "microempresas" têm apresentado uma tendência à perda de posição relativa no conjunto industrial do Paraná. No número de estabelecimentos, reduziu sua participação de 78% em 1960 para 67,7% em 1985 e decresceu também a participação no número de pessoal ocupado passando de 24,9% em 1960 para apenas 13,6% em 1985. Contudo a maior perda de espaço deve-se ao valor da produção, que caiu de 32,3% para tão somente 4,4% no mesmo período.(conforme Quadro 17)

Quando analisamos o segmento das Pequenas empresas (quadro 17), observamos uma participação acentuada entre 1970 e 75 quanto ao número de estabelecimentos, contudo no período como um todo, de 1960 a 85, apresentou uma elevação na sua participação percentual passando de 20,8% para 28,5%. O nível de emprego alocado neste segmento também apresentou uma queda de participação de 46,0% em 1960 para 39,9% em 1985. Contudo a maior perda de participação deste segmento está no Valor da Produção que decresce de 48,2% em 1960 para 26,2% em 1985.

O segmento das Médias Empresas acentuou todas as suas participações. No número de estabelecimentos passou de 0,8% (1960) para 2,7% (1985); o nível de emprego gerado cresceu de 11,1% em 1960 para 21,1% em 1985 e o Valor da Produção que subiu de um percentual de 8,0% para 25,9 em 1985. (Quadro 17)

As Grandes Empresas também tiveram um aumento de participação generalizada em todo o setor, ampliando o número de estabelecimentos que passou de 0,3% em 1960 para 1,1% em 1985; Pessoal Ocupado que cresceu de 18,1% em 1960 para 25,4% em 1985, contudo o maior ganho está no valor da produção, posto que as grandes empresas passam de uma contribuição de 11,4% em 1960 para 43,5% em 1985, evidenciando o processo de concentração industrial ocorrido no Estado. (Quadro 17)

Comparando o quadro brasileiro (Quadro 5) com o quadro da economia paranaense (Quadro 17) observamos que as microempresas perderam espaço tanto a nível estadual como nacional, contudo, tem maior participação no valor da produção no Paraná

(4,4% em 1985) do que no Brasil (2,8% em 1985) e pessoal ocupado com: 13,6% para o estado e 11,0% para o nacional em 1985. E por outro lado os estratos das médias e grandes empresas tanto a nível nacional como estadual ganharam espaços na estrutura industrial, mostrando uma maior concentração de renda para estes estratos. O Paraná tem uma maior participação das médias empresas (25,9% do valor da produção e 21,1% do pessoal ocupado para 1985, conforme Quadro 17) do que o Brasil (20,6% do valor da produção e 20,3% do pessoal ocupado em 1985, conforme Quadro 5), apesar de o número de estabelecimentos deste estrato ser superior no Brasil (3,2% em 1985) do que no Paraná (2,7% em 1985).

QUADRO 17 - PARANÁ: INDICADORES DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS, PESSOAL OCUPADO E VALOR DA PRODUÇÃO NA ESTRUTURA INDUSTRIAL, DE ACORDO COM O TAMANHO

1960 - 1985

Tamanho dos Estabelecimentos		Micros	Pequenas	Médias	Grandes	Total
Estabelecimentos	1960	78,0	20,8	0,8	0,3	100,0
	1970	49,4	47,5	2,4	0,7	100,0
	1975	50,7	45,9	2,2	1,3	100,0
	1980	65,9	31,2	2,1	0,7	100,0
	1985	67,7	28,5	2,7	1,1	100,0
Pessoal Ocupado	1960	24,9	46,0	11,1	18,1	100,0
	1970	12,4	55,8	16,5	15,2	100,0
	1975	12,9	53,2	12,9	21,0	100,0
	1980	15,2	47,1	18,3	19,4	100,0
	1985	13,6	39,9	21,1	25,4	100,0
Valor da Produção	1960	32,3	48,2	8,0	11,4	100,0
	1970	16,9	47,5	17,3	18,3	100,0
	1975	19,4	43,3	13,0	24,2	100,0
	1980	6,0	34,2	39,7	20,2	100,0
	1985	4,4	26,2	25,9	43,5	100,0

Fonte:

Censo Industrial de 1960 a 1985 do IBGE.

Nota: Foi considerado para efeito de classificação das indústrias, a seguinte ordem de tamanho:

- a) Microempresas: menos de 10 pessoas ocupadas;
- b) Pequena empresa: entre 10 e 99 pessoas ocupadas;
- c) Média empresa: entre 100 e 249 pessoas ocupadas;
- d) Grande empresa: pelo menos 250 pessoas ocupadas.

Quando analisamos, as grandes empresas, observamos que elas são mais representativas a nível nacional (1,8% do número de estabelecimentos, 55,8% do valor da produção e 38,1% do pessoal ocupado em 1985, conforme Quadro 5) do que a nível estadual (1,1% do número de estabelecimentos, 43,5% do valor da produção e 25,4% do pessoal ocupado em 1985, conforme Quadro 17).

Olhando para os dados do Paraná (Quadro 17) observamos que no Censo de 1975, após a instalação da Cidade Industrial de Curitiba, a participação no número de estabelecimentos das grandes empresas quase dobrou passando de 0,7 para 1,3% do total do setor e o nível de empregos gerados aumentou de 15,2% em 1970 para 21,0% em 1975. Contudo o maior incremento do Valor da Produção se deu de 1980 para 1985 mais que dobrando sua participação, passando de 20,2% para 43,5%.

Como se sabe, não dispomos de dados econômicos nacionais a partir de 1985. No caso do Paraná, não há acesso às informações referentes ao ano de 1985, na análise por ramos da indústria, por conseguinte, o Quadro 18, levantado "in loco" pelo SEBRAE-PR em 1993, representa um avanço em termos de dados econômicos industriais, quando comparados aos disponíveis para o país divulgados pelo IBGE em 1985. A importância destas informações atuais reside em primeiro lugar, no conhecimento da realidade paranaense atual e em segundo, pela consistência que estas informações proporcionam às análises que se seguem.

De acordo com esta pesquisa "in loco", efetuada pelo SEBRAE em 1993, o universo de indústrias que estão realmente operando, no Paraná, situa-se em torno de 14.000 unidades, dado este que difere do número de indústrias registradas no "Cadastro Industrial do Paraná" da Secretaria de Indústria e Comércio do Estado (1992-93), com 25.436 empresas.

O SEBRAE-PR não desenvolveu os dados de valor da produção, contudo, para pessoal ocupado e número de estabelecimentos podemos concluir que o Paraná apresentou uma concentração da atividade produtiva industrial nos segmentos de "Médias" e "Grandes" empresas no período de 1980 a 1993.

Apesar da metodologia de classificação do SEBRAE ser diferente da do IBGE conseguimos fazer a análise de evolução do Paraná de 1985 para 1993 comparando os estratos de "micro/pequenas"⁴⁸ (até 99 funcionários). (conforme Quadro 18)

Sendo assim, observamos que as "micro/pequenas" empresas mantêm praticamente a mesma participação no número de estabelecimentos que passaram de 96,2% em 1985 (conforme Quadro 17) para 96,4% em 1993 (conforme Quadro 18) mas perderam participação para pessoal ocupado que passou de 53,5% em 1985 (conforme Quadro 17) para 45,0% em 1993 (conforme Quadro 18).

QUADRO 18 - PARANÁ: INDICADORES DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO, NA ESTRUTURA INDUSTRIAL DE ACORDO COM O TAMANHO - 1993

TAMANHO	NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS	PESSOAL OCUPADO
MICRO/PEQUENA	96,40 %	45,0 %
MÉDIA	2,97 %	27,3 %
GRANDE	0,63 %	27,7 %
TOTAL	100,0 %	100,0 %

Fonte: SEBRAE/PR (1993)

Nota: O SEBRAE-PR considera o somatório de micro e pequenas empresas o total de empresas que têm de 1 a 99 funcionários.

Média: de 100 a 499 funcionários

Grande: 500 ou mais funcionários

⁴⁸Consideramos como sendo "micro/pequenas" empresas como sendo o somatório dos dois segmentos, ou seja, que possuem até 99 funcionários.

GRÁFICO 4 - PARANÁ - INDICADORES DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS DE ACORDO COM O TAMANHO.

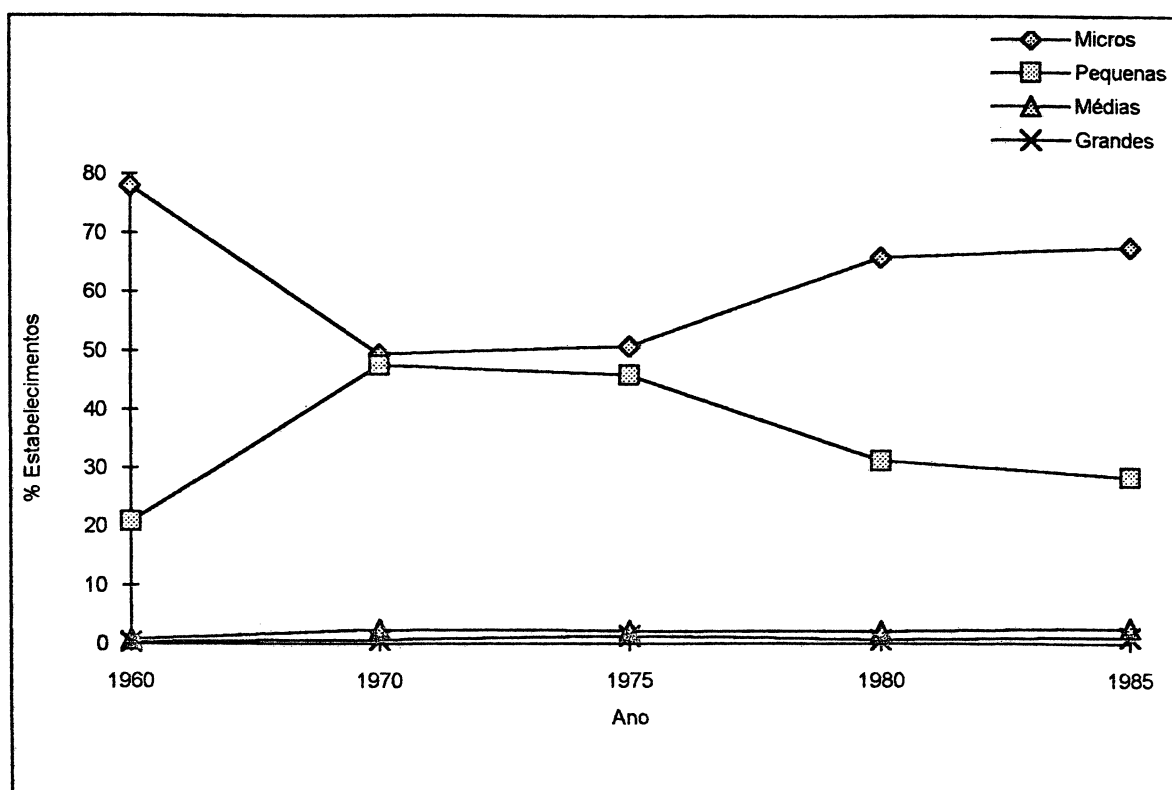


GRÁFICO 5 - PARANÁ - INDICADORES DO PESSOAL OCUPADO DE ACORDO COM O TAMANHO DOS ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS.

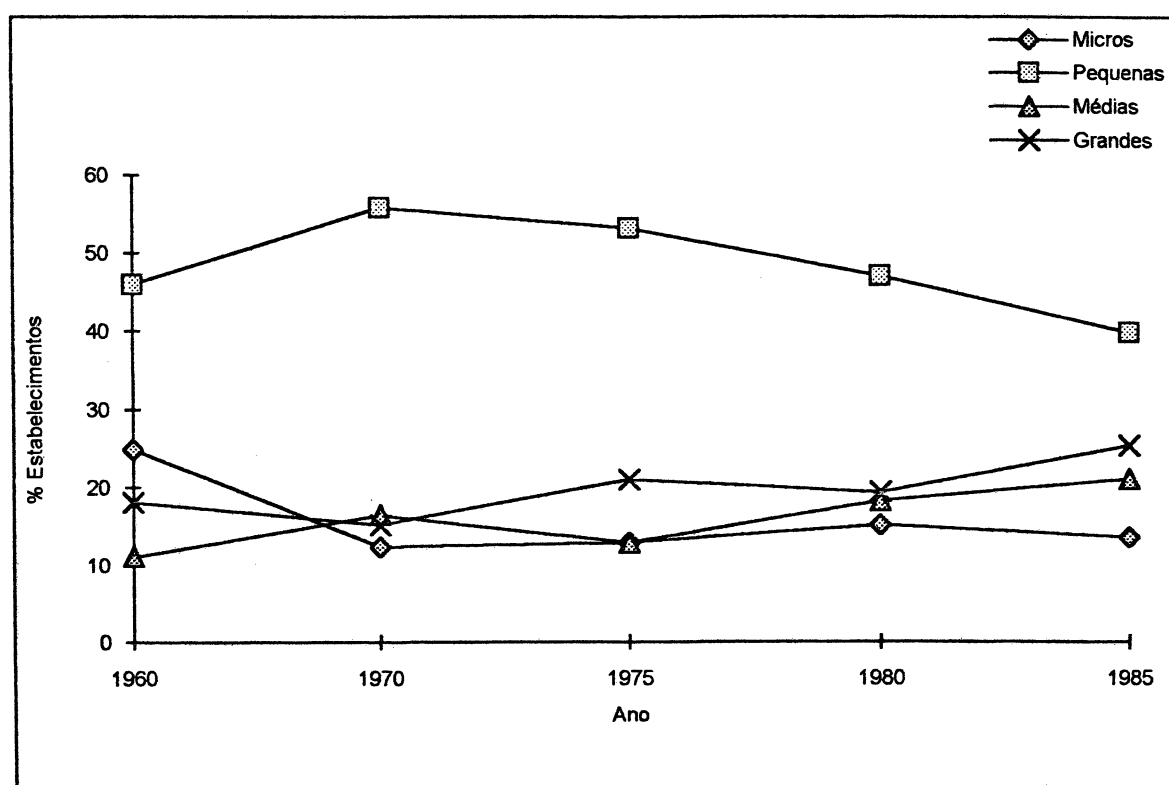
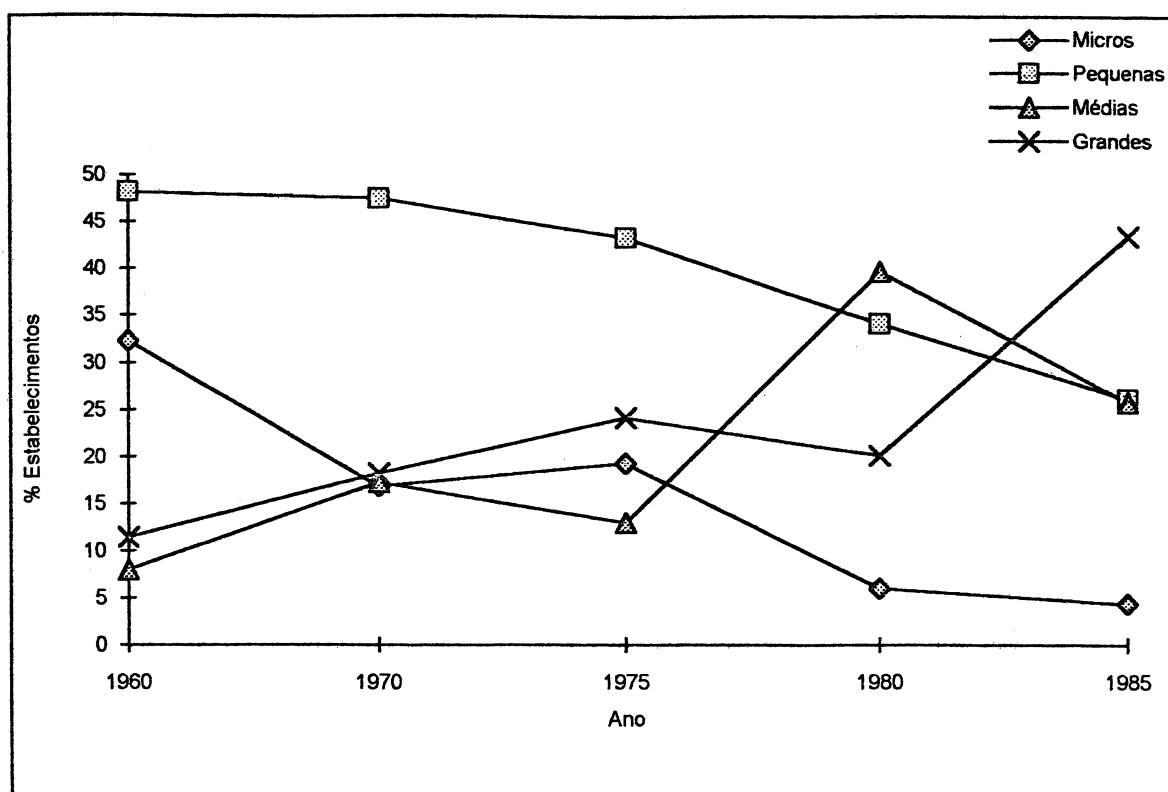


GRÁFICO 6 - PARANÁ - INDICADORES DO VALOR DA PRODUÇÃO DE ACORDO COM O TAMANHO DOS ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS.



4.4. PMEs Paranaenses por Ramos de Atividade

Para analisarmos os dados referentes aos ramos da indústria paranaense utilizaremos os dados do IBGE até 1980 e os dados do SEBRAE-PR para 1993.

Quando analisamos as PMEs paranaenses por ramos da atividade industrial,⁴⁹ verificamos que, conforme Quadro 19, todos os ramos com exceção do "Fumo", as "Micro/Pequenas" empresas respondem por mais de 83% do total de estabelecimentos por ramos. E com exceção de "Couros e Peles" (1970); Têxtil, Material Elétrico e Comunicação e Produtos de Materiais Plásticos (1975) e "Produtos de Materiais Plásticos", "Papel e Papelão", "Couros e Peles", "Química", "Têxtil" e "Material Elétrico e de Comunicação" (1980), todos os demais ramos de 1970 a 1980 respondem por mais de 50% do total de empregos gerados no setor. (Quadro 20)⁵⁰

⁴⁹Iremos analisar somente o somatório de "micro e pequenas" empresas no estudo dos ramos da atividade industrial paranaense, como fizemos para o Brasil no Capítulo 3, propositalmente para realçar a importância do papel destes segmentos na economia estadual.

⁵⁰O IBGE não divulgou os dados de: Pessoal Ocupado, Número de Estabelecimentos e Valor da Produção

QUADRO 19 - PARANÁ: PERCENTUAL DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS POR RAMOS DE ATIVIDADE

1970		1975		1980	
BORRACHA	100,0%	PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%	PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%
PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%
PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%	BORRACHA	98,6%	EDITORIAL E GRÁFICA	99,5%
VEST.CALÇ. ART.TECIDO	100,0%	TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,4%	TRANSF. MIN. NÃO METAL.	99,0%
MATERIAL TRANSPORTE	98,3%	EDITORIAL E GRÁFICA	98,3%	BORRACHA	99,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,3%	MATERIAL TRANSPORTE	98,3%	EXTRATIVA MINERAL	98,9%
PROD. ALIMENTARES	97,7%	PROD. ALIMENTARES	98,2%	PROD. ALIMENTARES	98,6%
MADEIRA	97,4%	DIVERSAS	97,8%	METALÚRGICA	97,9%
MOBILIÁRIO	96,9%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	97,4%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	97,6%
MECÂNICA	96,8%	MOBILIÁRIO	96,9%	DIVERSAS	97,3%
EDITORIAL E GRÁFICA	96,5%	MADEIRA	96,5%	MOBILIÁRIO	97,2%
METALÚRGICA	96,2%	EXTRATIVA MINERAL	96,0%	MATERIAL TRANSPORTE	96,5%
BEBIDAS	95,9%	METALÚRGICA	95,8%	MADEIRA	96,1%
DIVERSAS	94,6%	MECÂNICA	94,1%	MECÂNICA	95,0%
EXTRATIVA MINERAL	93,4%	BEBIDAS	92,4%	COURO E PELES	92,5%
MAT.ELÉTR.E COMUNIC.	93,3%	QUÍMICA	90,7%	BEBIDAS	92,5%
PROD.MAT.PLÁSTICAS	92,6%	MAT.ELÉTR.E COMUNIC.	89,3%	MAT.ELÉTR.E COMUNIC.	90,6%
TÊXTIL	91,5%	PAPEL E PAPELÃO	87,0%	PROD.MAT.PLÁSTICAS	89,5%
PAPEL E PAPELÃO	90,7%	TÊXTIL	86,3%	TÊXTIL	89,1%
QUÍMICA	89,5%	PROD.MAT.PLÁSTICAS	85,7%	QUÍMICA	86,1%
COURO E PELES	87,1%	COURO E PELES	85,7%	PAPEL E PAPELÃO	83,2%
FUMO	50,0%	FUMO	—	FUMO	75,0%

Fonte: Censos Industriais do IBGE

Quando analisamos o valor da produção das "Micro/pequenas" empresas, no período de 1970 a 1980, observamos que elas perderam seu percentual de participação no total do setor industrial paranaense, nos ramos dinâmicos de Química, Material Elétrico/Comunicação, Material de Transporte, Mecânica, Metalúrgica e Produtos de Materiais Plásticos. (conforme Quadro 21)

De 1980 a 1993 a análise das PMEs por ramos do setor industrial paranaense fica impossibilitada, dada a não divulgação do último Censo Econômico de 1985 nesta classificação. Contudo, ao analisarmos os dados do SEBRAE-PR para 1993 podemos fazer alguns avanços em nossos estudos.

QUADRO 20 - PARANÁ: PERCENTUAL DO PESSOAL OCUPADO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS POR RAMOS DE ATIVIDADE

1970		1975		1980	
EXTRATIVA MINERAL	100,0%	BORRACHA	100,0%	EXTRATIVA MINERAL	100,0%
MAT.ELETR.E COMUNIC.	100,0%	COURO E PELES	100,0%	BORRACHA	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	100,0%	PROD.FARM. E MEDIC	100,0%	PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%
BORRACHA	100,0%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%
PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%	DIVERSAS	100,0%	FUMO	100,0%
PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%	MATERIAL TRANSPORTE	89,6%	EDITORIAL E GRÁFICA	100,0%
PROD.MAT.PLÁSTICAS	100,0%	TRANSF. MIN. NÃO METAL.	85,0%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	80,0%
VEST.CALÇ. ART.TECIDO	100,0%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	82,2%	TRANSF. MIN. NÃO METAL.	72,7%
BEBIDAS	100,0%	EDITORIAL E GRÁFICA	81,7%	METALÚRGICA	68,7%
MADEIRA	82,5%	BEBIDAS	74,9%	MADEIRA	67,9%
MECÂNICA	81,6%	MADEIRA	74,6%	DIVERSAS	67,1%
EDITORIAL E GRÁFICA	75,3%	EXTRATIVA MINERAL	71,6%	MATERIAL TRANSPORTE	66,4%
TRANSF. MIN. NÃO METAL	75,0%	METALÚRGICA	70,5%	PROD. ALIMENTARES	64,2%
METALÚRGICA	74,6%	PROD. ALIMENTARES	68,0%	MOBILIÁRIO	63,1%
PROD. ALIMENTARES	73,6%	MOBILIÁRIO	67,6%	BEBIDAS	60,6%
PAPEL E PAPELÃO	68,7%	QUÍMICA	60,7%	MECÂNICA	52,1%
MOBILIÁRIO	68,4%	MECÂNICA	59,5%	PROD.MAT.PLÁSTICAS	46,9%
DIVERSAS	65,0%	PAPEL E PAPELÃO	52,4%	PAPEL E PAPELÃO	46,3%
TÊXTIL	60,1%	MAT.ELETR.E COMUNIC.	39,5%	COURO E PELES	44,4%
QUÍMICA	54,0%	PROD.MAT.PLÁSTICAS	37,5%	QUÍMICA	44,2%
COURO E PELES	34,1%	TÊXTIL	26,6%	TÊXTIL	36,4%
FUMO	(X)	FUMO	—	MAT.ELETR.E COMUNIC.	35,7%

Fonte: Censos Industriais do IBGE

Considerando o número de estabelecimentos das "Micro/pequenas", para os ramos dinâmicos observamos que, de 1980 para 1993: Transformação de Mineral Não Metálico reduziu sua participação de 99% para 98,2%; Material de Transportes reduziu de 96,5% para 94,6%; Mecânica reduziu de 95% para 94,2%; Material Elétrico/Comunicações reduziu de 90,6% para 89,1% contudo, Química aumentou de 86,1% para 92,8% e Metalúrgica aumentou de 97,9% para 98,4%.(conforme Quadros 19 e 22).

Quando observamos o pessoal ocupado das "Micro/pequenas" empresas no período de 1980 a 1993, nos ramos dinâmicos analisados, concluímos que em todos se verifica uma significativa redução de participação (embora nos setores de Mecânica e Metalúrgica a queda seja pequena): Transformação de Mineral Não Metálico reduziu sua participação de 72,7% para 52,4%; Metalúrgica de 68,7% para 66,5%; Material de Transporte de 66,4% para 29,1%; Mecânica de 52,1% para 51,1%; Material Elétrico/Comunicações de 35,7% para 17,9% e Química reduziu de 44,2% para 35,4%. (conforme Quadros 20 e 22)

QUADRO 21 - PARANÁ: PERCENTUAL DO VALOR DA PRODUÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS POR RAMOS DE ATIVIDADE

1970		1975		1980	
EXTRATIVA MINERAL	100,0%	BORRACHA	100,0%	EXTRATIVA MINERAL	100,0%
MAT.ELETR.E COMUNIC.	100,0%	COURO E PELES	100,0%	BORRACHA	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	100,0%	PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%	PROD.FARM. E MEDIC	100,0%
BORRACHA	100,0%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%	PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%
PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%	DIVERSAS	100,0%	FUMO	100,0%
PROD.PERF.SABÃO E VELA	100,0%	MATERIAL TRANSPORTE	85,4%	EDITORIAL E GRÁFICA	100,0%
PROD.MAT.PLÁSTICAS	100,0%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	82,6%	VEST.CALÇ. ART.TECIDO	73,1%
VEST.CALÇ. ART.TECIDO	100,0%	EDITORIAL E GRÁFICA	76,4%	TÊXTIL	70,2%
BEBIDAS	100,0%	TÊXTIL	72,8%	MATERIAL TRANSPORTE	69,6%
TÊXTIL	94,3%	MADEIRA	72,5%	MADEIRA	56,9%
DIVERSAS	82,2%	PROD. ALIMENTARES	72,3%	METALÚRGICA	55,5%
MADEIRA	81,4%	BEBIDAS	70,9%	TRANSF. MIN. NÃO METAL.	52,5%
EDITORIAL E GRÁFICA	73,7%	METALÚRGICA	69,6%	DIVERSAS	49,8%
PROD. ALIMENTARES	71,8%	TRANSF. MIN. NÃO METAL.	66,3%	MOBILIÁRIO	48,6%
MECÂNICA	70,5%	EXTRATIVA MINERAL	61,6%	PROD. ALIMENTARES	46,7%
METALÚRGICA	61,2%	QUÍMICA	59,7%	BEBIDAS	45,5%
MOBILIÁRIO	57,6%	MOBILIÁRIO	56,7%	PROD.MAT.PLÁSTICAS	39,2%
QUÍMICA	56,4%	PROD.MAT.PLÁSTICAS	46,6%	MECÂNICA	34,5%
PAPEL E PAPELÃO	55,4%	MECÂNICA	38,6%	PAPEL E PAPELÃO	29,1%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	48,5%	PAPEL E PAPELÃO	23,8%	QUÍMICA	25,8%
COURO E PELES	22,0%	MAT.ELETR.E COMUNIC.	21,0%	COURO E PELES	19,9%
FUMO	—	FUMO	—	MAT.ELETR E COMUNIC.	15,2%

Fonte: Censos Industriais do IBGE

Nota: (X) Resultado omitido a fim de evitar identificação do informante.

Em seguida quando analisamos a importância de cada ramo para o setor industrial como um todo, observamos que para o Paraná em 1993 (conforme Quadro 23) as "micro/pequenas" empresas nos ramos de: Produtos Alimentares, Transformação de Minerais Não-Metálicos, Vestuário e Calçados, Mobiliário e Metalúrgica somados, representam 65,76% do número total de microempresas do setor industrial e respondem por 56,5% do total de empregos gerados por estes segmentos.

QUADRO 22 - PARANÁ: PERCENTUAL DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO DAS MICRO/PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS POR RAMOS DE ATIVIDADE INDUSTRIAL - 1993

RAMO DE ATIVIDADE	(1) ESTABELECIMENTOS				(1) PESSOAL OCUPADO			
	MICRO/PEQ	MÉDIA	GRANDE	TOTAL	MICRO/PEQ	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	96,2%	2,1%	1,7%	100,0%	38,3%	10,8%	50,9%	100,0%
TRANSF. MIN NÃO METAL.	98,2%	1,1%	0,7%	100,0%	52,4%	9,5%	38,1%	100,0%
METALÚRGICA	98,4%	1,6%	0,1%	100,0%	66,5%	30,5%	3,0%	100,0%
MECÂNICA	94,2%	5,4%	0,4%	100,0%	51,1%	38,7%	10,3%	100,0%
MAT.ELÉTR.E COMUNIC.	89,1%	8,0%	2,9%	100,0%	17,9%	26,8%	55,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	94,6%	4,2%	1,3%	100,0%	29,1%	22,8%	48,2%	100,0%
MADEIRA	95,6%	3,9%	0,5%	100,0%	51,9%	29,1%	18,9%	100,0%
MOBILIÁRIO	98,2%	1,7%	0,1%	100,0%	75,8%	21,8%	2,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	0,0%	76,5%	23,5%	100,0%	0,0%	46,4%	53,6%	100,0%
BORRACHA	97,9%	2,1%	0,0%	100,0%	58,2%	41,8%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	92,1%	6,3%	1,6%	100,0%	30,6%	38,8%	30,7%	100,0%
QUÍMICA	92,8%	6,1%	1,0%	100,0%	35,4%	41,1%	23,6%	100,0%
PROD.FARM. E MEDIC.	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD.PERF.SABÃO E VELA	33,3%	44,4%	22,2%	100,0%	3,0%	27,8%	69,2%	100,0%
PROD.MAT.PLÁSTICAS	91,9%	5,9%	2,3%	100,0%	34,1%	26,7%	39,2%	100,0%
TÊXTIL	89,1%	8,7%	2,2%	100,0%	23,4%	46,4%	30,2%	100,0%
VEST.CALÇ. ART.TECIDO	98,7%	1,1%	0,2%	100,0%	67,6%	15,5%	16,9%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	95,7%	3,6%	0,7%	100,0%	36,7%	30,5%	32,8%	100,0%
BEBIDAS	88,2%	11,8%	0,0%	100,0%	40,7%	59,3%	0,0%	100,0%
FUMO	70,0%	20,0%	10,0%	100,0%	5,5%	29,0%	65,5%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	99,5%	0,5%	0,0%	100,0%	87,4%	12,6%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	97,4%	2,3%	0,3%	100,0%	55,2%	32,5%	12,3%	100,0%

Fonte : SEBRAE/PR - Pesquisa efetuada *in loco* em 1993.

(1) - Somatório de Micro e Pequenas Empresas.

Nota: Classificação do porte de empresa industrial para o SEBRAE:

- Microempresa = até 19 funcionários
- Pequena Empresa = de 20 a 99 funcionários
- Média Empresa = de 100 a 499 funcionários
- Grande Empresa = 500 ou mais funcionários

QUADRO 23 - PARANÁ: PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO DE CADA RAMO NO SETOR POR TAMANHO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO - 1993

RAMO DE ATIVIDADE	ESTABELECIMENTOS				PESSOAL OCUPADO			
	MICRO/PEQ	MÉDIA	GRANDE	TOTAL	MICRO/PEQ	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	2,20	1,48	5,80	2,15	2,60	1,19	5,50	3,00
TRANSF. MIN NÃO META	13,49	4,95	13,95	13,23	13,20	3,93	15,40	11,30
METALÚRGICA	12,02	6,20	1,16	11,80	8,10	6,05	0,58	5,44
MECÂNICA	3,57	6,70	2,32	3,70	5,00	6,30	1,62	4,40
MAT.ELÉTR E COMUNIC	1,19	3,46	5,80	1,30	1,60	3,98	8,10	4,08
MATERIAL TRANSPORTE	1,74	2,47	3,50	1,80	1,83	2,34	4,87	2,80
MADEIRA	12,30	16,10	10,46	12,40	17,25	15,80	10,00	14,85
MOBILIÁRIO	12,40	6,93	1,16	12,20	12,20	5,70	0,64	7,20
PAPEL E PAPELÃO	0,00	6,43	9,30	0,25	0,00	8,10	9,13	4,80
BORRACHA	0,35	0,24	0,00	0,35	0,04	0,52	0,00	0,34
COURO E PELES	0,89	1,98	2,32	0,94	1,01	2,10	1,63	1,48
QUÍMICA	2,78	5,94	4,65	2,90	3,34	6,32	3,57	4,20
PROD FARM E MEDIC	0,03	0,00	0,00	0,30	0,50	0,00	0,00	0,22
PROD PERF.SABÃO E VE	0,05	1,98	4,65	0,13	0,15	2,30	5,60	2,26
PROD MAT.PLÁSTICAS	1,56	3,21	5,80	1,70	2,60	3,32	4,80	3,50
TÊXTIL	1,25	3,96	4,65	1,36	1,60	5,10	3,20	3,00
VEST CALÇ ART.TECIDO	13,05	4,70	4,65	12,80	9,80	3,64	3,90	6,50
PROD ALIMENTARES	14,80	18,10	17,44	14,90	13,20	17,90	18,90	16,10
BEBIDAS	0,50	2,22	0,00	0,50	0,87	2,10	0,00	0,95
FUMO	0,05	0,49	1,16	0,07	0,08	0,74	1,65	0,70
EDITORIAL E GRÁFICA	2,93	0,49	0,00	2,80	2,20	0,52	0,00	1,11
DIVERSAS	2,58	1,98	1,16	2,60	2,30	2,20	0,82	1,86
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: SEBRAE/1993

Desse modo, comparando finalmente os dados de 1980 (Quadro A66, em

anexo), com os dados do Paraná de 1993 (Quadro 23), concluímos que neste último os ramos de "Metalúrgica", "Material Elétrico e Comunicação", "Mobiliário", "Química", "Vestuário e Calçados" e "Produtos Alimentares" tiveram um aumento de participação das "micro/pequenas" empresas no número de estabelecimentos em relação ao setor como um todo.

E, quando fazemos esta mesma análise para o item de pessoal ocupado, observamos que para 1993 os ramos de: "Extrativa Mineral", "Transformação de Mineral Não Metálico", "Metalúrgica", "Material Elétrico e de Comunicação", "Mobiliário", "Couros e Peles", "Química", "Produtos de Materiais Plásticos", "Vestuário e Calçados" e "Diversas" apresentaram um aumento de participação das "micro/pequenas" empresas neste item em relação ao setor como um todo. (Conforme Quadros 23 e A66 em anexo).

A importância desta análise consiste em observarmos que tanto em número de estabelecimentos, como pessoal ocupado, o segmento de "micro/pequenas" empresas aumentou sua participação, de 1980 para 1993, também em setores dinâmicos, com claro potencial de aproveitamento no novo paradigma tecnológico, acompanhando a trajetória do processo de desenvolvimento industrial do Paraná como um todo.

4.5. Considerações Finais

Como vimos, o desenvolvimento econômico do Estado do Paraná se deu inicialmente por meio de ciclos econômicos com capacidade de criação de valor adicionado bastante limitada caracterizando-se como sendo frágil economicamente, pois não engendrava uma infra-estrutura física, técnica e financeira suficiente para suportar a inserção de investimentos econômicos.

Além disto, o término de um ciclo não criava as necessárias economias externas para permitir a expansão de um novo ciclo. Nem mesmo o café no Paraná conseguiu implantar uma infra-estrutura adequada à manutenção do ritmo de crescimento de sua economia.

A entrada do soja/trigo sob a forma de um "pacote tecnológico" criou

condições para o desenvolvimento da agricultura do Estado, contudo, gerou graves problemas sociais no campo. E, o setor terciário teve o papel de absorver estes recursos por estar mais estruturado e também por ser o setor mais dinâmico na absorção de mão-de-obra, dado que o setor secundário ainda era incipiente.

Com a criação da Cidade Industrial de Curitiba e de Araucária o Paraná inicia um processo de industrialização voltada a atender o mercado nacional, com indústrias de tecnologia avançada.

E a partir da década de 80 o Paraná apresenta uma taxa de crescimento anual do PIB superior à do Brasil, graças a facilidade estadual de uma infra-estrutura adequada bem como pela existência de mecanismos institucionais de estímulo à atividade produtiva.

O Paraná, apesar das alterações quantitativas e qualitativas na sua base produtiva ocorrida nos últimos vinte anos, ainda mantém no setor agrícola sua principal fonte de crescimento, contudo, hoje estas atividades possuem um maior grau de elaboração da matéria-prima com maior agregação de valor.

A análise do setor industrial, permitiu observar que as PMEs paranaenses tem um papel fundamental tanto no número de estabelecimentos como no volume de empregos gerados, sendo tal importância maior do que no panorama nacional (conforme último censo publicado pelo IBGE-1985). E, comparando o quadro brasileiro com o quadro paranaense observamos que o processo de concentração nas "grandes" empresas foi presente tanto no quadro estadual como no nacional como um todo (para o período de 1960 a 1985), contudo a participação da renda das GEs paranaenses ainda é menor em relação à participação nacional, ou seja a participação das PMEs estaduais é mais significativa do que a nível nacional.

A participação das PMEs no "valor da produção" por ramos de atividades para o último Censo Econômico publicado para o Estado (IBGE-1980) permite observarmos que em relação ao quadro nacional, a participação das PMEs a nível estadual, é bem superior em praticamente todos os ramos: "tradicionais" ou "dinâmicos". (conforme Quadros 8 e 21) Assim, o desenvolvimento da análise histórica do processo de industrialização paranaense,

feita anteriormente neste trabalho, auxilia no entendimento das razões do ritmo mais lento do processo de concentração capitalista nas GEs, em economias periféricas como o caso do Paraná.

Os dados desenvolvidos pelo SEBRAE para a indústria paranaense em 1993 continuam reforçando a importância das PMEs no processo de desenvolvimento econômico estadual, bem como apontam seu potencial de aproveitamento na reestruturação da economia nacional.

No capítulo seguinte são apresentados e analisados os resultados da pesquisa do SEBRAE-PR para caracterizar a "flexibilidade" das PMEs paranaenses dado o embasamento teórico até aqui desenvolvido. E analisa-se também o meio institucional estadual de apoio ao desenvolvimento das PMEs.

5. FLEXIBILIDADE E AMBIÊNCIA DAS PMES PARANAENSES: O QUADRO DAS POSSIBILIDADES.

Neste capítulo, são analisadas as informações obtidas numa pesquisa de campo realizada pelo SEBRAE-PR em 1993, através de uma amostra de empresas localizadas por todo o Paraná em ramos selecionados da indústria. O objetivo é respaldar a questão teórica, desenvolvida no capítulo 1 deste trabalho quanto a "flexibilização" das PMEs como ponto fundamental de possibilidade de inserção na estrutura econômica, dado o novo paradigma tecnológico.

O capítulo está subdividido em quatro partes. Na primeira parte é desenvolvida a metodologia utilizada para o levantamento dos dados da pesquisa SEBRAE-PR. Na sequência é analisada a caracterização do empresário e da pequena empresa paranaense por meio de uma pré-pesquisa qualitativa e também por questões da própria pesquisa que reafirmam a caracterização da fase exploratória. Na terceira parte desenvolve-se dados da pesquisa, que à luz da base teórica, evidencia a questão da "flexibilidade" para as PMEs paranaenses. E, por último, delinea-se a "ambiência" com que se desenvolvem as PMEs paranaenses como meio de detectar as possibilidades de sustentação institucional para o desenvolvimento a longo prazo destas empresas.

5.1. Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná: Estruturação Metodológica

O "Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná"⁵¹ é uma pesquisa que trabalha com dados amostrais representativos dos setores: industrial, comercial e serviços do Estado do Paraná para 1993, realizada pelo SEBRAE-PR⁵² e ISAD/PUC.

Com o intuito de caracterizar o verdadeiro "Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná", o SEBRAE trabalhou com dados abrangendo 30 cidades do interior

⁵¹Iremos chamar de "Perfil" à pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE-PR.

⁵²Todas as referências ao SEBRAE neste capítulo dizem respeito ao SEBRAE-PR.

mais 5 na capital e região metropolitana, por meio de seus escritórios regionais em: Londrina, Cornélio Procopio, Jacarezinho, Maringá, Cianorte, Apucarana, Paranavaí, Cascavel, Marechal Cândido Rondon, Assis Chateaubriand, Toledo, Foz do Iguaçu, Pato Branco, Francisco Beltrão, Realeza, Umuarama, Guaíra, Campo Mourão, Goio-êre, Ivaiporã, Ponta Grossa, Guarapuava, União da Vitória, Arapongas, Cambé, Corbélia, Japura, Nova Santa Rosa, Tapejara, Quatro Pontes e Curitiba com região metropolitana: São José dos Pinhais, Colombo, Almirante Tamandaré e Campo Largo.

A metodologia utilizada na pesquisa consta de um questionário preenchido por meio de uma entrevista na própria empresa. Cada entrevista foi elaborada por uma equipe preparada pelo SEBRAE, constituída de acadêmicos do quarto ano das áreas de psicologia, administração, economia e contábeis de cada região. Os acadêmicos foram treinados na aplicação do roteiro básico e em técnicas de entrevistas. Como se tratava de uma entrevista individual e em profundidade optou-se pela formação de duplas (por exemplo: um estudante de administração e um estudante de psicologia) para que os resultados pudessem ser mais fidedignos e de melhor qualidade. Antes da aplicação do questionário propriamente dito, foi feito um teste de campo, para verificar a adequação do instrumento e suprir as dificuldades encontradas pelos pesquisadores no levantamento de dados em campo. A partir dos resultados do teste, foram realizados ajustes no instrumento, bem como complementações e reforços ao treinamento dos entrevistadores. A duração média de cada entrevista foi de 2,5 horas, sendo que praticamente todos os entrevistados foram os próprios donos das empresas. As respostas dos empresários entrevistados foram registradas de forma literal pelos entrevistadores, e posteriormente foram transcritas para discussão pela equipe de pesquisadores, em reuniões mantidas para este propósito.

As empresas que fizeram parte da amostra foram selecionadas aleatoriamente a partir do Banco de Dados do SEBRAE-PR, numa proporção de três para um em relação ao número pretendido, sendo que todas as empresas independentemente do ramo, responderam ao mesmo questionário.

A amostra total da pesquisa consta de 560 indústrias sendo: 431 micro empresas (de 1 a 20 funcionários) representando 76,96% da amostra total de indústrias e

129 pequenas empresas (de 21 a 99 funcionários), ou seja, 23,04% do total.⁵³

A indústria como um todo representa aproximadamente 60% dos atendimentos totais efetuados pelo SEBRAE-PR, para as micro e pequenas empresas do Estado. Os ramos selecionados para esta pesquisa foram: "*Indústria de Confeção e Calçados*" (152); "*Mobiliário*" (151); "*Eleto-Eletrônica*" (44); "*Metal-Mecânica*" (50); "*Minerais Não Metálicos*" (65); "*Construção*" (55)⁵⁴ e "*Editorial Gráfica*" (43). O número de estabelecimentos pesquisados por ramo na amostra, representa proporcionalmente o número de atendimentos que o SEBRAE efetua em cada ramo, por região em relação ao universo total de indústrias do Estado.

Conforme o Quadro 23, podemos reforçar a importância desta pesquisa SEBRAE, dado que os ramos selecionados de: "*Indústria de Confeções e Calçados*", "*Mobiliário*", "*Minerais Não Metálicos*" e "*Metal-Mecânica*" (somados Metalúrgica e Mecânica) pela pesquisa SEBRAE, estão entre os cinco principais ramos da indústria paranaense, em 1993, para o total de "Estabelecimentos" e "Pessoal Ocupado".

5.2. Dados de Caracterização do Empresário e da Empresa

Do total de indústrias pesquisadas pelo SEBRAE, 80,2% fundaram a própria empresa sendo que em 67,5% a sociedade é do tipo "familiar" e em 56,3% delas, a administração é exercida pela família.

Quanto ao grau de instrução, 43,2% possuem pelo menos o segundo grau completo e 33,2% o superior. A dedicação à empresa nos finais de semana supera 73% do total pesquisado e 73,2% deles trabalham mais de 9 horas diárias na empresa.

Quanto aos fatores externos, 78,9% consideram que a abertura da economia

⁵³Para o SEBRAE a classificação por tamanho de estabelecimento determina como: Microempresa- até 19 funcionários; Pequena empresa- de 20 até 99; Média empresa- de 100 até 499 funcionários e Grande- de 500 a mais funcionários.

⁵⁴ Para esta pesquisa especificamente, o SEBRAE considera Construção Civil, apenas as empresas que estão efetuando a produção de casas pré-fabricadas (de madeira ou concreto) e empresas que produzem matéria-prima para a Construção Civil como: muros, palanques, pranchas para contenção de arrimos, etc.

trará benefícios para a pequena empresa, 51,5% se consideram preparados para a abertura, contudo, paradoxalmente, 81,5% acham que as empresas deveriam ter uma chance para se reestruturarem, indicando de outra forma, que as pequenas empresas ainda não conseguem avaliar o impacto desta abertura da economia. E quanto ao Mercosul, 64,8% consideram-no como uma oportunidade de ampliação de negócios para sua empresa contudo, 59,3% julgam que as regras não estão claras e a grande maioria (93,2%) tem interesse de conhecer mais sobre o assunto.

Quando questionados sobre seus investimentos, 74,4% reinvestem todo o lucro na própria empresa. Este reinvestimento na própria empresa destina-se na grande maioria para compra de equipamentos, veículos e matéria-prima.

Com relação a parte institucional, o SEBRAE é visto por 73,1% dos empresários como importante para a pequena empresa mas, 55,7% ainda não utilizaram. As Escolas Técnicas cumprem seus objetivos de: Formação de Recursos Humanos (66,6%); Desenvolvimento de Pesquisas (41,9%); Prestação de Serviços (53,2%) e Divulgação de Informações Técnicas (37,2%). E as Universidades cumprem esses mesmos objetivos seus para: 35,3%; 45,7%; 33,1% e 38,9% respectivamente.

Na análise qualitativa da pesquisa onde foram entrevistadas com profundidade, 40 empresas (dentro da amostra) por região e por segmentos, as Escolas Técnicas são avaliadas como *"... melhor que as universidades, em termos de seriedade e qualidade de ensino..."*, são *"... essenciais para o desenvolvimento do país..."*. Há necessidade de *"... existirem mais escolas espalhadas pelo interior..."* para que possam ser *"... satisfeitas as demandas por mão-de-obra..."* destas localidades.

Ainda avaliando do ponto de vista institucional, na fase qualitativa da pesquisa, é opinião da maioria que a intervenção do Estado *"...atrapalha mais do que ajuda..."* a vida das empresas brasileiras. Indicam que o governo cria *"...problemas para o funcionamento das empresas..."*. Alguns empresários são favoráveis a que *"...o governo redefina as suas prioridades..."*, que deve *"...concentrar-se em áreas sociais..."*, como saúde e segurança, e *"... deixar que a economia flua livremente..."*. E, no caso da arrecadação de impostos, a

cobrança abusiva foi amplamente criticada pelos empresários, da forma como está sendo efetuada.

Quando questionados sobre quais os aspectos que permitem a melhoria da pequena empresa, os cinco mais importantes são: *Treinamento de Funcionários; Utilização de Matérias-primas de Qualidade; Utilização de Mão-de-obra Especializada; Bom Relacionamento com os Clientes e Utilização de Equipamentos Modernos.*

E, as dificuldades encontradas pela empresa para implementar mudanças internas estão associadas a: *restrições financeiras; medo de correr risco; funcionários de baixa especialização; falta de informação e ineficiência ao estabelecer prioridades.*

Diante de todo este quadro, as expectativas da grande maioria dos empresários das pequenas empresas paranaenses se encontram em: *desejam expansão/crescimento; pretendem modernizar; pretendem continuar trabalhando e pretendem diversificar as atividades.*

5.3. Flexibilidade das PMEs Paranaenses

5.3.1. Mudança Tecnológica

Recuperando o conceito de "flexibilidade" de CARLSSON (1989), tratado no Capítulo 1 deste trabalho, onde ele considera que podem existir mudanças no mercado dos produtos da empresa advindas da "*mudança tecnológica*", sendo que esta pode mudar também o sistema produtivo em si, quer seja na parte operacional como na organizacional, exigindo maior flexibilidade das empresas, além das advindas pelas flutuações na demanda. E, analisando os dados da pesquisa "Perfil", podemos identificar questões que mostrem a importância da "*mudança tecnológica*" para os empresários da pequena empresa paranaense.

Uma das questões tratadas pela pesquisa refere-se à *Atualização e Pesquisa Tecnológica*. Na fase *qualitativa* da pesquisa esta questão é percebida quase unanimemente como de grande importância para a empresa e para a sua competitividade e é ressaltada a necessidade de um apoio do governo para que as empresas se desenvolvam nesta área,

caracterizada pela "...*falta de financiamento e respaldo do Estado...*", e pelo "... *atraso das empresas*".

Analisando os dados do Quadro 24 concluímos que as empresas dão muita importância para o desenvolvimento tecnológico de sua empresa e o ramo de "*Eleto-Eletrônica*" é o que mais se destaca com 81,8% de interesse. É também de consenso para todos os ramos que, o governo deveria ajudar, dado que para a maioria dos pesquisados o acesso ainda é difícil, apesar de todos considerarem a pesquisa muito importante para a competitividade da pequena empresa.

QUADRO 24 - PARANÁ: ATUALIZAÇÃO E PESQUISA TECNOLÓGICA - 1993

QUESTÃO	MOBILIÁRIO	METAL/MEC	EDIT/GRÁF	ELETO/ELETR	TRANS M Ñ MET	CONF CALÇADOS
1-EM DIA	52,70	60,00	55,90	81,80	52,30	54,6
2-GOVERNO	84,00	76,00	76,70	70,50	64,60	76,4
3-ACESSO	54,70	52,00	55,80	50,00	60,00	60,5
4- CONCORRENTES	45,30	76,00	58,20	72,80	56,90	45,4
5- COMPETITIVIDADE	84,60	88,00	74,50	88,60	81,50	82,2
6-CUSTOS ELEVADOS	70,70	56,90	74,50	56,80	56,90	65,2

1-PROCURO MANTER MINHA EMPRESA EM DIA COM OS DESENVOLVIMENTOS TECNOLÓGICOS

2- ACHO QUE O GOVERNO DEVERIA AJUDAR

3- O ACESSO A ATUALIZAÇÃO/INFORMAÇÃO É DIFÍCIL

4-EM RELAÇÃO AOS MEUS CONCORRENTES DIRETOS, ESTOU ATUALIZADO TECNOLÓGICAMENTE

5- A PESQUISA TECNOLÓGICA É IMPORTANTE PARA A COMPETITIVIDADE DA PEQUENA EMPRESA

6- CUSTOS MUITO ELEVADOS

Fonte: Pesquisa SEBRAE-PR: Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná

Os produtores dos ramos de "*Metal-Mecânica*" (76%) e "*Eleto-Eletrônica*" (72,8%) se consideram bastante atualizados tecnologicamente em relação aos seus concorrentes.

Contudo, ainda a maioria dos pesquisados consideram os custos da pesquisa tecnológica muito elevados para serem aplicados. (conforme item 6 do Quadro 24)

E, quando questionados sobre a *aplicabilidade* nas pequenas empresas, somente a minoria (25,8%) consideram a pesquisa tecnológica aplicável somente a grandes empresas.

Uma outra questão que pode ser analisada dentro do contexto de "*mudanças tecnológicas*" trata da "*Informatização*" da empresa.

Na etapa qualitativa, a pesquisa identificou que a *informatização*⁵⁵ é percebida pela maioria como um instrumento *indispensável* para a empresa. Promove a "... *rapidez no atendimento...*" e permite "...*rapidez no acesso à informação...*", além de "...*agilizar muitas tarefas internas da empresa...*". Existe a percepção por parte de alguns empresários, de que seus custos são proibitivos, principalmente pelos problemas financeiros enfrentados pelos entrevistados. E, poucos descartam a utilização de computadores, por causa principalmente de experiências anteriores não muito felizes.

QUADRO 25 - PARANÁ: INFORMATIZAÇÃO NA EMPRESA - 1993

QUESTÃO	MOBILIÁRIO	METAL/MEC	EDIT/GRÁF	ELETRO/ELETR	TRANS.M.Ñ.MET	CONF.CALÇADOS
1-INEVITÁVEL	81,40	94,00	90,70	84,10	69,30	84,90
2-AGIL/SEGUR	91,30	98,00	97,70	90,90	86,20	92,80
3- INV ALTO	32,50	18,00	30,30	20,50	33,80	26,30
4- PRODUTIV.	82,80	82,00	93,00	88,70	83,00	89,50
5-TOM.DECIS.	72,80	84,00	86,10	86,40	83,10	80,30
6-UTILIZO	26,50	26,00	35,20	70,50	32,30	27,20

1- É INEVITÁVEL

2- PERMITE AGILIDADE E SEGURANÇA

3- REQUER INVESTIMENTO MUITO ALTO

4- É UM INSTRUMENTO DE PRODUTIVIDADE

5- UTIL PARA TOMADA DE DECISÃO

6-UTILIZO NA EMPRESA

FONTE: SEBRAE-PR/ Pesquisa Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná

Analisando os dados tabulados pela pesquisa, entendemos que as empresas têm plena consciência da *importância* da informatização e que a maioria não vincula o processo com custos altos principalmente nos ramos mais dinâmicos de "*Metal-Mecânica*" (18,0%) e "*Eletro-Eletrônica*" (20,5%)(conforme item 3 do. Quadro 25), contudo, no item 6 do Quadro 25, as empresas são questionadas quanto a "*utilização na sua empresa*" e, ainda a grande maioria não emprega a informática em suas empresas, com exceção de "*Eletro/Eletrônica*" onde 70,5% o utilizam.

Outra questão diz respeito ao "*Comportamento Inovador*" dos empresários e, na fase *qualitativa*, a *inovação* é percebida por alguns entrevistados como uma necessidade para que as empresas possam se manter competindo no mercado. Relacionada com os

⁵⁵Informatização é entendida aqui como um processo de obter informações rápidas e seguras por meio da utilização de computador.

produtos e com a linha de produção, a inovação "...*procura dar agilidade...*" e "...*contribui para a sobrevivência da empresa...*". Alguns entrevistados percebem que a inovação implica em custos proibitivos para pequenas empresas. Os problemas financeiros enfrentados hoje é a principal razão da ocorrência deste fato. A saída encontrada por alguns entrevistados está na *intuição* ou em *arriscar mais*.

As fontes para a inovação podem ser encontradas no mercado, em fornecedores e clientes, para que estas possam efetivamente satisfazer as necessidades identificadas. E, poucos não reconhecem o valor da inovação, pois "...*eu aprendi do meu jeito e continuo até hoje, não tem inovação nenhuma...*".

QUADRO 26 - PARANÁ- COMPORTAMENTO INOVADOR - 1993

QUESTÃO	MOBILIÁRIO	METAL/MEC	EDIT/GRÁF	ELETRO/ELETR	TRANS.M.Ñ.MET	CONF.CALÇADOS
1-ADOTO	33,80	48,00	37,20	50,00	35,40	41,70
2-CONHECIMENTO	24,50	36,00	44,20	31,80	38,40	32,50
3- RISCO	65,60	70,00	76,70	77,30	63,10	73,50
4- CONSULTA	34,50	34,00	37,20	36,40	24,60	36,50
5-NOVOS PRODUTOS	37,10	40,00	25,60	47,80	27,70	48,30

1-FREQUENTEMENTE ADOTO TECNOLOGIAS ANTES DE MEUS CONCORRENTES.

2- TOMO CONHECIMENTO DE NOVOS MÉTODOS E PROCESSOS DE GESTÃO ANTES DE MEUS CONCORRENTES

3- NA MINHA EMPRESA CONSIDERAMOS O RISCO COMO ALGO NATURAL E INERENTE AO NEGÓCIO.

4- SEGUIDAMENTE EMPRESÁRIOS ME CONSULTAM SOBRE NOVOS MÉTODOS DE GESTÃO E NOVOS PRODUTOS.

5- FREQUENTEMENTE LANÇO NOVOS PRODUTOS/SERVIÇOS ANTES DE MEUS CONCORRENTES.

FONTE: SEBARE-PR/ Pesquisa Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná

O ramo de "*Eleto-Eletrônica*" (50,0%) se destaca quanto a questão de adotar frequentemente tecnologias antes de seus concorrentes seguida pela "*Metal-Mecânica*" (48,0%), mostrando novamente o caráter dinâmico deste dois ramos no setor. (Conf. Quadro 26).

Como um todo, o "*risco*" é considerado para todos os ramos como algo "*inerente*" ao próprio negócio. E, o setor de "*Confecções e Calçados*" representa o ramo que frequentemente lança novos produtos antes de seus concorrentes (para este ramo especificamente está associado às próprias características de mercado, ou seja, a "*moda*"); seguida dos outros dois setores dinâmicos de: "*Eleto-Eletrônica*" e "*Metal-Mecânica*".(conforme item 5 do Quadro 26)

E uma última questão, caberia dentro desta pesquisa para o processo de "*mudança tecnológica*", ou seja, o processo de "*terceirização*".

Para as empresas entrevistadas, a terceirização é percebida como um instrumento que "*...melhora o funcionamento da empresa...*", possibilitando que esta enfoque mais "*...o que sabe fazer, com qualidade...*". É importante para a "*...competitividade geral...*" da mesma. Facilita a vida do empresário. Do mesmo modo, a terceirização é citada como um redutor de custos, onde se consegue "*...aumentar a produtividade de todo o negócio...*" pois "*...se tem uma diminuição dos custos incorridos...*".

Para os dados totais tabulados, 70,6% dos entrevistados consideram que a terceirização "*Melhora a produtividade da pequena empresa*", 74,5% acreditam que ela "*Facilita a vida do empresário*", 69,6% acreditam que ela "*Diminui Encargos Sociais*", contudo, 83,8% gostariam de conhecer mais sobre o assunto, indicando claramente que os empresários sabem no geral a importância deste processo, porém em termos práticos não sabe onde operacionalizar em sua empresa.

Quando pesquisados sobre o trinômio *produtividade / qualidade / competitividade* os empresários consideram que: "*... a qualidade leva à competitividade...*", que a produtividade é "*...treinamento do pessoal...*" e "*... utilização de equipamentos mais modernos...*" e que esta se relaciona "*...com a diminuição dos custos...*", tanto de produção como de administração da empresa.

5.3.2. Flexibilidade X Desorganização

Além da definição de CARLSSON (1989) sobre "*flexibilidade*" este tema é analisado no Capítulo 1 deste trabalho sobre o ponto de vista de SOUZA (1993:44), quando ela trata a flexibilidade das pequenas empresas como uma questão estrutural, mas em contraposição ao conceito de "*desorganização*" ou de "*improvisação*". Das questões levantadas por SOUZA, para contrapor flexibilidade a desorganização podemos analisar as seguintes questões da pesquisa "*Perfil*".

A- PROPRIETÁRIOS EXERCENDO MÚLTIPLAS FUNÇÕES DO PLANEJAMENTO À EXECUÇÃO:

Esta questão pode ser percebida quando detectamos que 56,3% dos pesquisados, afirmam que a "administração da empresa" se dá pela própria família, 73,2% dedica-se à empresa nos finais de semana, 73,2% trabalham mais de 9 horas diárias (sendo que 36,4% trabalham mais do que 10 horas/diárias), 28,3% ainda não fazem distinção entre suas contas pessoais e as da empresa, 44,61% não consultam *sempre* seus funcionários sobre as decisões que deve tomar e apenas 25,4% delegaram todas as suas atividades de rotina. E, finalmente, 46,9% do total de empresários dificilmente tem tempo disponível para participar de cursos ou seminários para se atualizarem, apesar de a grande maioria (88,6%) admitirem que *"é muito importante participar de seminários e cursos"*.

B- MÃO-DE-OBRA DE "SEGUNDA LINHA", OPERÁRIOS SEM QUALIFICAÇÃO E MAL REMUNERADOS:

Esta questão pode ser interpretada na pesquisa *"Perfil"* por meio das seguintes interrogações:

B.1. Participação nos Lucros e Assistência Social:

A grande maioria (mais de 85%) é unânime e admitem que a *participação nos lucros* aumenta a motivação do funcionário e a *produtividade* da empresa. Porém, a grande maioria ainda não utiliza a *"distribuição dos lucros como incentivo aos funcionários"* e os ramos de *"Eletro-Eletrônica"* e *"Metal-Mecânica"* são os ramos que mais utilizam efetivamente esta forma de incentivo representando 34,1% e 38% respectivamente.

E quanto a *Assistência Social*, apenas 38,8% do total consideram uma *obrigação* do governo e não da empresa e 73,6% admitem que *"Toda a empresa pequena ou grande, deveria oferecer um plano de assistência médica e hospitalar para seus funcionários"* contudo, apesar de toda esta conscientização, apenas 19,8% efetivamente

oferecem um plano de saúde para seus funcionários (e os ramos de "*Eletro-eletrônica*" e "*Metal-Mecânica*" são os ramos que tem maior participação neste item representando 22,7% e 34% respectivamente).

B.2. Gestão Participativa/Delegação de Tarefas:

Do total de empresários pesquisados, 41,5% consideram a "*gestão participativa na pequena empresa muito difícil*"; 37,5% deles "*sempre consultam seus funcionários sobre as decisões que devem tomar*", contudo, a grande maioria dos empresários (78,9%) admitem que a "*gestão participativa com consequente delegação de tarefas*" só é viável quando se tem funcionários bem preparados. Reconhecem entretanto, que o resultado de se delegar "*confere aos funcionários maior sentido de responsabilidade*" (85,4%).

B.3. Atitudes em Relação ao Treinamento:

A maioria considera importante os programas de treinamento para o aumento de *produtividade da empresa* (94,4%), contudo paradoxalmente a este consenso, 71,3% utiliza muito pouco "*cursos externos para a realização de treinamento*" e 55,5% "*sempre apóiam financeiramente aos funcionários que desejam participar de programas de treinamento*". Esta atitude dos empresários mostra claramente que ainda, esta questão é muito mais de interesse dos próprios funcionários em se especializarem e crescerem profissionalmente do que uma política estratégica de especialização funcional da própria empresa.

5.3.3. Flexibilidade com Relação ao Meio Externo

Numa última análise podemos identificar a *flexibilidade* das empresas do ponto de vista *externo*, ou seja, sua relação com o meio institucional.

E aqui podemos retomar a análise de Schmitz (1988:30) quanto a importância do aparato institucional para potencialização da "eficiência coletiva" das PMEs. Essa

eficiência pode representar vantagens estruturais que tornam as PMEs viáveis, onde o objeto de análise não é a PME individual, mas um determinado grupo de PMEs e suas vantagens. (SOUZA, 1993:104).

A. ENTIDADE DE REPRESENTAÇÃO EMPRESARIAL:

Ao serem pesquisados quanto as expectativas em relação as entidades de representação empresarial (não inclui sindicatos patronais), os empresários classificaram como sendo principais:

- Na busca de oportunidade de crescimento;
- Na troca de informações e orientações sobre assuntos de seu interesse (Fiscal, Trabalhista, SEPROC);
- Em ações cooperadas que reduzam custo e promovam ganhos de escala no setor (Centrais de Compra, Centrais de Serviço, etc);
- Representando seus interesses junto ao governo e a comunidade;
- Ao promover ações modernizadoras que aumentem a competitividade do setor.

B. ASSOCIAÇÕES DE INTERESSE ECONÔMICO:

As Associações para esta finalidade são vistas pelo empresário como sendo de grande importância à pequena empresa, pois "*possibilitam um maior poder de barganha ao empresário e menor custo*" (79,8%) e se "*aplica ao pequeno negócio*" (50,9%) se constituindo assim numa "*grande solução para a pequena empresa*" (79,1%), viabilizando "*acesso a outros mercados, exportação*" (66,4%) contudo ainda 54,4% não conhecem "*detalhes desta organização*", ou seja, o empresário sabe que ela é de alguma forma *benéfica* para sua empresa mas ainda não achou todos os caminhos possíveis para explorá-la.

C. SEUS CONCORRENTES:

Na sua grande maioria, os empresários consideram que: "*o bom relacionamento com concorrentes é necessário e traz benefícios a empresa*" (86,7%); "*a abertura de mercado aumenta a concorrência*" (75,3%) e aqui se destaca a preocupação do ramo de "Confecções e Calçados" onde 81% das empresas estão preocupadas com este tipo de concorrência.

A postura do empresário de hoje, não encara mais seus concorrentes como "*inimigos*" mas sim, como "*parceiros estratégicos*" em **potencial**. Sendo assim, apenas 19,8% acham que "*a concorrência não é importante*" e 28,9% considera que o relacionamento com seus concorrentes resume-se a "*política de preços*".

D- SEUS CLIENTES

Os empresários quando pesquisados sobre qual a *importância* da fonte de informações mais utilizada no processo de decisão de sua empresa, 96,6% responderam que em primeiro lugar está a "*opinião do cliente*" e, quanto a *utilização* da fonte de informações, 87,2% responderam que utilizam a opinião dos clientes.

Este resultado nos leva a acreditar que os empresários estão atentos em atender as necessidades do mercado, mostrando uma real *flexibilidade* das empresas. Esta afirmativa pode ser fundamentada na pesquisa através dos seguintes resultados: 98,4% dos empresários consideram que "*satisfazer o cliente é o nosso principal objetivo*"; 70,2% julgam "*conhecer muito bem o perfil dos clientes*"; 91% dizem "*estar sempre avaliando se o cliente ficou satisfeito*" e 80,4% consideram que "*a pesquisa de mercado é importante para conhecer o cliente*".

E- SINDICATOS PATRONAIS

A maioria dos empresários (57,7%) consideram que os sindicatos patronais na forma como se encontram não contribuem para nada. E, 32,9% deles não participam dos

sindicatos e não seguem as suas instruções, mas 43,7% não participam porém seguem suas instruções. Ou seja, 57,8% do total de empresários, "*participando ou não*" seguem as instruções dos sindicatos a que pertencem.⁵⁶

Através da pesquisa "Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná" podemos detectar que a "cabeça" do empresário das PME's paranaenses está atenta às mudanças na economia e talvez esta seja uma assertiva nacional dado o impacto da "abertura da economia" a partir da década de 90.

A "Pesquisa Tecnológica", a "Informatização", o "Comportamento Inovador", são encarados como sendo processos fundamentais para o trinômio produtividade/qualidade/competitividade das PME's, sendo que sua utilização especialmente se restringe devido aos problemas estruturais e conjunturais em que se inserem estas empresas, ou seja, condições de financiamento, instabilidade econômica, encargos sociais elevados, sobrecarga de impostos, etc.

Do ponto de vista organizacional os dirigentes das PME's também entendem que deverá haver uma mudança qualitativa quanto a questão de "Delegação de Tarefas", "Assistência Social", "Treinamento", etc; para uma maior inserção competitiva destas empresas na estrutura econômica.

5.4. **Ambiência⁵⁷ das PME's no Paraná**

Toda a discussão teórica atual sobre as PME's saiu da esfera da questão da sobrevivência, como já visto anteriormente, passando agora para uma discussão de quais são os mecanismos institucionais privados ou públicos que possam sustentar o desenvolvimento das PME's, de forma a criar uma infra-estrutura forte para que estas

⁵⁶Foi com base nestes dados que o SEBRAE-PR mudou sua estratégia de apoio às PME's no Paraná para 1993, como veremos no próximo item deste capítulo.

⁵⁷A ambiência é tratada aqui como sendo os principais mecanismos de aparato institucional exclusivo para o Paraná de apoio às PME's, não sendo analisado os de caráter nacional extensivo a todos os Estados.

empresas enfrentem a competitividade, sobrevivendo à abertura da economia mundial e atingindo o verdadeiro processo de inserção no mercado internacional, que não pelo caminho da competitividade espúria.

Sendo assim, o Paraná se destaca pelo aparato institucional que vêm desenvolvendo a nível estadual para as PMEs, donde podemos destacar:⁵⁸

5.4.1. SEBRAE-PR

Em 1993 o SEBRAE-PR numa parceria com o ISAD-PUC, desenvolveu pesquisa chamada "Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná" que serviu de base para as mudanças de prioridades de trabalho para o ano de 1994 e no qual nos apoiamos para desenvolver os itens 5.2 e 5.3, conforme indicado acima.

O SEBRAE-PR passa a trabalhar prioritariamente com um "programa setorial" com "foco no empresário" e "multi setorial", além de trabalhar com os "instrumentos gerenciais" com "foco na empresa". A idéia deste novo plano estratégico de trabalho, do "programa setorial", segundo Clóvis Bettoni, Consultor do SEBRAE-PR, é focar a atenção não na empresa individualmente, como vinha sendo feito, mas, no setor como um todo, onde está inserida a empresa, que recebe influência do meio externo (ambiente em que se desenvolve, estrutura de mercado do próprio setor, fornecedores, clientes, parcerias, associações, etc). Só assim a empresa e suas possibilidades de sobrevivência e/ou crescimento podem ser analisadas sobre um contexto mais amplo, ou seja, onde estão inseridas as pequenas empresas. Para este fim, os ramos de: Confeções, Moveleiro, Metal-mecânica, Turismo, Construção Civil e Cêramica e no interior, Alimentos da Mandioca passam a ter prioridade de atendimento por este programa.

O segundo foco de atenção do SEBRAE-PR, o "empresário", tem sido operacionalizado por meio de uma parceria com a UNIPEM (Universidade da Micro e Pequena Empresa) cujo objetivo básico é a modernidade empresarial. Paralelamente, o

⁵⁸A metodologia utilizada para desenvolver a ambiência das PMEs no Paraná foi a realização de entrevistas pessoalmente efetuadas em cada instituição, para a elaboração deste trabalho.

"foco no empresário" deverá ser atendido pelo projeto "LIDERAR- ENTIDADES EMPRESARIAIS", através de uma parceria com a FAE/CDE (Faculdade de Administração e Economia/Centro de Desenvolvimento Empresarial) com o objetivo de sensibilização para "Liderar" as entidades de classe, sensibilizar para o *associativismo*.

O resultado da pesquisa "Perfil do Dirigente da Pequena Empresa do Paraná", demonstrou que dos empresários pesquisados, a grande maioria considera as associações de classe importantes e úteis para a pequena empresa, mas paradoxalmente, mais de 70% dos entrevistados não participa. Assim, o projeto "LIDERAR - ENTIDADES EMPRESARIAIS", vêm ao encontro das necessidades dos empresários da pequena empresa. "Os empresários querem que os sindicatos e associações o orientem no mundo dos negócios. Com uma rede de dirigentes empresariais preparados conseguiremos mudar a cultura empresarial com maior velocidade". (Segundo Hélio Cadore, Presidente do SEBRAE-PR) E, da forma como estão, eles não contribuem para nada. (conforme analisado no item de flexibilidade deste capítulo)

Os objetivos e metas do projeto LIDERAR - ENTIDADES EMPRESARIAIS são:

- Conseguir que as entidades de representação empresarial (com ênfase para aquelas que representam as pequenas empresas) sejam de fato excelentes impulsionadoras da competitividade de seus associados/representados.
- Conseguir ter líderes empresariais, preparados para atender com excelência e ética a função de direção dessas entidades.
- Conseguir que cada vez mais os empresários busquem associar-se a entidades que representam seus legítimos interesses, e que lhes ofereçam apoio efetivo na sua busca de competitividade e crescimento.

O programa deverá ser realizado em 1994, nas cidades de Curitiba, Londrina, Maringá, Pato Branco e Cascavel e em 1995, atingirá um total de mais dez cidades paranaenses.

O ponto estratégico deste programa é o desenvolvimento de líderes

empresariais para o fortalecimento de cooperação, parceria, trocas de experiências, etc, entre as empresas associadas, como uma união de forças.

Este programa nascido no SEBRAE-PR será disseminado para todos os SEBRAEs a nível nacional, por meio do projeto "SEBRAE-IDEAL".

O SEBRAE-PR, foi também o pioneiro, na implantação do BALCÃO SEBRAE, em meados dos anos 80. Hoje são 30 postos de atendimento em todo o Paraná, sendo o maior produto do SEBRAE. Em 1987 o Balcão tornou-se nacional e conta hoje com 350 postos em todo o Brasil. O número de atendimentos executados pelo "Balcão Paraná" em 1993, atingiu 75.958 consultas sendo que, em Curitiba, de 65% a 70% do total são procedentes do setor industrial e no interior do Estado, o maior número de consultas é do comércio.

O objetivo do Balcão é prestar atendimento direto ao empresário da micros e pequenas empresas, através de informações, nas mais diversas áreas de atuação. Além disso, o Balcão conta com uma Editoração de manuais e apostilas para orientação dos empresários. Na opinião do Gerente do "Balcão Regional de Curitiba", Francisco Carlos Tosin, o grande sucesso do "Balcão Curitiba", deve-se a competência de sua equipe técnica na execução de atendimentos realizados que passa do nível de informação para configurar-se numa verdadeira consultoria.

O SEBRAE-PR, desenvolve também diversas parcerias estratégicas que vão desde Universidades, Associações, Bancos, Federações até Secretarias de Estado. Clóvis Bettoni, considera que a maior eficácia na disseminação tecnológica para as PMEs está nas parcerias realizadas com as Universidades. Neste ponto, Bettoni elogia as parcerias com o CEFET-PR e com o ISAD-PUC. O CEFET-PR desenvolve seu trabalho de apoio às micro e pequenas empresas, através da Diretoria de Relações Empresariais- DIREP que, segundo Bettoni se constitui numa diretoria dinâmica e empreendedora, realmente voltada para o trabalho conjunto. Esse espírito traduz-se no lema que dissemina: "CEFET-PR e Empresas: Parceiros em Busca da Qualidade". O ISAD-PUC trabalha como uma instituição independente ligada a uma Universidade.

Para Bettoni, a importância das Universidades como apoio ao desenvolvimento das PMEs está ligado diretamente às preocupações estratégicas das mesmas. Em outras Universidades podem até existir forças individuais, que objetivam desenvolver trabalhos para as empresas, porém se fragilizam por não constituírem forças dinamizadoras que tenham como base uma política estratégica da instituição educacional.

5.4.2. Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná- CEFET-PR

O CEFET-PR constitui-se numa Escola Técnica de âmbito federal que desenvolve seis cursos a nível técnico de segundo grau, três cursos a nível superior: Engenharia Elétrica, Eletrônica e Mecânica, mais de sete cursos de pós-graduação a nível *laio sensu* e um a nível de mestrado nas áreas tecnológicas.

A unidade central de Curitiba passou a ser descentralizada a partir do governo Collor, para algumas cidades do interior. Hoje são mais quatro unidades operando no interior ligadas à unidade de Curitiba, localizadas em Medianeira, Cornélio Procopio, Pato Branco e Ponta Grossa, onde a filosofia CEFET-PR é implantada.

A política estratégica do CEFET-PR de disseminação do conhecimento tecnológico para as empresas se faz por intermédio da Diretoria de Relações Empresariais (DIREP), cuja missão é a de promover a interação CEFET-PR/Indústria/Comunidade, visando a melhoria constante da qualidade de ensino. A filosofia da DIREP em Curitiba está sendo desenvolvida também nas Unidades Descentralizadas do CEFET-PR (UNEDs), com o intuito de disseminar o conhecimento tecnológico, também para o interior do Estado. Este programa extenso de cooperação com empresas, do CEFET-PR, envolve professores e estudantes de segundo grau, dos cursos superiores, cursos de especialização e mestrado.

Segundo o Professor Ernani Augusto Brescianini, Diretor de Relações Empresariais, da instituição: "Os empresários percebem que a instituição não é aquela torre de marfim alheia a tudo e dá um retorno no desenvolvimento de novos projetos com a escola. Temos observado, que as barreiras que separam Universidade e Indústria estão sendo paulatinamente transpostas, acreditando algumas Instituições de Ensino que têm mais a oferecer para as Empresas do que cursos de extensão, e algumas Empresas reconhecendo

que têm mais a oferecer à Escola do que oportunidade de estágios e empregos". Para a DIREP, a interação tem que ser desmistificada e a busca do empresário para o interior da Instituição de Ensino deve fazer parte da política institucional, cujo corpo diretivo deve estar imbuído desse objetivo.

Além disto, a Direção do CEFET-PR conta com um Conselho Empresarial ativo, como órgão consultivo da Diretoria-Geral, que tem por finalidade assessorá-la na interação do CEFET-PR com o complexo empresarial, visando ao constante aperfeiçoamento dos currículos plenos de seus cursos e à articulação com as Empresas para a colocação no mercado de trabalho dos alunos formados pela Instituição.

Os principais produtos desenvolvidos pela DIREP do CEFET-PR, são os seguintes:

5.4.2.1. Pesquisa Tecnológica - Balcão de Teses

Este programa, iniciado em 1988, objetiva ser um mecanismo de cooperação mais estreita entre o CEFET-PR e as Empresas da comunidade por meio de um estímulo ao desenvolvimento de projetos de pesquisa aplicada por estudantes. As empresas formulam problemas, sendo os mesmos comparados com a indagação dos professores e estudantes, donde poderá resultar a preparação sistemática do assunto a ser tratado.

Podem-se resolver problemas tais como: projeto e desenvolvimento de novos produtos nas áreas afins com as dos cursos do CEFET-PR, inovação de produtos e técnicas de produção, processos, organização, etc. Como exemplo, encarrega-se um diplomando de pesquisar e desenvolver um novo produto, com a supervisão de um Professor Orientador e, posteriormente faz-se a transferência da tecnologia desenvolvida à Empresa interessada.

Segundo a DIREP, a procura de assuntos por parte das indústrias é relativamente pequena, principalmente pelas de pequeno e médio porte, sendo estas porém as que mais poderiam se beneficiar deste estudo especializado de seus problemas operacionais.

5.4.2.2. Seção de Produção Escolar

Esta seção está vinculada à DIREP pela Divisão de Pesquisa e Produção, e está aberta a encomendas de qualquer pessoa física ou jurídica no tocante a projetos industriais, fabricação de peças, equipamentos e ferramentas, testes físicos e ensaios para a indústria, desde 1980. Essa modalidade de serviços beneficia as empresas, visto não necessitarem fazer investimentos para produzir eventuais encomendas de clientes que fujam de sua linha normal de produção. Isto também permite usar os laboratórios e oficinas em seus períodos de ociosidade e colocar os alunos em contato com situações reais de trabalho.

5.4.2.3. Incubadora Tecnológica de Curitiba

Este programa é fruto de uma parceria entre a Federação das Indústrias do Estado do Paraná/Instituto Euvaldo Lodi (FIEP/IEL); a Secretaria de Estado da Indústria e Comércio, Ensino Superior, Ciência e Tecnologia do Paraná (SETI); o SEBRAE-PR; Centro de Integração de Tecnologia do Paraná (CITPAR), a Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR); CEFET-PR e o Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR), onde está instalada a Incubadora.

A INTEC (Incubadora Tecnológica de Curitiba), inaugurada no final da década de 80, respeitando as características próprias da região na qual se insere, tem por objetivos:

- fornecer uma infra-estrutura de apoio que facilite a transformação de projetos em novos produtos/processos;
- apoiar a criação e consolidação de empreendimentos de excelência na área tecnológica;
- propiciar aos empreendedores condições favoráveis para um desenvolvimento empresarial acelerado;
- amparar as novas empresas, para que os produtos/processos originados da pesquisa tecnológica possam alcançar o mercado eficientemente;
- desenvolver novos/produtos/processos a baixo custo e não-poluentes;
- ajudar potenciais empreendedores com iniciativa para desenvolverem sua

própria atividade empresarial;

- acelerar a modernização do parque industrial paranaense utilizando os recursos humanos e potencial tecnológico disponíveis em instituições de ensino, pesquisa e desenvolvimento, e prestação de serviços;
- desenvolver a atividade econômica da região.

A INTEC acolhe empreendimentos de base tecnológica nas áreas de Eletro-Eletrônica, Metal-Mecânica, Novos Materiais, Informática e Engenharia Biomédica, cujos projetos visem ao desenvolvimento de novos produtos/processos, considerando as oportunidades de mercado. A Revista Pequenas Empresas - Grandes Negócios (1993), realça a importância das empresas incubadas:

'A incubadora faz tudo, menos arranjar dinheiro para montar a empresa. Sem ela, certamente nós não existiríamos' admite o professor universitário Marcel Martins Malczewski, um dos sócios fundadores, junto com Wolney Betiol, da curitibana Bematech Indústria e Comércio de Equipamentos Eletrônicos S.A., um caso de sucesso saído da Incubadora de Curitiba, onde permaneceu de 1987 a agosto de 1992. Para quem está há tão pouco tempo no mercado, a empresa de Malczewski vem apresentando um desempenho invejável desde sua criação. Uma performance que apenas reforça o espírito empreendedor de dois jovens que, no momento certo, souberam transformar o objeto de uma dissertação de mestrado em um negócio rentável e bem administrado.

Com 35 funcionários e um faturamento beirando a casa de US\$ 400 mil mensais, a Bematech ocupa um prédio alugado de 400 metros quadrados na Cidade Industrial de Curitiba. Produz mil miniimpressoras do tipo MP-10 por mês, um equipamento compatível com qualquer modelo de computador, destinado aos segmentos de automação bancária e comercial.

Hoje a Bematech já emprega 60 funcionários sendo que seus sócios-fundadores são egressos do CEFET-PR que iniciaram seu projeto através do programa "Teses na Empresa".

5.4.2.4. Teses na Empresa

Este programa da DIREP, visa fornecer aos mestrandos um rol de temas como opção para desenvolvimento de teses em parceria com as indústrias desde 1992. O

professor orientador tem à disposição toda a infra-estrutura operacional da empresa e da DIPEP na resolução de problemas reais. E a empresa custeia o mestrando e o projeto.

5.4.2.5. Disque CEFET

O DISQUE-CEFET, implantado em 1993, é mais um programa que visa aprimorar o relacionamento escola/empresa, criando um canal ágil e desburocratizado de comunicação com as empresas.

Os objetivos deste programa concentram-se em:

- oferecer à comunidade em geral soluções práticas e viáveis para problemas tecnológicos nas áreas de Eletrônica, Eletrotécnica, Mecânica, Desenho Industrial, Construção Civil, Telecomunicações, Informática Industrial, Telemática, Alimentos, Biomédica entre outras;
- gerar inovações tecnológicas;
- prestar consultoria/assessoria nas áreas de Administração, Línguas, Matemática, Física, Química, dentre outras.

As empresas se beneficiam pela resolução de problemas tecnológicos a custo reduzido, pela possibilidade de geração de novos produtos e/ou serviços e pelo estreitamento das relações com o meio acadêmico, fonte constante de novos conhecimentos e informações tecnológicas.

Para as Pequenas e Médias Empresas, as duas primeiras horas de consultoria, são totalmente subsidiadas pelo SEBRAE-PR. As demais horas, até um máximo de 60, possuem subsídio decrescente, a partir das quais os custos são negociados entre a Empresa e o CEFET-PR.

Além dos programas desenvolvidos pela DIREP do CEFET-PR, a escola desenvolve outras frentes de trabalhos voltadas às empresas:

5.4.2.6. Empresa Júnior

Mecanismo de desenvolvimento da relação escola/empresa, gerenciada pelos

próprios alunos, a partir de agosto de 1993, sem fins lucrativos, cujo objetivo é oferecer serviços de 50 a 90% abaixo do preço de mercado. A microempresa dos alunos sob a orientação dos professores do CEFET-PR e do SEBRAE-PR procura capacitar os estudantes a serem bons empregadores e empreendedores e, não somente empregados.

Os serviços oferecidos por este programa estão relacionados aos cursos ministrados na escola e suas áreas afins, como informática, conservação de energia, otimização de processos, implantação, controle e verificação da qualidade e segurança no trabalho, entre outros.

Na opinião do diretor de Relações Empresariais, Ernani Augusto Brescianini, que considerou a empresa "uma iniciativa louvável dos alunos", ela vai possibilitar "além do contato com atividades práticas, o desenvolvimento do lado empreendedor e administrador do aluno participante". E, ao final de cada projeto, o cliente contará com opções que o auxiliem na solução do problema diagnosticado pelos alunos.

5.4.2.7. Pós-Graduação em Informática

A nível de Pós-graduação o CEFET-PR também desenvolve um estreito relacionamento com as empresas. A exemplo disto, desenvolve dois cursos a nível "lato sensu" nas áreas de Informática e Agentes de Inovação Tecnológica.

O curso de especialização em Informática nasceu de uma parceria com o SEBRAE-PR, através do I INFORMATIZE em 1992, seminário realizado no CEFET-PR para as PMEs, cujo objetivo básico era a conscientização da importância do processo de informatização destas empresas para alcançar maior lucratividade, via aumento da competitividade.

A partir deste trabalho o CEFET-PR desenvolveu o curso de especialização em 1993, cujos projetos de final de curso foram desenvolvidos para as Micro e Pequenas Empresas, numa parceria com o SEBRAE-PR e a UNIPEM (Universidade para a Pequena Empresa). O produto final fornecido para estas empresas inclui desde "Análise de Sistemas", "Análise de O&M", "Consultoria para aquisição de equipamentos" até a

produção de um "Software" propriamente dito. No final de 1993 o CEFET-PR registrou um total de oito trabalhos de informatização a custo zero para estas empresas.

5.4.2.8. Pós-Graduação: Agentes de Inovação Tecnológica

O curso de especialização em "Agentes de Inovação Tecnológica" inicia em 1994 com o objetivo de formar pessoas que repassarão à comunidade os métodos e técnicas modernas de Inovação Tecnológica e de Gerenciamento, objetivando aumento da qualidade e da capacitação tecnológica do meio industrial, além de serem agentes modificadores de opinião. Procurar-se-á, a partir do curso, maximizar a parceria da pequena e média empresa com as Instituições de Ensino, buscando uma resolução mais rápida e eficiente dos seus problemas. E, finalmente, este curso visa contribuir de forma decisiva, para o aprimoramento e a racionalização dos métodos de gestão de projetos e parcerias com vistas a otimizar custos de desenvolvimento de produtos e/ou serviços.

O CEFET-PR considera que com todos estes mecanismos de inter-relação escola/empresa, fundamentalmente as PMEs podem se beneficiar de estudos específicos a baixo custo, na busca de soluções para os seus problemas. Isto é particularmente importante no contexto regional, onde tais Empresas são normalmente carentes de pessoal qualificado e da infra-estrutura necessária para pesquisa e desenvolvimento.

5.4.3. Instituto Superior de Administração de Empresas do Paraná/PUC-Universidade para a Pequena Empresa (ISAD/UNIPEM)

O ISAD/PUC surgiu em 1990 para atender a necessidade de aumentar a visão empresarial para as grandes empresas, na formação de profissionais mais capacitados. Tem uma estrutura independente da Universidade. É um instituto sem fins lucrativos formado por 24 empresas e associado à Pontifícia Universidade Católica do Paraná, com a missão de desenvolver a competência gerencial através de uma política de educação, pesquisa aplicada e assistência gerencial adaptada às necessidades das empresas da região sul.

Posteriormente, o ISAD/PUC começou a se preocupar com a necessidade de um programa que atendesse as PMEs, mais especificamente que tratasse da "cabeça" destes empresários. E deste interesse do ISAD/PUC juntamente com o SEBRAE-PR, criou-se a

UNIPEM, visando aumentar a competitividade das PMEs, objetivando:

- Sensibilizar grupos de empresários para a necessidade de preparação aos novos desafios da competitividade global;
- Fomentar o espírito de associação e o trabalho conjunto entre os empresários, estimulando a troca de experiências, o equacionamento das dificuldades e o encaminhamento de soluções comuns;
- Motivar empresários para que realizem o planejamento estratégico escrito para as suas empresas e busquem soluções compartilhadas a partir da participação no Programa.

O público alvo deste programa é o empresário da pequena empresa industrial, comercial e de serviços ou seu dirigente principal, aquele que tem o comando do empreendimento e que esteja procurando alternativas para aumentar a capacidade competitiva de sua empresa.

No seu primeiro ano de funcionamento, em 1993, a UNIPEM formou 60 empresários em dois grupos com uma carga horária total de 172 horas em cada grupo. Estes formados terão um acompanhamento continuado "pós-curso" de aproximadamente dois anos e meio, por meio de reuniões periódicas para melhorias e de treinamentos e visitas técnicas.

Na opinião de Miriam Palmeira da UNIPEM, o principal ganho conseguido, foi a mudança da "cabeça" do empresário para o aumento da competitividade de sua empresa, está trazendo como consequência a mudança dos alunos-empresários na forma de encarar o concorrente como inimigo e estão desenvolvendo entre eles maior integração por meio de alianças estratégicas (parcerias, associações, etc) que podem até chegar a se tornar "Pólos de Modernização Empresariais"⁵⁹ a que se refere o Professor Silvio A. dos Santos da USP.

⁵⁹Para o professor Silvio A. dos Santos, O Pólo de Modernização Empresarial, tem o objetivo de promover mudanças modernizadoras nas micro e pequenas empresas, envolvendo a formação de pólos em redes horizontais de empresas para operação conjunta. Exigindo nova postura comportamental dos dirigentes em busca da competitividade, empresas de um mesmo ramo/setor de atividade e mesma região geográfica associam-se formando um *pool* para promover a modernização tecnológica e gerencial através de

Em 1994, o programa da UNIPEM será disseminado também pelo interior do Estado atendendo os principais centros de desenvolvimento econômico do Paraná como Londrina, Maringá, Cascavel e Pato Branco.

Na opinião de Hélio Cadore, presidente do SEBRAE-PR, a UNIPEM representa uma mudança na cultura empresarial. "Não adianta só fazer cálculos de custo, fluxo de caixa, etc. Precisa de uma visão diferente, pensar o futuro, ter visão do futuro, estar aberto às mudanças que estão acontecendo. A idéia é levar ao pequeno empresário outro conteúdo, em cima da competitividade, da qualidade total, das novas relações com funcionários, alianças estratégicas com outras empresas. Como estará meu setor daqui a dez anos? Vamos instrumentalizar o empresário para o futuro, para que ele não venha a ser atropelado por ele".

5.4.4. Bom Emprego Industrial Urbano

Este programa criado em julho de 1992, pelo Governo do Estado do Paraná, sob a coordenação da Secretaria Especial da Indústria e Comércio e operacionalizado pelo Banestado - através da carteira de Fomento, financia a implantação, expansão e modernização da pequena e microempresa industrial no Paraná, objetivando o desenvolvimento do Estado via geração de novos empregos, mantendo os existentes, fixando o homem no seu meio e possibilitando dar maior valor ao seu produto.

Os beneficiários deste programa são: Empresas existentes - com faturamento bruto no ano de 1993 de, no máximo, CR\$ 80.000.000,00 (Oitenta Milhões de Cruzeiros Reais) e Empresas em implantação - com faturamento bruto projetado para 12 meses após a implantação do Projeto de, no máximo, CR\$ 229.591.000,00, (Duzentos e Vinte e Nove

investimentos compartilhados, ações de cooperação e associativismo lucrativo. A assessoria técnica multiespecializada, o envolvimento de parceiros institucionais, o surgimento de lideranças locais anteriormente latentes, as questões de qualidade e meio ambiente e a cooperação inter-empresas são alguns aspectos inerentes ao processo e observados nas experiências dos pólos de Americana, setor de confecções, e de Itú, setor de cerâmica vermelha, projetos piloto do Pólo de Modernização Empresarial para Eficiência Coletiva.

Milhões Quinhentos e Noventa e Um Mil Cruzeiros Reais)⁶⁰ data-base março/94.

As linhas de financiamento são para os investimentos fixo e capital de giro, ou seja, construções civis, máquinas e equipamentos novos e usados (com menos de cinco anos) e aquisição de matéria-prima. O programa financia até 80% do valor do projeto em qualquer modalidade de operação, limitado a CR\$ 38.142.619,00 (Trinta e Oito Milhões Cento e Quarenta e Dois Mil Seiscentos e Dezenove Cruzeiros Reais)⁶¹. Não são financiáveis: terrenos, capital de giro puro e capital de giro para olarias e pedreiras, mesmo que atrelado ao investimento fixo.

O financiamento pode ser de longo prazo, até cinco anos para pagamento, com juros de 6% a.a., o período de carência é de até um ano, após o qual passa a capitalizar os juros. E, para as empresas que mantiverem os empregos gerados é concedido o benefício de redução de 10% da Correção Monetária, incidente sobre o saldo devedor. Sendo que o número de empregos gerados deverá ser proporcional ao empréstimo efetuado conforme tabela de financiamento do Banco, que vai de no mínimo dois empregos para o mínimo de empréstimo, até a exigência de no mínimo de seis empregos gerados para o teto máximo de financiamento.

No seu primeiro ano de funcionamento, o programa gerou 1776 operações representando CR\$ 31,7 bilhões de investimentos e cerca de CR\$ 22,9 bilhões de financiamento⁶², os quais geraram 12.046 novos empregos e mantiveram 13.976 empregos. Sendo que 233 municípios foram atendidos pelo Programa em todo o Paraná e 250 empresas já estão em fase de amortização.

Além deste financiamento exclusivo do Paraná, as PMEs deste Estado, ainda contam com outras linhas de financiamento abrangentes para todo o Brasil, como: Caixa Econômica Federal (CEF / GIRO) exclusivo para capital de giro ; MIPEM - INVESTIMENTO do Banco do Brasil vinculado exclusivamente ao SEBRAE ; FINAME

⁶⁰Correspondendo a cerca de US\$ 120,000.00 de faturamento bruto no ano de 1993 e US\$ 350,000.00 com faturamento bruto projetado para 12 meses após a implantação do projeto. (referência março de 1994).

⁶¹Correspondendo a cerca de US\$ 60,000.00 em março de 1994.

⁶²Este programa não utiliza indexador para atualização monetária dos valores.

AUTOMÁTICO / BNDES ; POC AUTOMÁTICO / BNDES ; PROGRAMA DE COMERCIALIZAÇÃO EXTERNA / BNDES ; FINANCIAMENTO À IMPORTAÇÃO / BNDES ; FINEM / BNDES ; FRANCHISING / BANCO DO BRASIL ; PRESTAÇÃO DE FIANÇA / BANCO DO BRASIL ; LAQFINEP (Implantação da Qualidade Total) ; PATME / FINEP; ADTEM / FINEP e EMBRATUR / FUNGETUR.

5.4.5. Programa Paranaense de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Micro e Pequena Empresa- PADT/BRDE

Este programa está sendo implantado neste ano, por meio de um convênio entre o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) e a Secretaria de Indústria e Comércio, Ensino Superior, Ciência e Tecnologia (SETI), com o objetivo de viabilizar, através do aporte de recursos financeiros, projetos voltados ao desenvolvimento de novos produtos, processos e sistemas, e/ou aperfeiçoamento nos já existentes, nas micro e pequenas empresas paranaenses.

Os recursos do Programa contemplarão: Projetos que visem a pesquisa e o desenvolvimento de novos materiais, produtos, processos e sistemas; Projetos que visem o aperfeiçoamento de produtos, processos e sistemas já existentes; Transferência de tecnologia; Comercialização pioneira; Implantação de sistemas de qualidade; Registro e manutenção de patentes no país e no exterior.

Os beneficiários são as micro e pequenas empresas industriais paranaenses de base tecnológica inovadora, podendo ser também financiado o sócio para aumentar o capital da empresa. As empresas classificadas como beneficiárias deverão ter uma receita operacional líquida anual equivalente a US\$ 750.000,00. E, no caso de empresas recém-constituídas as receitas operacionais líquidas para os próximos 12 meses não poderão superar o equivalente a US\$ 1.500.000,00.

Poderão ser financiados: Obras civis; Instalação, máquinas e equipamentos; Treinamento de mão-de-obra; Aquisição e desenvolvimento de software e Capital de Giro. O limite de financiamento é de até 80% do investimento total. O teto máximo de financiamento será equivalente a US\$ 20.000,00. O prazo de financiamento é de até 5 anos

com 12 meses de carência e com amortização em 48 parcelas mensais e sucessivas. Os juros são de 6% a.a., acrescidos da correção monetária, correspondente a 90% da TR (Taxa de Referência), pagos trimestralmente no período da carência.

5.4.6. Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade

O governo japonês, através do seu Ministério da Indústria Comércio e Turismo, vai trazer para o Brasil, até julho deste ano, a Japan Productivity Center (JPC) através de um convênio com o governo Federal e a cidade escolhida para sua implantação foi Curitiba. Segundo Katsuyoshi Wada, consultor da JPC, "há no Estado muita vontade para se implantar metodologias de gestão empresarial, com ênfase para a qualidade como as japonesas". Este projeto deverá se irradiar posteriormente para mais cinco Estados do Centro-Sul do País.

A JPC é uma organização privada constituída em 1955 com o objetivo de apoiar a reconstrução do setor produtivo japonês, com base no relacionamento entre a classe empresarial e a classe trabalhadora, pelo apoio à inovação tecnológica, disseminação de informações para a pequena e média empresa e pelo intercâmbio internacional com instituições similares e cooperação com países em desenvolvimento. Wada salienta que: "Nós somente ensinamos a maneira de aumentar a produção com qualidade através do treinamento de um certo percentual de pessoas e sempre buscando o desenvolvimento das próprias idéias existentes no local onde o programa é aplicado para que elas possam fluir de maneira mais rápida e melhor".

O investimento total deste programa será de US\$ 18 milhões e cada um dos dois governos financiará a metade, dentro de uma previsão mínima de duração do programa de cinco anos que, inclusive, poderá ser alongada, como em Cingapura, onde durou sete anos (1983 a 1990).

A sistemática do programa inclui a vinda de técnicos e consultores japoneses especialistas em elevação dos níveis de qualidade e produtividade, que vão trabalhar em áreas específicas voltadas principalmente para o treinamento de Recursos Humanos de empresas. Depois, as próprias empresas escolhidas para participar do projeto vão espalhar

para outros Estados brasileiros a experiência desses técnicos.

O projeto é aplicável em todos os tipo de empresas. Em Cingapura foi aplicado em empresas estatais, mas a prioridade é para a área industrial.

Neste ponto o Paraná possui um meio ambiente muito favorável para sustentar esses projetos, já que possui milhares de pequenas empresas industriais e pessoas inteligentes e entusiasmadas para o desenvolvimento dos projetos.

O resultado final deste projeto é uma possível aliança estratégica entre os dois países que possibilitará a ampliação dos investimentos japoneses no Brasil. Além disso, o Brasil poderá se transformar num centro distribuidor de produtos de alta tecnologia para outros países. (Katsuyoshi Wada)⁶³

Esta ambiência específica do Paraná, mostra como as instituições voltadas ao desenvolvimento tecnológico do país estão se reestruturando e buscando aberturas maiores de acesso ao conhecimento científico para um segmento de empresas que têm mais dificuldade em desenvolvê-lo, por todas as razões até aqui analisadas. E pode ainda nos mostrar que isso é apenas o começo e que existe condições de se fazer muito mais.

⁶³Entrevista publicada na Revista **PR & COMPANHIA- ECONOMIA E NEGÓCIOS** do SISTEMA FIEP ANO 1 No. 1/DEZEMBRO de 1993.pág4.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As PMEs não assumiram o domínio da dinâmica do processo capitalista de produção no entanto, sua sobrevivência, enquanto segmento, se perpetua ao longo do desenvolvimento deste processo. A produção de pequena escala hoje, não é simplesmente fruto de pressões e limitações mas principalmente (dado o novo paradigma tecnológico), de oportunidade e iniciativa. O caminho para a expansão deste segmento, pode ser árduo, dependendo até do grau de desenvolvimento do país em que está inserido, mas não é necessariamente um caminho bloqueado. Assim sendo, deixamos de discutir se as pequenas empresas têm ou não, potencial de crescimento e emprego e passamos a discutir quais as condições para isto.

Diante do movimento de globalização da economia internacional, as grandes empresas continuam a manter o controle do processo produtivo, contudo, o quadro de incertezas ampliado pelo ambiente de reestruturação que vivemos modernamente, tem imposto processos de externalizações (como desintegração vertical e terceirizações, por exemplo) como resposta às mudanças do mercado, ou seja, a busca de maior flexibilidade como instrumento de maior competitividade, pela maior capacidade de adaptação às flutuações do meio interno e/ou externo.

Sendo assim, apesar da grande heterogeneidade das PMEs e das características estruturais pertinentes às GEs, atuantes no cenário capitalista atual, desenhada a partir da década de 60 com a microeletrônica, e desde a década de 70 com os microprocessadores e a mecatrônica, delinea-se uma característica em comum entre estes agentes econômicos, ou seja, a busca de uma maior flexibilidade, passando de um modelo de produção em massa com produtos padronizados, para um modelo com "especialização flexível".

Ao se falar em PMEs, por meio de um estudo regional, nos deparamos com duas grandes dificuldades ao longo do processo. A primeira sem dúvida nenhuma está no universo extremamente abrangente em que elas se apresentam, que se expressa desde a dificuldade de se conceituar e classificar estas empresas até a dificuldade em se determinar

parâmetros de apoio, por parte das políticas governamentais. E a segunda está em se tratar uma questão regional que não pode ser descolada do processo de integração em que se desenvolve a industrialização brasileira.

Assumindo estas dificuldades, tratamos as PME's como sendo um segmento importante neste momento atual de transição. E, hoje está acontecendo um fato extremamente relevante, no mercado internacional, que segundo Mônaco⁶⁴ é muito importante para a ciência e tecnologia, ou seja, as grandes multinacionais buscam pequenas empresas para desenvolver tecnologia. Isso porque essas pequenas empresas são mais ágeis, menos burocratizadas e, em geral, criativas, o que permite maior eficiência no processo de geração do conhecimento.

Nos países desenvolvidos o apoio às PME's faz parte de uma política seletiva caracterizada por apoio a setores específicos que têm grande contribuição para o desenvolvimento industrial tanto no curto como no longo prazo, a partir do qual são definidos os papéis e espaços que cabem a cada unidade produtiva.

Nos países subdesenvolvidos as PME's sofrem pressões maiores quanto a participação política do Estado. Os programas de apoio às PME's neste países resumem-se muitas vezes em ações marginais, paternalistas e frágeis, não consubstanciando-se numa verdadeira política econômica industrial e tecnológica hegemônica definidora de rumos e diretrizes à uma industrialização que estabeleça metas para o desenvolvimento das PME's. E neste contexto, torna-se importante as ações coletivas advindas do agrupamento de PME's que fortifiquem os anseios deste segmento econômico. As economias frutificadas neste processo podem ser mais potencializadas via aparato institucional que podem significar vantagens estruturais para um conjunto de PME's.

Observando do ponto de vista global, existem elementos comuns que se apresentam tanto para as PME's em países desenvolvidos como para os subdesenvolvidos. Estes elementos representam o apoio para as PME's se expandirem e até mesmo

⁶⁴Conforme palestra proferida na USP em agosto de 1993, por Lourival Carmo Mônaco, presidente da FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos)

sobreviverem, tendo como pano de fundo primordial a institucionalização ou não da intervenção estatal onde as PMEs se encontram. Mas a verdade que não podemos negar é que, em se tratando de empresas de pequenos capitais, num país como o Brasil por exemplo, onde as dificuldades de recursos são maiores dado a instabilidade econômica do país, a capacidade de auto-financiamento e a frágil participação do Estado enquanto órgão financiador deste processo, podemos nos deparar com um entrave para o processo de inserção competitiva das PMEs.

O papel das PMEs no processo de industrialização capitalista continua sendo de fundamental importância, como vimos no capítulo 3 deste trabalho. No Brasil, o renascimento do debate a cerca das PMEs, na década de 80, situava-se num contexto de busca de flexibilidade, de reavaliação da aplicação de recursos e na relação inter e intra-firmas e, na década de 90, dado o processo de mudanças na economia mundial, está fazendo com que as empresas brasileiras retornem a questionar sobre qual o modelo de crescimento que queremos adotar e que política industrial e tecnológica teremos que seguir.

Quando centramos nossa análise no Estado do Paraná, observamos que a evolução de seu processo histórico de industrialização permitiu um desenvolvimento mais lento da concentração capitalista, vis-à-vis o nacional, configurando-se maiores espaços para as PMEs.

E quando analisamos o perfil do dirigente da pequena empresa do Paraná no capítulo 5 deste trabalho, centrando nossa análise nas micro e pequenas empresas paranaenses, por meio da pesquisa desenvolvida, para o ano de 1993 buscamos avaliar este segmento por meio de parâmetros qualitativos na tentativa de delinear uma mudança na capacidade de maior inserção no sistema capitalista.

A análise por ramos da indústria desenvolvida pelo SEBRAE-PR reveste-se de uma importância toda especial, na tentativa de buscar caracterizar em cada ramo, quais as reais condições que se apresentam para o crescimento das PMEs competitivamente. O ramo, constitui o contexto mais imediato no qual os pequenos produtores operam, e então é o fórum no qual muitas das hipóteses que formam o paradigma geral podem ser mais

facilmente investigadas e testadas. Sendo que os estudos específicos de ramos devem situar-se dentro de investigações mais amplas que envolvam a questão do desenvolvimento das economias nacional e internacional. (Schmitz, 1982: 194)

O resultado da análise, nos mostra sinais de mudanças que estão sendo incorporadas rapidamente (desde o início de 1990) pelos dirigentes das pequenas empresas. Estas mudanças qualitativas vão desde a necessidade de pesquisa tecnológica, informatização, comportamento inovador, atualização tecnológica, passando pelas mudanças de cunho organizacionais e até com relação ao meio externo, onde clientes, fornecedores e concorrente passam a agir como elementos dinamizadores de mudanças internas nas PMEs.

Com relação ao meio externo as empresas consideram importante uma mudança de postura e passam a encarar os "clientes", "fornecedores" e "concorrentes" como agentes de "mudanças" tanto operacional como organizacional na empresa, abrindo possibilidades de "parcerias estratégicas" que trazem maior eficiência coletiva.

No que se refere ao aparato institucional de embasamento para crescimento das PMEs, ele traduz-se numa questão estratégica que deveria fazer parte de uma política diretiva governamental mais ampla que tratasse a questão não do ponto de vista individual mas de uma seleção de PMEs e/ou de ramos e, suas potencialidades para o crescimento com competitividade.

Neste sentido, a "ambiência" desenvolvida como apoio institucional às PMEs no Estado do Paraná é bastante qualitativa e, dado a importância do papel destas empresas na economia estadual poderia ser mais fortificada por meio de políticas de desenvolvimento industrial mais diretas, através da seleção de ramos ou grupos de empresas que poderiam representar um pólo de modernização empresarial, tanto com vistas a atender o mercado interno nacional, como o externo (como o Mercosul, por exemplo).

De fato o conjunto de instituições de fomento ao desenvolvimento tecnológico e apoio às PMEs recentemente instituído no Paraná (centrado, basicamente, em Curitiba) é uma evidência clara das pré-condições disponíveis para uma inserção competitiva destas

empresas. No entanto, não se constitui em razão suficiente.

Na verdade, o resultado da pesquisa, nos leva a concluir que existem sinais positivos que, no longo prazo, podem representar possibilidades de espaços competitivos para as PMEs. Contudo, a análise não pode ser isolada. O papel desempenhado por estas empresas na economia nacional é fundamental para o processo de crescimento econômico. Desta forma, a maior capacidade de inserção das PMEs a nível estadual, nacional e mundial só será possível se estiver contida numa política industrial e tecnológica governamental, cujo alicerce básico seja o fortalecimento da economia via estabilização econômica, com vistas à competitividade mundial.

ANEXOS

QUADRO A1 -BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1960

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	1.672	389	42	29	2.132
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	15.178	2.166	125	72	17.541
METALÚRGICA	3.108	1.425	180	129	4.842
MECÂNICA	831	742	74	42	1.689
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	429	431	75	47	982
MATERIAL TRANSPORTE	1.372	592	72	57	2.093
MADEIRA	8.965	2.113	51	7	11.136
MOBILIÁRIO	6.920	1.165	43	16	8.144
PAPEL E PAPELÃO	303	362	60	33	758
BORRACHA	156	155	15	13	339
COURO E PELES	1.933	375	23	8	2.339
QUÍMICA	1.015	614	76	56	1.761
PROD. FARM. E MEDIC.	211	233	32	28	504
PROD. PERF. SABÃO E VELA	830	204	18	9	1.061
PROD. MAT. PLÁSTICAS	141	137	11	6	295
TÊXTIL	2.089	1.599	232	332	4.252
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	5.787	1.694	107	33	7.621
PROD. ALIMENTARES	30.059	2.715	233	147	33.154
BEBIDAS	2.373	535	30	24	2.962
FUMO	170	77	12	14	273
EDITORIAL E GRÁFICA	2.362	919	63	39	3.383
DIVERSAS	1.591	561	40	20	2.212
TOTAL	87.495	19.203	1.614	1.161	109.473

Fonte: IBGE (1960)

QUADRO A2 -BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1960

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	78,4%	18,2%	2,0%	1,4%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	86,5%	12,3%	0,7%	0,4%	100,0%
METALÚRGICA	64,2%	29,4%	3,7%	2,7%	100,0%
MECÂNICA	49,2%	43,9%	4,4%	2,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	43,7%	43,9%	7,6%	4,8%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	65,6%	28,3%	3,4%	2,7%	100,0%
MADEIRA	80,5%	19,0%	0,5%	0,1%	100,0%
MOBILIÁRIO	85,0%	14,3%	0,5%	0,2%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	40,0%	47,8%	7,9%	4,4%	100,0%
BORRACHA	46,0%	45,7%	4,4%	3,8%	100,0%
COURO E PELES	82,6%	16,0%	1,0%	0,3%	100,0%
QUÍMICA	57,6%	34,9%	4,3%	3,2%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	41,9%	46,2%	6,3%	5,6%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	78,2%	19,2%	1,7%	0,8%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	47,8%	46,4%	3,7%	2,0%	100,0%
TÊXTIL	49,1%	37,6%	5,5%	7,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	75,9%	22,2%	1,4%	0,4%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	90,7%	8,2%	0,7%	0,4%	100,0%
BEBIDAS	80,1%	18,1%	1,0%	0,8%	100,0%
FUMO	62,3%	28,2%	4,4%	5,1%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	69,8%	27,2%	1,9%	1,2%	100,0%
DIVERSAS	71,9%	25,4%	1,8%	0,9%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

QUADRO A3 -BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1960

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	96,7 %	98,6 %	1,4 %	100,0 %
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,9 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
METALÚRGICA	93,6 %	97,3 %	2,7 %	100,0 %
MECÂNICA	93,1 %	97,5 %	2,5 %	100,0 %
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	87,6 %	95,2 %	4,8 %	100,0 %
MATERIAL TRANSPORTE	93,8 %	97,3 %	2,7 %	100,0 %
MADEIRA	99,5 %	99,9 %	0,1 %	100,0 %
MOBILIÁRIO	99,3 %	99,8 %	0,2 %	100,0 %
PAPEL E PAPELÃO	87,7 %	95,6 %	4,4 %	100,0 %
BORRACHA	91,7 %	96,2 %	3,8 %	100,0 %
COURO E PELES	98,7 %	99,7 %	0,3 %	100,0 %
QUÍMICA	92,5 %	96,8 %	3,2 %	100,0 %
PROD. FARM. E MEDIC.	88,1 %	94,4 %	5,6 %	100,0 %
PROD. PERF. SABÃO E VELA	97,5 %	99,2 %	0,8 %	100,0 %
PROD. MAT. PLÁSTICAS	94,2 %	98,0 %	2,0 %	100,0 %
TÊXTIL	86,7 %	92,2 %	7,8 %	100,0 %
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	98,2 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
PROD. ALIMENTARES	98,9 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
BEBIDAS	98,2 %	99,2 %	0,8 %	100,0 %
FUMO	90,5 %	94,9 %	5,1 %	100,0 %
EDITORIAL E GRÁFICA	97,0 %	98,8 %	1,2 %	100,0 %
DIVERSAS	97,3 %	99,1 %	0,9 %	100,0 %

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A4 -BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	807	732	53	34	1.626
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	4801	3339	171	105	8.416
METALÚRGICA	1891	2662	323	198	5.074
MECÂNICA	1197	1957	214	128	3.496
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	514	882	147	101	1.644
MATERIAL TRANSPORTE	647	1006	124	107	1.884
MADEIRA	2596	3107	98	18	5.819
MOBILIÁRIO	2080	2058	96	18	4.252
PAPEL E PAPELÃO	240	623	112	46	1.021
BORRACHA	320	182	29	22	553
COURO E PELES	231	359	36	12	638
QUÍMICA	678	1046	124	68	1.916
PROD. FARM. E MEDIC.	99	245	51	33	428
PROD. PERF. SABÃO E VELA	255	238	21	15	529
PROD. MAT. PLÁSTICAS	331	608	60	26	1.025
TÊXTIL	1126	2165	319	345	3.955
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	2175	2452	210	77	4.914
PROD. ALIMENTARES	12166	4141	372	212	16.891
BEBIDAS	990	700	64	31	1.785
FUMO	28	32	15	19	94
EDITORIAL E GRÁFICA	1549	1653	94	50	3.346
DIVERSAS	859	1022	72	30	1.983
TOTAL	35580	31209	2805	1695	71289

Fonte: IBGE (1970)

QUADRO A5 -BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	49,6%	45,0%	3,3%	2,1%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	57,0%	39,7%	2,0%	1,2%	100,0%
METALÚRGICA	37,3%	52,5%	6,4%	3,9%	100,0%
MECÂNICA	34,2%	56,0%	6,1%	3,7%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	31,3%	53,6%	8,9%	6,1%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	34,3%	53,4%	6,6%	5,7%	100,0%
MADEIRA	44,6%	53,4%	1,7%	0,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	48,9%	48,4%	2,3%	0,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	23,5%	61,0%	11,0%	4,5%	100,0%
BORRACHA	57,9%	32,9%	5,2%	4,0%	100,0%
COURO E PELES	36,2%	56,3%	5,6%	1,9%	100,0%
QUÍMICA	35,4%	54,6%	6,5%	3,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	23,1%	57,2%	11,9%	7,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	48,2%	45,0%	4,0%	2,8%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	32,3%	59,3%	5,9%	2,5%	100,0%
TÊXTIL	28,5%	54,7%	8,1%	8,7%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	44,3%	49,9%	4,3%	1,6%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	72,0%	24,5%	2,2%	1,3%	100,0%
BEBIDAS	55,5%	39,2%	3,6%	1,7%	100,0%
FUMO	29,8%	34,0%	16,0%	20,2%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	46,3%	49,4%	2,8%	1,5%	100,0%
DIVERSAS	43,3%	51,5%	3,6%	1,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

QUADRO A6 -BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	94,6%	97,9%	2,1%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	96,7%	98,8%	1,2%	100,0%
METALÚRGICA	89,7%	96,1%	3,9%	100,0%
MECÂNICA	90,2%	96,3%	3,7%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	84,9%	93,9%	6,1%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	87,7%	94,3%	5,7%	100,0%
MADEIRA	98,0%	99,7%	0,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	97,3%	99,6%	0,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	84,5%	95,5%	4,5%	100,0%
BORRACHA	90,8%	96,0%	4,0%	100,0%
COURO E PELES	92,5%	98,1%	1,9%	100,0%
QUÍMICA	90,0%	96,5%	3,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	80,4%	92,3%	7,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	93,2%	97,2%	2,8%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	91,6%	97,5%	2,5%	100,0%
TÊXTIL	83,2%	91,3%	8,7%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	94,2%	98,4%	1,6%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	96,5%	98,7%	1,3%	100,0%
BEBIDAS	94,7%	98,3%	1,7%	100,0%
FUMO	63,8%	79,8%	20,2%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	95,7%	98,5%	1,5%	100,0%
DIVERSAS	94,9%	98,5%	1,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A7 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	990	714	60	52	1.816
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	7.047	4.610	211	165	12.033
METALÚRGICA	3.380	4.574	492	434	8.880
MECÂNICA	1.932	4.249	555	374	7.110
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	611	1.321	196	195	2.323
MATERIAL TRANSPORTE	995	1.655	160	222	3.032
MADEIRA	4.195	4.567	132	64	8.958
MOBILIÁRIO	2.722	2.549	142	64	5.477
PAPEL E PAPELÃO	302	874	126	95	1.397
BORRACHA	382	582	50	42	1.056
COURO E PELES	244	344	48	41	677
QUÍMICA	1.012	1.605	158	114	2.889
PROD. FARM. E MEDIC.	94	286	55	41	476
PROD. PERF. SABÃO E VELA	326	300	22	23	671
PROD. MAT. PLÁSTICAS	527	1.131	109	68	1.835
TÊXTIL	1.581	2.491	422	454	4.948
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	3.274	3.917	341	254	7.786
PROD. ALIMENTARES	15.959	7.239	413	353	23.964
BEBIDAS	675	689	68	50	1.482
FUMO	57	48	13	33	151
EDITORIAL E GRÁFICA	2.296	2.343	99	75	4.813
DIVERSAS	1.084	1.341	105	63	2.593
TOTAL	49.685	47.429	3.977	3.276	104.367

Fonte: IBGE (1975)

QUADRO A8 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	54,5%	39,3%	3,3%	2,9%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	58,6%	38,3%	1,8%	1,4%	100,0%
METALÚRGICA	38,1%	51,5%	5,5%	4,9%	100,0%
MECÂNICA	27,2%	59,8%	7,8%	5,3%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	26,3%	56,9%	8,4%	8,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	32,8%	54,6%	5,3%	7,3%	100,0%
MADEIRA	46,8%	51,0%	1,5%	0,7%	100,0%
MOBILIÁRIO	49,7%	46,5%	2,6%	1,2%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	21,6%	62,6%	9,0%	6,8%	100,0%
BORRACHA	36,2%	55,1%	4,7%	4,0%	100,0%
COURO E PELES	36,0%	50,8%	7,1%	6,1%	100,0%
QUÍMICA	35,0%	55,6%	5,5%	3,9%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	19,7%	60,1%	11,6%	8,6%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	48,6%	44,7%	3,3%	3,4%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	28,7%	61,6%	5,9%	3,7%	100,0%
TÊXTIL	32,0%	50,3%	8,5%	9,2%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	42,0%	50,3%	4,4%	3,3%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	66,6%	30,2%	1,7%	1,5%	100,0%
BEBIDAS	45,5%	46,5%	4,6%	3,4%	100,0%
FUMO	37,7%	31,8%	8,6%	21,9%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	47,7%	48,7%	2,1%	1,6%	100,0%
DIVERSAS	41,8%	51,7%	4,0%	2,4%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

QUADRO A9 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	93,8%	97,1%	2,9%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	96,9%	98,6%	1,4%	100,0%
METALÚRGICA	89,6%	95,1%	4,9%	100,0%
MECÂNICA	86,9%	94,7%	5,3%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	83,2%	91,6%	8,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	87,4%	92,7%	7,3%	100,0%
MADEIRA	97,8%	99,3%	0,7%	100,0%
MOBILIÁRIO	96,2%	98,8%	1,2%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	84,2%	93,2%	6,8%	100,0%
BORRACHA	91,3%	96,0%	4,0%	100,0%
COURO E PELES	86,9%	93,9%	6,1%	100,0%
QUÍMICA	90,6%	96,1%	3,9%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	79,8%	91,4%	8,6%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	93,3%	96,6%	3,4%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	90,4%	96,3%	3,7%	100,0%
TÊXTIL	82,3%	90,8%	9,2%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	92,4%	96,7%	3,3%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	96,8%	98,5%	1,5%	100,0%
BEBIDAS	92,0%	96,6%	3,4%	100,0%
FUMO	69,5%	78,1%	21,9%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	96,4%	98,4%	1,6%	100,0%
DIVERSAS	93,5%	97,6%	2,4%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A10 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	3.061	1.070	60	60	4.251
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	32.822	7.078	339	146	40.385
METALÚRGICA	7.849	5.349	745	389	14.332
MECÂNICA	3.010	5.433	866	403	9.712
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	1.022	1.749	344	212	3.327
MATERIAL TRANSPORTE	1.771	1.738	226	227	3.962
MADEIRA	14.630	5.686	238	66	20.620
MOBILIÁRIO	9.062	3.241	227	60	12.590
PAPEL E PAPELÃO	419	979	193	101	1.692
BORRACHA	442	717	68	41	1.268
COURO E PELES	1.070	431	84	28	1.613
QUÍMICA	1.121	1.817	299	116	3.353
PROD. FARM. E MEDIC.	102	290	69	28	489
PROD. PERF. SABÃO E VELA	506	373	27	18	924
PROD. MAT. PLÁSTICAS	784	1.558	225	73	2.640
TÊXTIL	2.232	2.839	546	397	6.014
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	8.368	6.001	595	280	15.244
PROD. ALIMENTARES	37.150	10.062	657	326	48.195
BEBIDAS	1.892	729	93	41	2.755
FUMO	108	66	16	28	218
EDITORIAL E GRÁFICA	5.272	2.825	139	56	8.292
DIVERSAS	2.346	1.627	160	55	4.188
TOTAL	135.039	61.658	6.216	3.151	206.064

Fonte: IBGE (1980)

QUADRO A11 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	72,0%	25,2%	1,4%	1,4%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	81,3%	17,5%	0,8%	0,4%	100,0%
METALÚRGICA	54,8%	37,3%	5,2%	2,7%	100,0%
MECÂNICA	31,0%	55,9%	8,9%	4,1%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	30,7%	52,6%	10,3%	6,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	44,7%	43,9%	5,7%	5,7%	100,0%
MADEIRA	71,0%	27,6%	1,2%	0,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	72,0%	25,7%	1,8%	0,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	24,8%	57,9%	11,4%	6,0%	100,0%
BORRACHA	34,9%	56,5%	5,4%	3,2%	100,0%
COURO E PELES	66,3%	26,7%	5,2%	1,7%	100,0%
QUÍMICA	33,4%	54,2%	8,9%	3,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	20,9%	59,3%	14,1%	5,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	54,8%	40,4%	2,9%	1,9%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	29,7%	59,0%	8,5%	2,8%	100,0%
TÊXTIL	37,1%	47,2%	9,1%	6,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	54,9%	39,4%	3,9%	1,8%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	77,1%	20,9%	1,4%	0,7%	100,0%
BEBIDAS	68,7%	26,5%	3,4%	1,5%	100,0%
FUMO	49,5%	30,3%	7,3%	12,8%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	63,6%	34,1%	1,7%	0,7%	100,0%
DIVERSAS	56,0%	38,8%	3,8%	1,3%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

QUADRO A12 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	97,2%	98,6%	1,4%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,8%	99,6%	0,4%	100,0%
METALÚRGICA	92,1%	97,3%	2,7%	100,0%
MECÂNICA	86,9%	95,9%	4,1%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	83,3%	93,6%	6,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	88,6%	94,3%	5,7%	100,0%
MADEIRA	98,5%	99,7%	0,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	97,7%	99,5%	0,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	82,6%	94,0%	6,0%	100,0%
BORRACHA	91,4%	96,8%	3,2%	100,0%
COURO E PELES	93,1%	98,3%	1,7%	100,0%
QUÍMICA	87,6%	96,5%	3,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	80,2%	94,3%	5,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	95,1%	98,1%	1,9%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	88,7%	97,2%	2,8%	100,0%
TÊXTIL	84,3%	93,4%	6,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	94,3%	98,2%	1,8%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	98,0%	99,3%	0,7%	100,0%
BEBIDAS	95,1%	98,5%	1,5%	100,0%
FUMO	79,8%	87,2%	12,8%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	97,6%	99,3%	0,7%	100,0%
DIVERSAS	94,9%	98,7%	1,3%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A13 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1985

Atividade	MICRO	PEQUENA	MEDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	1.799	654	66	69	2.588
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	22.587	4.854	282	133	27.856
METALÚRGICA	12.631	4.079	669	372	17.751
MECÂNICA	4.619	4.171	800	336	9.926
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	1.430	1.678	351	248	3.707
MATERIAL TRANSPORTE	1.972	1.348	210	224	3.754
MADEIRA	12.542	3.916	182	65	16.705
MOBILIÁRIO	10.241	2.665	213	64	13.183
PAPEL E PAPELÃO	428	918	184	103	1.633
BORRACHA	447	668	68	44	1.227
COURO E PELES	929	382	96	43	1.450
QUÍMICA	978	1.659	366	182	3.185
PROD. FARM. E MEDIC.	112	279	68	28	487
PROD. PERF. SABÃO E VELA	564	350	29	15	958
PROD. MAT. PLÁSTICAS	869	1.433	224	90	2.616
TÊXTIL	2.134	1.809	480	322	4.745
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	14.768	6.446	712	435	22.361
PROD. ALIMENTARES	31.272	7.763	724	390	40.149
BEBIDAS	1.650	642	96	47	2.435
FUMO	78	55	17	32	182
EDITORIAL E GRÁFICA	5.836	2.198	137	56	8.227
DIVERSAS	3.567	1.801	195	83	5.646
TOTAL	131.453	49.768	6.169	3.381	190.771

Fonte: IBGE (1985)

QUADRO A14 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1985

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	69,5%	25,3%	2,6%	2,7%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	81,1%	17,4%	1,0%	0,5%	100,0%
METALÚRGICA	71,2%	23,0%	3,8%	2,1%	100,0%
MECÂNICA	46,5%	42,0%	8,1%	3,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	38,6%	45,3%	9,5%	6,7%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	52,5%	35,9%	5,6%	6,0%	100,0%
MADEIRA	75,1%	23,4%	1,1%	0,4%	100,0%
MOBILIÁRIO	77,7%	20,2%	1,6%	0,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	26,2%	56,2%	11,3%	6,3%	100,0%
BORRACHA	36,4%	54,4%	5,5%	3,6%	100,0%
COURO E PELES	64,1%	26,3%	6,6%	3,0%	100,0%
QUÍMICA	30,7%	52,1%	11,5%	5,7%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	23,0%	57,3%	14,0%	5,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	58,9%	36,5%	3,0%	1,6%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	33,2%	54,8%	8,6%	3,4%	100,0%
TÊXTIL	45,0%	38,1%	10,1%	6,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	66,0%	28,8%	3,2%	1,9%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	77,9%	19,3%	1,8%	1,0%	100,0%
BEBIDAS	67,8%	26,4%	3,9%	1,9%	100,0%
FUMO	42,9%	30,2%	9,3%	17,6%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	70,9%	26,7%	1,7%	0,7%	100,0%
DIVERSAS	63,2%	31,9%	3,5%	1,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1985)

QUADRO A15 - BRASIL: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1985

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	94,8%	97,3%	2,7%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,5%	99,5%	0,5%	100,0%
METALÚRGICA	94,1%	97,9%	2,1%	100,0%
MECÂNICA	88,6%	96,6%	3,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	83,8%	93,3%	6,7%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	88,4%	94,0%	6,0%	100,0%
MADEIRA	98,5%	99,6%	0,4%	100,0%
MOBILIÁRIO	97,9%	99,5%	0,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	82,4%	93,7%	6,3%	100,0%
BORRACHA	90,9%	96,4%	3,6%	100,0%
COURO E PELES	90,4%	97,0%	3,0%	100,0%
QUÍMICA	82,8%	94,3%	5,7%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	80,3%	94,3%	5,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	95,4%	98,4%	1,6%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	88,0%	96,6%	3,4%	100,0%
TÊXTIL	83,1%	93,2%	6,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	94,9%	98,1%	1,9%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	97,2%	99,0%	1,0%	100,0%
BEBIDAS	94,1%	98,1%	1,9%	100,0%
FUMO	73,1%	82,4%	17,6%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	97,7%	99,3%	0,7%	100,0%
DIVERSAS	95,1%	98,5%	1,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A16 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1960

Atividade	MICRO	PEQUENA	MEDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	5.260	9.805	5.933	24.716	45.714
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	50.901	50.891	18.478	43.410	163.680
METALÚRGICA	11.183	40.129	27.139	95.828	174.279
MECÂNICA	3.473	22.370	10.948	25.357	62.148
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	1.695	14.017	11.891	30.301	57.904
MATERIAL TRANSPORTE	4.803	17.567	10.578	48.928	81.876
MADEIRA	29.954	47.871	7.520	2.477	87.822
MOBILIÁRIO	21.398	28.147	6.191	7.735	63.471
PAPEL E PAPELÃO	1.404	11.034	9.572	18.915	40.925
BORRACHA	748	5.208	2.646	12.276	20.878
COURO E PELES	5.216	11.026	3.645	4.828	24.715
QUÍMICA	3.614	18.392	11.831	42.681	76.518
PROD. FARM. E MEDIC.	932	7.480	4.937	13.717	27.066
PROD. PERF. SABÃO E VELA	2.558	5.294	3.026	3.836	14.714
PROD. MAT. PLÁSTICAS	609	4.266	1.651	3.157	9.683
TÊXTIL	7.470	48.554	37.404	234.869	328.297
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	20.605	45.320	15.690	16.384	97.999
PROD. ALIMENTARES	90.478	66.941	35.974	72.710	266.103
BEBIDAS	8.274	12.928	4.988	17.690	43.880
FUMO	613	2.310	2.113	8.133	13.169
EDITORIAL E GRÁFICA	9.549	23.210	8.789	19.077	60.625
DIVERSAS	5.589	15.106	6.039	11.176	37.910
TOTAL	286.326	507.866	246.983	758.201	1.799.376

Fonte: IBGE (1960)

QUADRO A17 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1960

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	11,5%	21,4%	13,0%	54,1%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	31,1%	31,1%	11,3%	26,5%	100,0%
METALÚRGICA	6,4%	23,0%	15,6%	55,0%	100,0%
MECÂNICA	5,6%	36,0%	17,6%	40,8%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,9%	24,2%	20,5%	52,3%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	5,9%	21,5%	12,9%	59,8%	100,0%
MADEIRA	34,1%	54,5%	8,6%	2,8%	100,0%
MOBILIÁRIO	33,7%	44,3%	9,8%	12,2%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	3,4%	27,0%	23,4%	46,2%	100,0%
BORRACHA	3,6%	24,9%	12,7%	58,8%	100,0%
COURO E PELES	21,1%	44,6%	14,7%	19,5%	100,0%
QUÍMICA	4,7%	24,0%	15,5%	55,8%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	3,4%	27,6%	18,2%	50,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	17,4%	36,0%	20,6%	26,1%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	6,3%	44,1%	17,1%	32,6%	100,0%
TÊXTIL	2,3%	14,8%	11,4%	71,5%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	21,0%	46,2%	16,0%	16,7%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	34,0%	25,2%	13,5%	27,3%	100,0%
BEBIDAS	18,9%	29,5%	11,4%	40,3%	100,0%
FUMO	4,7%	17,5%	16,0%	61,8%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	15,8%	38,3%	14,5%	31,5%	100,0%
DIVERSAS	14,7%	39,8%	15,9%	29,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

QUADRO A18 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1960

Atividade	MÍPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	33,0%	45,9%	54,1%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	62,2%	73,5%	26,5%	100,0%
METALÚRGICA	29,4%	45,0%	55,0%	100,0%
MECÂNICA	41,6%	59,2%	40,8%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	27,1%	47,7%	52,3%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	27,3%	40,2%	59,8%	100,0%
MADEIRA	88,6%	97,2%	2,8%	100,0%
MOBILIÁRIO	78,1%	87,8%	12,2%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	30,4%	53,8%	46,2%	100,0%
BORRACHA	28,5%	41,2%	58,8%	100,0%
COURO E PELES	65,7%	80,5%	19,5%	100,0%
QUÍMICA	28,8%	44,2%	55,8%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	31,1%	49,3%	50,7%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	53,4%	73,9%	26,1%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	50,3%	67,4%	32,6%	100,0%
TÊXTIL	17,1%	28,5%	71,5%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	67,3%	83,3%	16,7%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	59,2%	72,7%	27,3%	100,0%
BEBIDAS	48,3%	59,7%	40,3%	100,0%
FUMO	22,2%	38,2%	61,8%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	54,0%	68,5%	31,5%	100,0%
DIVERSAS	54,6%	70,5%	29,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A19 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	4.898	18.671	8.175	19.109	50.853
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	29.445	83.044	24.966	56.543	193.998
METALÚRGICA	11.953	79.128	49.265	116.618	256.964
MECÂNICA	7.529	61.474	32.909	72.142	174.054
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2.987	29.970	22.111	54.921	109.989
MATERIAL TRANSPORTE	4.129	29.026	19.296	70.880	123.331
MADEIRA	15.672	77.846	14.717	7.181	115.416
MOBILIÁRIO	12.961	51.638	13.741	7.597	85.937
PAPEL E PAPELÃO	1.435	20.617	17.566	24.290	63.908
BORRACHA	2.032	10.452	4.323	5.796	22.603
COURO E PELES	1.381	11.029	5.303	3.242	20.955
QUÍMICA	3.321	31.874	19.504	42.074	96.773
PROD. FARM. E MEDIC.	631	7.812	8.349	13.795	30.587
PROD. PERF. SABÃO E VELA	1.216	6.448	3.572	5.342	16.578
PROD. MAT. PLÁSTICAS	1.887	18.399	8.964	10.973	40.223
TÊXTIL	6.502	66.454	51.471	211.020	335.447
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	11.533	69.427	32.199	36.029	149.188
PROD. ALIMENTARES	43.808	101.877	58.204	94.004	297.893
BEBIDAS	5.642	17.438	10.420	16.926	50.426
FUMO	137	861	2.611	8.892	12.501
EDITORIAL E GRÁFICA	9.806	39.081	14.781	27.886	91.554
DIVERSAS	4.904	28.060	10.832	11.472	55.268
TOTAL	183.809	860.626	433.279	916.732	2.394.446

Fonte: IBGE (1970)

QUADRO A20 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	9,6%	36,7%	16,1%	37,6%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	15,2%	42,8%	12,9%	29,1%	100,0%
METALÚRGICA	4,7%	30,8%	19,2%	45,4%	100,0%
MECÂNICA	4,3%	35,3%	18,9%	41,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,7%	27,2%	20,1%	49,9%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	3,3%	23,5%	15,6%	57,5%	100,0%
MADEIRA	13,6%	67,4%	12,8%	6,2%	100,0%
MOBILIÁRIO	15,1%	60,1%	16,0%	8,8%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	2,2%	32,3%	27,5%	38,0%	100,0%
BORRACHA	9,0%	46,2%	19,1%	25,6%	100,0%
COURO E PELES	6,6%	52,6%	25,3%	15,5%	100,0%
QUÍMICA	3,4%	32,9%	20,2%	43,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	2,1%	25,5%	27,3%	45,1%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	7,3%	38,9%	21,5%	32,2%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	4,7%	45,7%	22,3%	27,3%	100,0%
TÊXTIL	1,9%	19,8%	15,3%	62,9%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	7,7%	46,5%	21,6%	24,2%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	14,7%	34,2%	19,5%	31,6%	100,0%
BEBIDAS	11,2%	34,6%	20,7%	33,6%	100,0%
FUMO	1,1%	6,9%	20,9%	71,1%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	10,7%	42,7%	16,1%	30,5%	100,0%
DIVERSAS	8,9%	50,8%	19,6%	20,8%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

QUADRO A21 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	46,3%	62,4%	37,6%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	58,0%	70,9%	29,1%	100,0%
METALÚRGICA	35,4%	54,6%	45,4%	100,0%
MECÂNICA	39,6%	58,6%	41,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	30,0%	50,1%	49,9%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	26,9%	42,5%	57,5%	100,0%
MADEIRA	81,0%	93,8%	6,2%	100,0%
MOBILIÁRIO	75,2%	91,2%	8,8%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	34,5%	62,0%	38,0%	100,0%
BORRACHA	55,2%	74,4%	25,6%	100,0%
COURO E PELES	59,2%	84,5%	15,5%	100,0%
QUÍMICA	36,4%	56,5%	43,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	27,6%	54,9%	45,1%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	46,2%	67,8%	32,2%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	50,4%	72,7%	27,3%	100,0%
TÊXTIL	21,7%	37,1%	62,9%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	54,3%	75,8%	24,2%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	48,9%	68,4%	31,6%	100,0%
BEBIDAS	45,8%	66,4%	33,6%	100,0%
FUMO	8,0%	28,9%	71,1%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	53,4%	69,5%	30,5%	100,0%
DIVERSAS	59,6%	79,2%	20,8%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A22 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	5.484	18.501	8.399	28.581	60.965
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	41.394	118.610	28.873	87.098	275.975
METALÚRGICA	20.325	141.947	68.637	200.814	431.723
MECÂNICA	11.688	140.269	75.252	160.893	388.102
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	3.670	46.235	26.857	98.501	175.263
MATERIAL TRANSPORTE	6.033	50.929	22.763	139.017	218.742
MADEIRA	25.331	117.169	17.321	23.044	182.865
MOBILIÁRIO	16.526	68.437	19.387	19.720	124.070
PAPEL E PAPELÃO	1.863	31.447	18.227	33.875	85.412
BORRACHA	2.333	16.126	6.953	20.233	45.645
COURO E PELES	1.431	11.599	6.283	15.063	34.376
QUÍMICA	5.494	51.339	22.015	46.551	125.399
PROD. FARM. E MEDIC.	612	9.689	7.610	15.026	32.937
PROD. PERF. SABÃO E VELA	1.818	8.202	2.845	8.053	20.918
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3.219	36.216	14.981	24.614	79.030
TÊXTIL	8.930	80.139	59.546	182.311	330.926
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	19.042	111.789	46.777	116.299	293.907
PROD. ALIMENTARES	87.610	162.603	58.147	140.651	449.011
BEBIDAS	3.947	18.175	9.386	18.869	50.377
FUMO	290	1.368	1.865	18.069	21.592
EDITORIAL E GRÁFICA	14.388	55.768	14.419	37.346	121.921
DIVERSAS	6.429	37.631	14.926	22.238	81.224
TOTAL	287.857	1.334.188	551.469	1.456.866	3.630.380

Fonte: IBGE (1975)

QUADRO A23 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	9,0%	30,3%	13,8%	46,9%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	15,0%	43,0%	10,5%	31,6%	100,0%
METALÚRGICA	4,7%	32,9%	15,9%	46,5%	100,0%
MECÂNICA	3,0%	36,1%	19,4%	41,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,1%	26,4%	15,3%	56,2%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	2,8%	23,3%	10,4%	63,6%	100,0%
MADEIRA	13,9%	64,1%	9,5%	12,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	13,3%	55,2%	15,6%	15,9%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	2,2%	36,8%	21,3%	39,7%	100,0%
BORRACHA	5,1%	35,3%	15,2%	44,3%	100,0%
COURO E PELES	4,2%	33,7%	18,3%	43,8%	100,0%
QUÍMICA	4,4%	40,9%	17,6%	37,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	1,9%	29,4%	23,1%	45,6%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	8,7%	39,2%	13,6%	38,5%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	4,1%	45,8%	19,0%	31,1%	100,0%
TÊXTIL	2,7%	24,2%	18,0%	55,1%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	6,5%	38,0%	15,9%	39,6%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	19,5%	36,2%	13,0%	31,3%	100,0%
BEBIDAS	7,8%	36,1%	18,6%	37,5%	100,0%
FUMO	1,3%	6,3%	8,6%	83,7%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	11,8%	45,7%	11,8%	30,6%	100,0%
DIVERSAS	7,9%	46,3%	18,4%	27,4%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

QUADRO A24 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	39,3%	53,1%	46,9%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	58,0%	68,4%	31,6%	100,0%
METALÚRGICA	37,6%	53,5%	46,5%	100,0%
MECÂNICA	39,2%	58,5%	41,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	28,5%	43,8%	56,2%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	26,0%	36,4%	63,6%	100,0%
MADEIRA	77,9%	87,4%	12,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	68,5%	84,1%	15,9%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	39,0%	60,3%	39,7%	100,0%
BORRACHA	40,4%	55,7%	44,3%	100,0%
COURO E PELES	37,9%	56,2%	43,8%	100,0%
QUÍMICA	45,3%	62,9%	37,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	31,3%	54,4%	45,6%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	47,9%	61,5%	38,5%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	49,9%	68,9%	31,1%	100,0%
TÊXTIL	26,9%	44,9%	55,1%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	44,5%	60,4%	39,6%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	55,7%	68,7%	31,3%	100,0%
BEBIDAS	43,9%	62,5%	37,5%	100,0%
FUMO	7,7%	16,3%	83,7%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	57,5%	69,4%	30,6%	100,0%
DIVERSAS	54,2%	72,6%	27,4%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A25 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	12.467	25.668	9.109	39.069	86.313
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	123.211	172.033	50.145	92.016	437.405
METALÚRGICA	32.289	164.896	116.025	218.519	531.729
MECÂNICA	13.580	186.361	129.424	208.781	538.146
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	4.756	57.855	54.593	126.290	243.494
MATERIAL TRANSPORTE	7.771	54.566	34.799	184.136	281.272
MADEIRA	55.877	144.036	36.099	26.992	263.004
MOBILIÁRIO	32.840	86.385	33.428	22.032	174.685
PAPEL E PAPELÃO	2.167	34.909	29.402	40.955	107.433
BORRACHA	2.350	20.478	10.792	22.856	56.476
COURO E PELES	3.452	14.096	12.983	11.706	42.237
QUÍMICA	5.092	59.753	44.856	53.526	163.227
PROD. FARM. E MEDIC.	563	10.513	11.045	11.887	34.008
PROD. PERF. SABÃO E VELA	2.047	10.495	4.165	8.672	25.379
PROD. MAT. PLÁSTICAS	4.104	51.540	33.843	29.365	118.852
TÊXTIL	11.144	90.510	88.565	187.381	377.600
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	37.276	168.821	91.476	162.296	459.869
PROD. ALIMENTARES	145.704	218.264	102.980	155.114	622.062
BEBIDAS	6.853	20.584	14.222	16.853	58.512
FUMO	451	2.141	2.566	13.025	18.183
EDITORIAL E GRÁFICA	24.241	66.870	21.918	29.149	142.178
DIVERSAS	9.716	47.274	24.920	26.848	108.758
TOTAL	537.951	1.708.048	957.355	1.687.468	4.890.822

Fonte: IBGE (1980)

QUADRO A26 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	14,4%	29,7%	10,6%	45,3%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	28,2%	39,3%	11,5%	21,0%	100,0%
METALÚRGICA	6,1%	31,0%	21,8%	41,1%	100,0%
MECÂNICA	2,5%	34,6%	24,0%	38,8%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,0%	23,8%	22,4%	51,9%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	2,8%	19,4%	12,4%	65,5%	100,0%
MADEIRA	21,2%	54,8%	13,7%	10,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	18,8%	49,5%	19,1%	12,6%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	2,0%	32,5%	27,4%	38,1%	100,0%
BORRACHA	4,2%	36,3%	19,1%	40,5%	100,0%
COURO E PELES	8,2%	33,4%	30,7%	27,7%	100,0%
QUÍMICA	3,1%	36,6%	27,5%	32,8%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	1,7%	30,9%	32,5%	35,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	8,1%	41,4%	16,4%	34,2%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,5%	43,4%	28,5%	24,7%	100,0%
TÊXTIL	3,0%	24,0%	23,5%	49,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	8,1%	36,7%	19,9%	35,3%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	23,4%	35,1%	16,6%	24,9%	100,0%
BEBIDAS	11,7%	35,2%	24,3%	28,8%	100,0%
FUMO	2,5%	11,8%	14,1%	71,6%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	17,0%	47,0%	15,4%	20,5%	100,0%
DIVERSAS	8,9%	43,5%	22,9%	24,7%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

QUADRO A27 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	44,2%	54,7%	45,3%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL	67,5%	79,0%	21,0%	100,0%
METALÚRGICA	37,1%	58,9%	41,1%	100,0%
MECÂNICA	37,2%	61,2%	38,8%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	25,7%	48,1%	51,9%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	22,2%	34,5%	65,5%	100,0%
MADEIRA	76,0%	89,7%	10,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	68,3%	87,4%	12,6%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	34,5%	61,9%	38,1%	100,0%
BORRACHA	40,4%	59,5%	40,5%	100,0%
COURO E PELES	41,5%	72,3%	27,7%	100,0%
QUÍMICA	39,7%	67,2%	32,8%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	32,6%	65,0%	35,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	49,4%	65,8%	34,2%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	46,8%	75,3%	24,7%	100,0%
TÊXTIL	26,9%	50,4%	49,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	44,8%	64,7%	35,3%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	58,5%	75,1%	24,9%	100,0%
BEBIDAS	46,9%	71,2%	28,8%	100,0%
FUMO	14,3%	28,4%	71,6%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	64,1%	79,5%	20,5%	100,0%
DIVERSAS	52,4%	75,3%	24,7%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A28 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1985

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	7.433	19.705	10.327	56.810	94.275
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	89.237	128.393	44.912	75.651	338.193
METALÚRGICA	47.525	133.725	109.760	204.375	495.385
MECÂNICA	19.717	152.939	126.169	202.584	501.409
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	6.754	61.937	57.943	141.404	268.038
MATERIAL TRANSPORTE	8.822	46.297	35.967	194.064	285.150
MADEIRA	50.095	101.192	28.594	29.535	209.416
MOBILIÁRIO	39.779	77.913	34.326	27.647	179.665
PAPEL E PAPELÃO	2.465	35.465	29.523	44.829	112.282
BORRACHA	2.588	20.574	11.663	28.082	62.907
COURO E PELES	3.222	14.019	15.976	18.704	51.921
QUÍMICA	5.005	59.060	56.409	81.159	201.633
PROD. FARM. E MEDIC.	626	9.867	10.298	10.762	31.553
PROD. PERF. SABÃO E VELA	2.457	11.412	4.505	6.420	24.794
PROD. MAT. PLÁSTICAS	4.903	51.096	37.616	39.037	132.652
TÊXTIL	10.061	65.998	82.805	162.991	321.855
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	63.667	195.050	116.116	254.858	629.691
PROD. ALIMENTARES	129.927	191.235	115.839	199.160	636.161
BEBIDAS	5.451	21.167	15.679	19.382	61.679
FUMO	285	1.748	2.649	12.037	16.719
EDITORIAL E GRÁFICA	27.123	54.879	21.916	30.527	134.445
DIVERSAS	15.185	58.493	31.721	45.777	151.176
TOTAL	542.327	1.512.164	1.000.713	1.885.795	4.940.999

Fonte: IBGE (1985)

QUADRO A29 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1985

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	7,9%	20,9%	11,0%	60,3%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	26,4%	38,0%	13,3%	22,4%	100,0%
METALÚRGICA	9,6%	27,0%	22,2%	41,3%	100,0%
MECÂNICA	3,9%	30,5%	25,2%	40,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,5%	23,1%	21,6%	52,8%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	3,1%	16,2%	12,6%	68,1%	100,0%
MADEIRA	23,9%	48,3%	13,7%	14,1%	100,0%
MOBILIÁRIO	22,1%	43,4%	19,1%	15,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	2,2%	31,6%	26,3%	39,9%	100,0%
BORRACHA	4,1%	32,7%	18,5%	44,6%	100,0%
COURO E PELES	6,2%	27,0%	30,8%	36,0%	100,0%
QUÍMICA	2,5%	29,3%	28,0%	40,3%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	2,0%	31,3%	32,6%	34,1%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	9,9%	46,0%	18,2%	25,9%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,7%	38,5%	28,4%	29,4%	100,0%
TÊXTIL	3,1%	20,5%	25,7%	50,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	10,1%	31,0%	18,4%	40,5%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	20,4%	30,1%	18,2%	31,3%	100,0%
BEBIDAS	8,8%	34,3%	25,4%	31,4%	100,0%
FUMO	1,7%	10,5%	15,8%	72,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	20,2%	40,8%	16,3%	22,7%	100,0%
DIVERSAS	10,0%	38,7%	21,0%	30,3%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1985)

QUADRO A30 - BRASIL: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1985

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	28,8%	39,7%	60,3%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	64,4%	77,6%	22,4%	100,0%
METALÚRGICA	36,6%	58,7%	41,3%	100,0%
MECÂNICA	34,4%	59,6%	40,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	25,6%	47,2%	52,8%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	19,3%	31,9%	68,1%	100,0%
MADEIRA	72,2%	85,9%	14,1%	100,0%
MOBILIÁRIO	65,5%	84,6%	15,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	33,8%	60,1%	39,9%	100,0%
BORRACHA	36,8%	55,4%	44,6%	100,0%
COURO E PELES	33,2%	64,0%	36,0%	100,0%
QUÍMICA	31,8%	59,7%	40,3%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	33,3%	65,9%	34,1%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	55,9%	74,1%	25,9%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	42,2%	70,6%	29,4%	100,0%
TÊXTIL	23,6%	49,4%	50,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	41,1%	59,5%	40,5%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	50,5%	68,7%	31,3%	100,0%
BEBIDAS	43,2%	68,6%	31,4%	100,0%
FUMO	12,2%	28,0%	72,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	61,0%	77,3%	22,7%	100,0%
DIVERSAS	48,7%	69,7%	30,3%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1985)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A31 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1960

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	1.194.582	2.041.926	1.404.273	9.806.114	14.446.895
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	7.303.234	13.287.499	7.856.790	24.835.836	53.083.358
METALÚRGICA	4.809.814	24.646.297	20.329.955	74.461.653	124.246.819
MECÂNICA	1.621.165	11.688.545	5.220.169	15.084.931	33.624.810
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	1.063.005	8.983.026	9.474.811	27.407.729	46.928.571
MATERIAL TRANSPORTE	1.688.843	9.514.240	6.933.022	61.760.324	80.096.229
MADEIRA	9.007.628	16.056.151	1.007.373	1.033.999	29.105.151
MOBILIÁRIO	6.283.798	10.183.087	2.665.812	3.574.540	21.707.235
PAPEL E PAPELÃO	808.543	6.987.594	9.200.817	18.109.894	35.106.848
BORRACHA	731.576	3.767.684	1.150.954	24.182.932	29.842.246
COURO E PELES	1.504.871	5.694.930	2.012.115	3.552.238	12.764.154
QUÍMICA	3.723.248	24.371.931	15.886.979	61.769.513	105.751.671
PROD. FARM. E MEDIC.	452.978	4.991.690	4.393.038	13.223.859	23.061.565
PROD. PERF. SABÃO E VELA	1.881.605	6.327.729	4.546.870	5.218.045	17.972.249
PROD. MAT. PLÁSTICAS	301.127	2.655.470	1.183.864	3.845.953	7.986.414
TÊXTIL	9.717.167	39.595.648	22.373.038	59.585.091	131.270.942
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	8.484.622	18.614.900	6.148.295	7.010.341	49.258.158
PROD. ALIMENTARES	68.493.673	91.012.114	43.362.520	81.345.425	284.203.732
BEBIDAS	2.675.638	7.082.597	4.045.786	14.005.876	27.809.897
FUMO	450.849	1.240.350	2.195.946	9.266.798	13.153.943
EDITORIAL E GRÁFICA	3.139.331	6.258.058	4.139.021	10.482.048	26.938.458
DIVERSAS	2.050.390	5.887.970	2.419.798	4.903.220	15.261.378
TOTAL	136.587.485	326.889.434	177.939.446	534.204.358	1.174.620.723

EM MILHARES DE CRUZEIROS

Fonte: IBGE (1960)

QUADRO A32 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1960

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	8,3%	14,1%	9,7%	67,9%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	13,8%	25,0%	14,8%	46,4%	100,0%
METALÚRGICA	3,9%	19,8%	16,4%	59,9%	100,0%
MECÂNICA	4,8%	34,8%	15,5%	44,9%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,3%	19,1%	20,2%	58,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	2,4%	11,9%	8,7%	77,1%	100,0%
MADEIRA	30,9%	62,0%	3,5%	3,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	24,3%	46,9%	12,3%	16,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	2,3%	19,9%	26,2%	51,6%	100,0%
BORRACHA	2,5%	12,6%	3,9%	81,1%	100,0%
COURO E PELES	11,8%	44,6%	15,8%	27,8%	100,0%
QUÍMICA	3,5%	23,0%	15,0%	58,4%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	2,0%	21,6%	19,0%	57,3%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	10,5%	35,2%	25,3%	29,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,8%	33,2%	14,8%	48,2%	100,0%
TÊXTIL	7,4%	30,2%	17,0%	45,4%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	21,1%	46,2%	15,3%	17,4%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	24,1%	32,0%	15,3%	28,6%	100,0%
BEBIDAS	9,6%	25,5%	14,5%	50,4%	100,0%
FUMO	3,4%	9,4%	16,7%	70,4%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	11,7%	34,4%	15,4%	38,6%	100,0%
DIVERSAS	13,4%	38,6%	15,9%	32,1%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

QUADRO A33 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1960

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	22,4%	32,1%	67,9%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	38,8%	53,6%	46,4%	100,0%
METALÚRGICA	23,7%	40,1%	59,9%	100,0%
MECÂNICA	39,6%	55,1%	44,9%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	21,4%	41,6%	58,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	14,2%	22,9%	77,1%	100,0%
MADEIRA	93,0%	96,4%	3,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	71,3%	83,5%	16,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	22,2%	48,4%	51,6%	100,0%
BORRACHA	15,1%	18,9%	81,1%	100,0%
COURO E PELES	56,4%	72,2%	27,8%	100,0%
QUÍMICA	26,6%	41,6%	58,4%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	23,6%	42,7%	57,3%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	45,7%	71,0%	29,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	37,0%	51,8%	48,2%	100,0%
TÊXTIL	37,6%	54,6%	45,4%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	67,3%	82,6%	17,4%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	56,1%	71,4%	28,6%	100,0%
BEBIDAS	35,1%	49,6%	50,4%	100,0%
FUMO	12,9%	29,6%	70,4%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	46,0%	61,4%	38,6%	100,0%
DIVERSAS	52,0%	67,9%	32,1%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1960)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A34 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	51.208	376.126	226.027	450.809	1.104.170
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	190.313	1.287.330	813.724	2.236.866	4.528.233
METALÚRGICA	282.273	2.605.706	2.574.203	8.951.357	14.413.539
MECÂNICA	223.741	1.964.815	1.448.900	2.905.134	6.542.590
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	72.443	1.170.778	1.061.364	3.012.649	5.317.234
MATERIAL TRANSPORTE	72.092	905.504	887.247	4.392.491	6.257.334
MADEIRA	234.609	1.607.909	403.683	192.987	2.439.188
MOBILIÁRIO	177.802	1.088.521	396.412	241.603	1.904.338
PAPEL E PAPELÃO	41.795	676.923	741.535	1.232.968	2.693.221
BORRACHA	58.447	390.979	114.757	225.154	789.337
COURO E PELES	24.697	306.409	190.098	112.502	633.706
QUÍMICA	266.604	3.525.044	2.446.182	5.922.989	12.160.819
PROD. FARM. E MEDIC.	31.596	472.594	810.601	1.178.273	2.493.064
PROD. PERF. SABÃO E VELA	70.651	420.045	213.141	642.099	1.345.936
PROD. MAT. PLÁSTICAS	45.244	646.848	476.332	618.003	1.786.427
TÊXTIL	401.034	3.211.120	1.467.371	5.410.369	10.489.894
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	287.954	1.589.527	765.028	868.181	3.510.690
PROD. ALIMENTARES	2.105.252	7.298.729	4.895.668	6.450.015	20.749.664
BEBIDAS	97.693	588.736	626.940	688.213	2.001.582
FUMO	4.685	35.713	121.816	748.727	910.941
EDITORIAL E GRÁFICA	189.502	1.055.172	429.132	1.202.310	2.876.116
DIVERSAS	141.538	892.925	369.188	317.280	1.720.931
TOTAL	5.071.173	32.117.453	21.479.349	48.000.979	106.668.954

EM MILHARES DE CRUZEIROS

Fonte: IBGE (1970)

QUADRO A35 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	4,6%	34,1%	20,5%	40,8%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	4,2%	28,4%	18,0%	49,4%	100,0%
METALÚRGICA	2,0%	18,1%	17,9%	62,1%	100,0%
MECÂNICA	3,4%	30,0%	22,1%	44,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	1,4%	22,0%	20,0%	56,7%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	1,2%	14,5%	14,2%	70,2%	100,0%
MADEIRA	9,6%	65,9%	16,5%	7,9%	100,0%
MOBILIÁRIO	9,3%	57,2%	20,8%	12,7%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	1,6%	25,1%	27,5%	45,8%	100,0%
BORRACHA	7,4%	49,5%	14,5%	28,5%	100,0%
COURO E PELES	3,9%	48,4%	30,0%	17,8%	100,0%
QUÍMICA	2,2%	29,0%	20,1%	48,7%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	1,3%	19,0%	32,5%	47,3%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	5,2%	31,2%	15,8%	47,7%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	2,5%	36,2%	26,7%	34,6%	100,0%
TÊXTIL	3,8%	30,6%	14,0%	51,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	8,2%	45,3%	21,8%	24,7%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	10,1%	35,2%	23,6%	31,1%	100,0%
BEBIDAS	4,9%	29,4%	31,3%	34,4%	100,0%
FUMO	0,5%	3,9%	13,4%	82,2%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	6,6%	36,7%	14,9%	41,8%	100,0%
DIVERSAS	8,2%	51,9%	21,5%	18,4%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

QUADRO A36 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	38,7%	59,2%	40,8%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	32,6%	50,6%	49,4%	100,0%
METALÚRGICA	20,0%	37,9%	62,1%	100,0%
MECÂNICA	33,5%	55,6%	44,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	23,4%	43,3%	56,7%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	15,6%	29,8%	70,2%	100,0%
MADEIRA	75,5%	92,1%	7,9%	100,0%
MOBILIÁRIO	66,5%	87,3%	12,7%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	26,7%	54,2%	45,8%	100,0%
BORRACHA	56,9%	71,5%	28,5%	100,0%
COURO E PELES	52,2%	82,2%	17,8%	100,0%
QUÍMICA	31,2%	51,3%	48,7%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	20,2%	52,7%	47,3%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	36,5%	52,3%	47,7%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	38,7%	65,4%	34,6%	100,0%
TÊXTIL	34,4%	48,4%	51,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	53,5%	75,3%	24,7%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	45,3%	68,9%	31,1%	100,0%
BEBIDAS	34,3%	65,6%	34,4%	100,0%
FUMO	4,4%	17,8%	82,2%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	43,3%	58,2%	41,8%	100,0%
DIVERSAS	60,1%	81,6%	18,4%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

- 1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"
- 2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas
- 3 - Total de Grandes Empresas
- 4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A37 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	387.375	2.691.665	1.171.387	6.585.122	10.835.549
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	1.329.526	13.206.284	4.525.445	11.695.890	30.757.145
METALÚRGICA	1.930.310	24.370.017	14.915.599	62.539.690	103.755.616
MECÂNICA	1.345.172	16.928.208	12.576.552	31.169.910	62.019.842
MAT. ELÊTR. E COMUNIC.	501.777	8.905.355	5.105.737	24.058.835	38.571.704
MATERIAL TRANSPORTE	592.766	7.191.373	4.834.467	57.566.916	70.185.522
MADEIRA	1.712.985	10.188.422	1.698.431	2.788.181	16.388.019
MOBILIÁRIO	958.724	5.813.111	2.096.874	2.701.240	11.569.949
PAPEL E PAPELÃO	274.184	5.300.981	3.660.851	9.073.760	18.309.776
BORRACHA	280.704	2.618.712	2.483.719	7.163.669	12.546.804
COURO E PELES	102.848	1.238.720	674.099	1.672.898	3.688.565
QUÍMICA	3.633.955	34.308.991	32.829.924	48.835.731	119.608.601
PROD. FARM. E MEDIC.	84.397	2.620.653	3.319.286	5.793.088	11.817.424
PROD. PERF. SABÃO E VELA	367.681	1.985.862	1.112.533	4.307.102	7.773.178
PROD. MAT. PLÁSTICAS	462.122	5.703.095	3.068.118	5.034.155	14.267.490
TÊXTIL	2.265.795	15.512.838	8.743.656	25.661.658	52.183.947
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	2.087.042	9.577.997	4.455.828	10.463.310	26.584.177
PROD. ALIMENTARES	19.178.758	46.071.433	23.451.918	34.386.109	123.088.218
BEBIDAS	310.969	2.693.897	2.024.167	4.706.860	9.735.893
FUMO	26.111	341.663	482.101	5.235.489	6.085.364
EDITORIAL E GRÁFICA	1.192.321	6.142.967	1.773.927	7.579.854	16.689.069
DIVERSAS	636.731	4.194.473	2.154.082	3.061.881	10.047.167
TOTAL	39.662.253	227.606.717	137.158.701	372.081.348	776.509.019

EM MILHARES DE CRUZEIROS

Fonte: IBGE (1975)

QUADRO A38 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	3,6%	24,8%	10,8%	60,8%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	4,3%	42,9%	14,7%	38,0%	100,0%
METALÚRGICA	1,9%	23,5%	14,4%	60,3%	100,0%
MECÂNICA	2,2%	27,3%	20,3%	50,3%	100,0%
MAT. ELÊTR. E COMUNIC.	1,3%	23,1%	13,2%	62,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	0,8%	10,2%	6,9%	82,0%	100,0%
MADEIRA	10,5%	62,2%	10,4%	17,0%	100,0%
MOBILIÁRIO	8,3%	50,2%	18,1%	23,3%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	1,5%	29,0%	20,0%	49,6%	100,0%
BORRACHA	2,2%	20,9%	19,8%	57,1%	100,0%
COURO E PELES	2,8%	33,6%	18,3%	45,4%	100,0%
QUÍMICA	3,0%	28,7%	27,4%	40,8%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,7%	22,2%	28,1%	49,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	4,7%	25,5%	14,3%	55,4%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,2%	40,0%	21,5%	35,3%	100,0%
TÊXTIL	4,3%	29,7%	16,8%	49,2%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	7,9%	36,0%	16,8%	39,4%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	15,6%	37,4%	19,1%	27,9%	100,0%
BEBIDAS	3,2%	27,7%	20,8%	48,3%	100,0%
FUMO	0,4%	5,6%	7,9%	86,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	7,1%	36,8%	10,6%	45,4%	100,0%
DIVERSAS	6,3%	41,7%	21,4%	30,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

QUADRO A39 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	28,4%	39,2%	60,8%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	47,3%	62,0%	38,0%	100,0%
METALÚRGICA	25,3%	39,7%	60,3%	100,0%
MECÂNICA	29,5%	49,7%	50,3%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	24,4%	37,6%	62,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	11,1%	18,0%	82,0%	100,0%
MADEIRA	72,6%	83,0%	17,0%	100,0%
MOBILIÁRIO	58,5%	76,7%	23,3%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	30,4%	50,4%	49,6%	100,0%
BORRACHA	23,1%	42,9%	57,1%	100,0%
COURO E PELES	36,4%	54,6%	45,4%	100,0%
QUÍMICA	31,7%	59,2%	40,8%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	22,9%	51,0%	49,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	30,3%	44,6%	55,4%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	43,2%	64,7%	35,3%	100,0%
TÊXTIL	34,1%	50,8%	49,2%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	43,9%	60,6%	39,4%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	53,0%	72,1%	27,9%	100,0%
BEBIDAS	30,9%	51,7%	48,3%	100,0%
FUMO	6,0%	14,0%	86,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	44,0%	54,6%	45,4%	100,0%
DIVERSAS	48,1%	69,5%	30,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A40 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	5.129.904	22.542.198	10.578.638	97.084.978	135.335.714
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	23.001.077	163.754.899	75.728.104	139.628.732	402.110.812
METALÚRGICA	16.771.502	239.355.571	282.092.185	797.623.891	1.315.843.129
MECÂNICA	8.415.257	199.983.682	174.438.249	345.072.705	727.909.893
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	4.679.468	82.551.448	109.979.898	298.803.437	496.014.249
MATERIAL TRANSPORTE	3.145.498	56.684.688	67.656.673	624.938.688	752.425.547
MADEIRA	18.452.604	99.420.134	37.365.174	37.553.093	192.791.005
MOBILIÁRIO	11.100.369	63.864.118	38.587.855	27.588.971	141.141.313
PAPEL E PAPELÃO	1.837.317	59.120.335	56.480.939	139.102.725	256.541.316
BORRACHA	1.984.095	32.370.081	23.416.294	85.916.054	143.686.524
COURO E PELES	1.187.129	15.381.675	14.471.749	14.210.549	45.251.102
QUÍMICA	22.337.771	485.494.978	560.856.581	757.334.232	1.826.023.562
PROD. FARM. E MEDIC.	2.625.316	27.525.620	35.389.020	39.342.102	104.882.058
PROD. PERF. SABÃO E VELA	1.347.879	22.818.447	12.608.340	41.142.987	77.917.653
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3.507.827	71.418.995	62.604.726	56.657.194	194.188.742
TÊXTIL	12.512.513	171.968.970	138.516.697	292.294.533	615.292.713
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	20.761.202	112.928.264	70.596.233	165.229.529	369.515.228
PROD. ALIMENTARES	114.679.932	459.154.422	350.718.050	393.754.685	1.318.307.089
BEBIDAS	3.213.846	28.316.422	27.369.873	41.577.941	100.478.082
FUMO	147.776	4.529.853	5.286.147	40.616.127	50.579.903
EDITORIAL E GRÁFICA	10.492.208	62.996.725	25.275.310	55.850.097	154.614.340
DIVERSAS	5.023.109	51.119.664	33.563.732	50.932.399	140.638.904
TOTAL	292.353.597	2.533.301.187	2.193.578.447	4.542.255.647	9.561.488.878

EM MILHARES DE CRUZEIROS

Fonte: IBGE (1980)

QUADRO A41 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	3,8%	16,7%	7,8%	71,7%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	5,7%	40,7%	18,8%	34,7%	100,0%
METALÚRGICA	1,3%	18,2%	19,9%	60,6%	100,0%
MECÂNICA	1,2%	27,5%	24,0%	47,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	0,9%	16,6%	22,2%	60,2%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	0,4%	7,5%	9,0%	83,1%	100,0%
MADEIRA	9,6%	51,6%	19,4%	19,5%	100,0%
MOBILIÁRIO	7,9%	45,2%	27,3%	19,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	0,7%	23,0%	22,0%	54,2%	100,0%
BORRACHA	1,4%	22,5%	16,3%	59,8%	100,0%
COURO E PELES	2,6%	34,0%	32,0%	31,4%	100,0%
QUÍMICA	1,2%	26,6%	30,7%	41,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	2,5%	26,2%	33,7%	37,5%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	1,7%	29,3%	16,2%	52,8%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	1,8%	36,8%	32,2%	29,2%	100,0%
TÊXTIL	2,0%	27,9%	22,5%	47,5%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	5,6%	30,6%	19,1%	44,7%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	8,7%	34,8%	26,6%	29,9%	100,0%
BEBIDAS	3,2%	28,2%	27,2%	41,4%	100,0%
FUMO	0,3%	9,0%	10,5%	80,3%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	6,8%	40,7%	16,3%	36,1%	100,0%
DIVERSAS	3,6%	36,3%	23,9%	36,2%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

QUADRO A42 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	20,4%	28,3%	71,7%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	46,4%	65,3%	34,7%	100,0%
METALÚRGICA	19,5%	39,4%	60,6%	100,0%
MECÂNICA	28,6%	52,6%	47,4%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	17,6%	39,8%	60,2%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	8,0%	16,9%	83,1%	100,0%
MADEIRA	61,1%	80,5%	19,5%	100,0%
MOBILIÁRIO	53,1%	80,5%	19,5%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	23,8%	45,8%	54,2%	100,0%
BORRACHA	23,9%	40,2%	59,8%	100,0%
COURO E PELES	36,6%	68,6%	31,4%	100,0%
QUÍMICA	27,8%	58,5%	41,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	28,7%	62,5%	37,5%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	31,0%	47,2%	52,8%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	38,6%	70,8%	29,2%	100,0%
TÊXTIL	30,0%	52,5%	47,5%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	36,2%	55,3%	44,7%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	43,5%	70,1%	29,9%	100,0%
BEBIDAS	31,4%	58,6%	41,4%	100,0%
FUMO	9,2%	19,7%	80,3%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	47,5%	63,9%	36,1%	100,0%
DIVERSAS	39,9%	63,8%	36,2%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A43 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA - 1985

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	394	3 673	1 750	40 616	46 433
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	1 927	10 078	7 764	12 265	32 034
METALÚRGICA	2 717	18 491	27 314	99 866	148 388
MECÂNICA	1 083	16 357	16 951	38 693	73 084
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	490	8 678	12 345	39 207	60 720
MATERIAL TRANSPORTE	372	4 750	5 327	68 899	79 348
MADEIRA	1 681	6 014	2 401	3 095	13 191
MOBILIÁRIO	1 150	5 021	3 540	3 169	12 880
PAPEL E PAPELÃO	164	6 278	7 958	15 427	29 827
BORRACHA	203	2 839	2 488	12 117	17 647
COURO E PELES	236	1 706	2 202	2 355	6 499
QUÍMICA	1 462	44 080	43 351	132 615	221 508
PROD. FARM. E MEDIC.	62	2 679	5 136	4 043	11 920
PROD. PERF. SABÃO E VELA	106	2 609	1 861	3 554	8 130
PROD. MAT. PLÁSTICAS	333	6 727	6 495	6 888	20 443
TÊXTIL	880	15 055	13 810	31 916	61 661
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	2 029	12 783	8 196	23 103	46 111
PROD. ALIMENTARES	11 723	48 915	49 124	58 955	168 717
BEBIDAS	297	3 314	3 167	4 458	11 236
FUMO	13	164	425	5 568	6 170
EDITORIAL E GRÁFICA	722	4 446	3 340	5 389	13 897
DIVERSAS	429	6 048	4 070	7 935	18 482
TOTAL	28 473	230 705	229 015	620 133	1 108 326

EM BILHÕES DE CRUZEIROS

Fonte: IBGE (1985)

QUADRO A44 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1985

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	0,8%	7,9%	3,8%	87,5%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	6,0%	31,5%	24,2%	38,3%	100,0%
METALÚRGICA	1,8%	12,5%	18,4%	67,3%	100,0%
MECÂNICA	1,5%	22,4%	23,2%	52,9%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	0,8%	14,3%	20,3%	64,6%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	0,5%	6,0%	6,7%	86,8%	100,0%
MADEIRA	12,7%	45,6%	18,2%	23,5%	100,0%
MOBILIÁRIO	8,9%	39,0%	27,5%	24,6%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	0,5%	21,0%	26,7%	51,7%	100,0%
BORRACHA	1,2%	16,1%	14,1%	68,7%	100,0%
COURO E PELES	3,6%	26,3%	33,9%	36,2%	100,0%
QUÍMICA	0,7%	19,9%	19,6%	59,9%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,5%	22,5%	43,1%	33,9%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	1,3%	32,1%	22,9%	43,7%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	1,6%	32,9%	31,8%	33,7%	100,0%
TÊXTIL	1,4%	24,4%	22,4%	51,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	4,4%	27,7%	17,8%	50,1%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	6,9%	29,0%	29,1%	34,9%	100,0%
BEBIDAS	2,6%	29,5%	28,2%	39,7%	100,0%
FUMO	0,2%	2,7%	6,9%	90,2%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	5,2%	32,0%	24,0%	38,8%	100,0%
DIVERSAS	2,3%	32,7%	22,0%	42,9%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1985)

QUADRO A45 - BRASIL: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1985

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	8,8 %	12,5 %	87,5 %	100,0 %
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	37,5 %	61,7 %	38,3 %	100,0 %
METALÚRGICA	14,3 %	32,7 %	67,3 %	100,0 %
MECÂNICA	23,9 %	47,1 %	52,9 %	100,0 %
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	15,1 %	35,4 %	64,6 %	100,0 %
MATERIAL TRANSPORTE	6,5 %	13,2 %	86,8 %	100,0 %
MADEIRA	58,3 %	76,5 %	23,5 %	100,0 %
MOBILIÁRIO	47,9 %	75,4 %	24,6 %	100,0 %
PAPEL E PAPELÃO	21,6 %	48,3 %	51,7 %	100,0 %
BORRACHA	17,2 %	31,3 %	68,7 %	100,0 %
COURO E PELES	29,9 %	63,8 %	36,2 %	100,0 %
QUÍMICA	20,6 %	40,1 %	59,9 %	100,0 %
PROD. FARM. E MEDIC.	23,0 %	66,1 %	33,9 %	100,0 %
PROD. PERF. SABÃO E VELA	33,4 %	56,3 %	43,7 %	100,0 %
PROD. MAT. PLÁSTICAS	34,5 %	66,3 %	33,7 %	100,0 %
TÊXTIL	25,8 %	48,2 %	51,8 %	100,0 %
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	32,1 %	49,9 %	50,1 %	100,0 %
PROD. ALIMENTARES	35,9 %	65,1 %	34,9 %	100,0 %
BEBIDAS	32,1 %	60,3 %	39,7 %	100,0 %
FUMO	2,9 %	9,8 %	90,2 %	100,0 %
EDITORIAL E GRÁFICA	37,2 %	61,2 %	38,8 %	100,0 %
DIVERSAS	35,0 %	57,1 %	42,9 %	100,0 %

Fonte: Base de Dados do IBGE (1985)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A46 - PARANÁ: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	55,7 %	37,7 %	3,3 %	3,3 %	100,0 %
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	54,0 %	44,3 %	1,1 %	0,6 %	100,0 %
METALÚRGICA	53,8 %	42,5 %	3,2 %	0,5 %	100,0 %
MECÂNICA	44,0 %	52,8 %	2,4 %	0,8 %	100,0 %
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	63,3 %	30,0 %	6,7 %	0,0 %	100,0 %
MATERIAL TRANSPORTE	46,3 %	52,1 %	1,7 %	0,0 %	100,0 %
MADEIRA	31,8 %	65,6 %	2,4 %	0,2 %	100,0 %
MOBILIÁRIO	50,9 %	46,0 %	2,1 %	1,0 %	100,0 %
PAPEL E PAPELÃO	20,0 %	70,7 %	8,0 %	1,3 %	100,0 %
BORRACHA	60,9 %	39,1 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
COURO E PELES	45,2 %	41,9 %	9,7 %	3,2 %	100,0 %
QUÍMICA	21,1 %	68,4 %	5,3 %	5,3 %	100,0 %
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0 %	100,0 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. PERF. SABÃO E VELA	71,4 %	28,6 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. MAT. PLÁSTICAS	14,8 %	77,8 %	3,7 %	3,7 %	100,0 %
TÊXTIL	33,9 %	57,6 %	6,8 %	1,7 %	100,0 %
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	47,5 %	52,5 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. ALIMENTARES	76,9 %	20,9 %	1,8 %	0,4 %	100,0 %
BEBIDAS	59,5 %	36,5 %	1,4 %	2,7 %	100,0 %
FUMO	0,0 %	50,0 %	0,0 %	50,0 %	100,0 %
EDITORIAL E GRÁFICA	52,6 %	43,9 %	2,9 %	0,6 %	100,0 %
DIVERSAS	46,4 %	48,2 %	5,4 %	0,0 %	100,0 %

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

QUADRO A47 - PARANÁ: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	93,4%	96,7%	3,3%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,3%	99,4%	0,6%	100,0%
METALÚRGICA	96,2%	99,5%	0,5%	100,0%
MECÂNICA	96,8%	99,2%	0,8%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	93,3%	100,0%	0,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	98,3%	100,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	97,4%	99,8%	0,2%	100,0%
MOBILIÁRIO	96,9%	99,0%	1,0%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	90,7%	98,7%	1,3%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	87,1%	96,8%	3,2%	100,0%
QUÍMICA	89,5%	94,7%	5,3%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	92,6%	96,3%	3,7%	100,0%
TÊXTIL	91,5%	98,3%	1,7%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	97,7%	99,6%	0,4%	100,0%
BEBIDAS	95,9%	97,3%	2,7%	100,0%
FUMO	50,0%	50,0%	50,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	96,5%	99,4%	0,6%	100,0%
DIVERSAS	94,6%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A48 - PARANÁ: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	63,6%	32,3%	3,0%	1,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	50,5%	47,9%	1,0%	0,6%	100,0%
METALÚRGICA	50,3%	45,5%	2,9%	1,3%	100,0%
MECÂNICA	36,8%	57,3%	3,4%	2,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	46,4%	42,9%	1,8%	8,9%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	43,7%	54,5%	1,7%	0,0%	100,0%
MADEIRA	36,9%	59,5%	2,6%	0,9%	100,0%
MOBILIÁRIO	54,2%	42,7%	1,3%	1,8%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	15,7%	71,3%	8,3%	4,6%	100,0%
BORRACHA	52,8%	45,8%	1,4%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	38,1%	47,6%	4,8%	9,5%	100,0%
QUÍMICA	28,7%	62,0%	6,0%	3,3%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	20,0%	80,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	15,8%	84,2%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	32,1%	53,6%	8,9%	5,4%	100,0%
TÊXTIL	39,2%	47,1%	5,9%	7,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	43,9%	53,5%	2,6%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	73,9%	24,2%	1,1%	0,7%	100,0%
BEBIDAS	49,4%	43,0%	3,8%	3,8%	100,0%
FUMO	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	55,9%	42,5%	0,7%	1,0%	100,0%
DIVERSAS	49,5%	48,4%	1,1%	1,1%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

QUADRO A49 - PARANÁ: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	96,0%	99,0%	1,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	98,4%	99,4%	0,6%	100,0%
METALÚRGICA	95,8%	98,7%	1,3%	100,0%
MECÂNICA	94,1%	97,5%	2,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	89,3%	91,1%	8,9%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	98,3%	100,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	96,5%	99,1%	0,9%	100,0%
MOBILIÁRIO	96,9%	98,2%	1,8%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	87,0%	95,4%	4,6%	100,0%
BORRACHA	98,6%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	85,7%	90,5%	9,5%	100,0%
QUÍMICA	90,7%	96,7%	3,3%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	85,7%	94,6%	5,4%	100,0%
TÊXTIL	86,3%	92,2%	7,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	97,4%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	98,2%	99,3%	0,7%	100,0%
BEBIDAS	92,4%	96,2%	3,8%	100,0%
FUMO	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	98,3%	99,0%	1,0%	100,0%
DIVERSAS	97,8%	98,9%	1,1%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A50 - PARANÁ: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	75,9%	22,9%	0,8%	0,4%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	72,3%	26,8%	0,6%	0,4%	100,0%
METALÚRGICA	73,6%	24,4%	1,6%	0,4%	100,0%
MECÂNICA	52,3%	42,8%	3,9%	1,1%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	52,9%	37,7%	5,8%	3,6%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	53,7%	42,8%	2,5%	1,0%	100,0%
MADEIRA	46,4%	49,7%	3,2%	0,8%	100,0%
MOBILIÁRIO	70,1%	27,1%	1,9%	0,9%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	16,8%	66,4%	12,2%	4,6%	100,0%
BORRACHA	53,4%	45,6%	0,0%	1,0%	100,0%
COURO E PELES	64,2%	28,4%	6,0%	1,5%	100,0%
QUÍMICA	28,9%	57,2%	11,8%	2,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC	25,0%	75,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	74,4%	25,6%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	32,6%	56,8%	6,3%	4,2%	100,0%
TÊXTIL	44,8%	44,3%	7,3%	3,6%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	58,9%	38,8%	1,9%	0,5%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	83,3%	15,3%	1,0%	0,4%	100,0%
BEBIDAS	57,5%	34,9%	5,7%	1,9%	100,0%
FUMO	37,5%	37,5%	0,0%	25,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	68,8%	30,7%	0,3%	0,2%	100,0%
DIVERSAS	65,3%	32,0%	2,3%	0,5%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

QUADRO A51 - PARANÁ: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	98,9 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	99,0 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
METALÚRGICA	97,9 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
MECÂNICA	95,0 %	98,9 %	1,1 %	100,0 %
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	90,6 %	96,4 %	3,6 %	100,0 %
MATERIAL TRANSPORTE	96,5 %	99,0 %	1,0 %	100,0 %
MADEIRA	96,1 %	99,2 %	0,8 %	100,0 %
MOBILIÁRIO	97,2 %	99,1 %	0,9 %	100,0 %
PAPEL E PAPELÃO	83,2 %	95,4 %	4,6 %	100,0 %
BORRACHA	99,0 %	99,0 %	1,0 %	100,0 %
COURO E PELES	92,5 %	98,5 %	1,5 %	100,0 %
QUÍMICA	86,1 %	97,9 %	2,1 %	100,0 %
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0 %	100,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0 %	100,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. MAT. PLÁSTICAS	89,5 %	95,8 %	4,2 %	100,0 %
TÊXTIL	89,1 %	96,4 %	3,6 %	100,0 %
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	97,6 %	99,5 %	0,5 %	100,0 %
PROD. ALIMENTARES	98,6 %	99,6 %	0,4 %	100,0 %
BEBIDAS	92,5 %	98,1 %	1,9 %	100,0 %
FUMO	75,0 %	75,0 %	25,0 %	100,0 %
EDITORIAL E GRÁFICA	99,5 %	99,8 %	0,2 %	100,0 %
DIVERSAS	97,3 %	99,5 %	0,5 %	100,0 %

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A52 - PARANÁ: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	27,9 %	72,1 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	18,4 %	56,6 %	0,0 %	25,0 %	100,0 %
METALÚRGICA	18,9 %	55,8 %	25,4 %	0,0 %	100,0 %
MECÂNICA	13,0 %	68,6 %	18,4 %	0,0 %	100,0 %
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	43,9 %	56,1 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
MATERIAL TRANSPORTE	17,9 %	82,1 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
MADEIRA	8,0 %	74,5 %	14,9 %	2,6 %	100,0 %
MOBILIÁRIO	14,8 %	53,5 %	14,2 %	17,4 %	100,0 %
PAPEL E PAPELÃO	0,0 %	68,7 %	31,3 %	0,0 %	100,0 %
BORRACHA	31,6 %	68,4 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
COURO E PELES	13,0 %	21,1 %	65,9 %	0,0 %	100,0 %
QUÍMICA	0,3 %	53,6 %	18,7 %	27,3 %	100,0 %
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0 %	100,0 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. PERF. SABÃO E VELA	40,5 %	59,5 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,8 %	96,2 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
TÊXTIL	7,8 %	52,3 %	39,9 %	0,0 %	100,0 %
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	20,5 %	79,5 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
PROD. ALIMENTARES	29,8 %	43,8 %	26,4 %	0,0 %	100,0 %
BEBIDAS	27,0 %	73,0 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	17,6 %	57,7 %	24,7 %	0,0 %	100,0 %
DIVERSAS	0,0 %	65,0 %	35,0 %	0,0 %	100,0 %

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

QUADRO A53 - PARANÁ: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	75,0%	75,0%	25,0%	100,0%
METALÚRGICA	74,6%	100,0%	0,0%	100,0%
MECÂNICA	81,6%	100,0%	0,0%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	82,5%	97,4%	2,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	68,4%	82,6%	17,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	68,7%	100,0%	0,0%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	34,1%	100,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	54,0%	72,7%	27,3%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
TÊXTIL	60,1%	100,0%	0,0%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	73,6%	100,0%	0,0%	100,0%
BEBIDAS	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	75,3%	100,0%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	65,0%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base da Dados do IBGE (1970)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A54 - PARANÁ: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	23,4%	48,2%	28,4%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	17,1%	67,9%	7,6%	7,4%	100,0%
METALÚRGICA	14,4%	56,1%	18,1%	11,5%	100,0%
MECÂNICA	7,1%	52,5%	16,0%	24,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	5,6%	33,9%	0,0%	60,5%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	13,6%	76,0%	10,4%	0,0%	100,0%
MADEIRA	9,1%	65,4%	13,9%	11,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	14,8%	52,8%	9,4%	22,9%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	1,9%	50,6%	24,1%	23,5%	100,0%
BORRACHA	20,9%	79,1%	0,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	22,3%	77,7%	0,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	3,2%	57,5%	19,9%	19,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,5%	34,0%	20,9%	41,7%	100,0%
TÊXTIL	5,1%	21,5%	18,6%	54,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	13,5%	68,7%	17,8%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	33,1%	34,9%	13,6%	18,4%	100,0%
BEBIDAS	15,8%	59,2%	25,1%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	21,6%	60,1%	0,0%	18,3%	100,0%
DIVERSAS	17,7%	82,3%	0,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base da Dados do IBGE (1975)

QUADRO A55 - PARANÁ: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	71,6%	100,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	85,0%	92,6%	7,4%	100,0%
METALÚRGICA	70,5%	88,5%	11,5%	100,0%
MECÂNICA	59,5%	75,5%	24,5%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	39,5%	39,5%	60,5%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	89,6%	100,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	74,6%	88,4%	11,6%	100,0%
MOBILIÁRIO	67,6%	77,1%	22,9%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	52,4%	76,5%	23,5%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	60,7%	80,5%	19,5%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	37,5%	58,3%	41,7%	100,0%
TÊXTIL	26,6%	45,2%	54,8%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	82,2%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	68,0%	81,6%	18,4%	100,0%
BEBIDAS	74,9%	100,0%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	81,7%	81,7%	18,3%	100,0%
DIVERSAS	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A56 - PARANÁ: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	34,4%	65,6%	0,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	25,0%	47,8%	6,2%	21,1%	100,0%
METALÚRGICA	15,4%	53,3%	22,7%	8,6%	100,0%
MECÂNICA	8,1%	44,0%	20,7%	27,2%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	5,1%	30,6%	27,9%	36,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	9,7%	56,7%	18,8%	14,8%	100,0%
MADEIRA	5,5%	62,4%	21,1%	11,0%	100,0%
MOBILIÁRIO	16,9%	46,1%	17,4%	19,6%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	1,5%	44,8%	29,2%	24,5%	100,0%
BORRACHA	16,6%	83,4%	0,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	15,0%	29,4%	55,6%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	2,4%	41,9%	42,6%	13,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	4,0%	42,9%	23,4%	29,7%	100,0%
TÊXTIL	4,9%	31,5%	29,6%	34,0%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	13,4%	66,6%	20,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	29,2%	34,9%	16,4%	19,5%	100,0%
BEBIDAS	7,5%	53,1%	39,4%	0,0%	100,0%
FUMO	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	31,3%	68,8%	0,0%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	10,6%	56,5%	32,9%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

QUADRO A57 - PARANÁ: PESSOAL OCUPADO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	72,7%	78,9%	21,1%	100,0%
METALÚRGICA	68,7%	91,4%	8,6%	100,0%
MECÂNICA	52,1%	72,8%	27,2%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	35,7%	63,6%	36,4%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	66,4%	85,2%	14,8%	100,0%
MADEIRA	67,9%	89,0%	11,0%	100,0%
MOBILIÁRIO	63,1%	80,4%	19,6%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	46,3%	75,5%	24,5%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	44,4%	100,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	44,2%	86,9%	13,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	46,9%	70,3%	29,7%	100,0%
TÊXTIL	36,4%	66,0%	34,0%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	80,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	64,2%	80,5%	19,5%	100,0%
BEBIDAS	60,6%	100,0%	0,0%	100,0%
FUMO	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	67,1%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A58 - PARANÁ: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	20,7%	79,3%	0,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	8,5%	40,0%	0,0%	51,5%	100,0%
METALÚRGICA	12,3%	48,9%	38,8%	0,0%	100,0%
MECÂNICA	8,9%	61,6%	29,5%	0,0%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	34,8%	65,2%	0,0%	0,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	13,2%	86,8%	0,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	7,5%	73,9%	15,4%	3,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	10,5%	47,1%	16,7%	25,7%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	0,0%	55,4%	44,6%	0,0%	100,0%
BORRACHA	13,5%	86,5%	0,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	6,3%	15,7%	78,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	3,9%	52,5%	15,4%	28,2%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	31,8%	68,2%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	1,1%	98,9%	0,0%	0,0%	100,0%
TÊXTIL	20,1%	74,2%	5,7%	0,0%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	16,7%	83,3%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	38,1%	33,8%	28,2%	0,0%	100,0%
BEBIDAS	12,4%	87,6%	0,0%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	9,9%	63,8%	26,3%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	0,0%	82,2%	17,8%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

QUADRO A59 - PARANÁ: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1970

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	48,5%	48,5%	51,5%	100,0%
METALÚRGICA	61,2%	100,0%	0,0%	100,0%
MECÂNICA	70,5%	100,0%	0,0%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	81,4%	96,7%	3,3%	100,0%
MOBILIÁRIO	57,6%	74,3%	25,7%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	55,4%	100,0%	0,0%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	22,0%	100,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	56,4%	71,8%	28,2%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
TÊXTIL	94,3%	100,0%	0,0%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	71,8%	100,0%	0,0%	100,0%
BEBIDAS	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	73,7%	100,0%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	82,2%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1970)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A60 - PARANÁ: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	23,8%	37,8%	38,4%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	6,8%	59,5%	23,9%	9,9%	100,0%
METALÚRGICA	8,6%	61,0%	21,0%	9,4%	100,0%
MECÂNICA	5,0%	33,7%	11,6%	49,7%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	2,8%	18,2%	0,0%	79,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	7,9%	77,5%	14,6%	0,0%	100,0%
MADEIRA	8,3%	64,2%	14,5%	13,0%	100,0%
MOBILIÁRIO	10,6%	46,1%	8,9%	34,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	0,6%	23,2%	23,3%	53,0%	100,0%
BORRACHA	17,6%	82,4%	0,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	6,8%	93,2%	0,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	1,1%	58,6%	8,4%	31,9%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	3,7%	42,9%	18,4%	35,0%	100,0%
TÊXTIL	21,7%	51,0%	9,9%	17,4%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	11,5%	71,2%	17,4%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	39,9%	32,3%	13,2%	14,5%	100,0%
BEBIDAS	8,4%	62,6%	29,1%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	14,9%	61,5%	0,0%	23,6%	100,0%
DIVERSAS	16,9%	83,1%	0,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

QUADRO A61 - PARANÁ: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1975

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	61,6%	100,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	66,3%	90,1%	9,9%	100,0%
METALÚRGICA	69,6%	90,6%	9,4%	100,0%
MECÂNICA	38,6%	50,3%	49,7%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	21,0%	21,0%	79,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	85,4%	100,0%	0,0%	100,0%
MADEIRA	72,5%	87,0%	13,0%	100,0%
MOBILIÁRIO	56,7%	65,6%	34,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	23,8%	47,0%	53,0%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	59,7%	68,1%	31,9%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	46,6%	65,0%	35,0%	100,0%
TÊXTIL	72,8%	82,6%	17,4%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	82,6%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	72,3%	85,5%	14,5%	100,0%
BEBIDAS	70,9%	100,0%	0,0%	100,0%
FUMO	- - -	- - -	- - -	- - -
EDITORIAL E GRÁFICA	76,4%	76,4%	23,6%	100,0%
DIVERSAS	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1975)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A62 - PARANÁ: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	29,0%	71,0%	0,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	6,8%	45,6%	17,2%	30,3%	100,0%
METALÚRGICA	7,9%	47,6%	29,1%	15,4%	100,0%
MECÂNICA	3,4%	31,2%	21,5%	43,9%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	1,4%	13,7%	43,9%	41,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	4,7%	64,8%	23,7%	6,7%	100,0%
MADEIRA	2,7%	54,2%	28,4%	14,7%	100,0%
MOBILIÁRIO	7,0%	41,5%	19,0%	32,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	0,3%	28,8%	49,4%	21,5%	100,0%
BORRACHA	14,2%	85,8%	0,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	5,7%	14,2%	80,1%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	1,9%	24,0%	72,1%	2,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	33,9%	66,1%	0,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	1,6%	37,6%	28,3%	32,6%	100,0%
TÊXTIL	4,0%	66,2%	11,6%	18,3%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	13,2%	59,9%	26,9%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	15,5%	31,2%	23,0%	30,3%	100,0%
BEBIDAS	3,6%	41,9%	54,5%	0,0%	100,0%
FUMO	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	21,3%	78,7%	0,0%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	7,5%	42,3%	50,2%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

QUADRO A63 - PARANÁ: VALOR DA PRODUÇÃO POR TAMANHO DE INDÚSTRIA (%) - 1980

Atividade	MIPEQ (1)	PME (2)	GRANDE (3)	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
TRANSF. MIN. NÃO METAL.	52,5%	69,7%	30,3%	100,0%
METALÚRGICA	55,5%	84,6%	15,4%	100,0%
MECÂNICA	34,5%	56,1%	43,9%	100,0%
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	15,2%	59,0%	41,0%	100,0%
MATERIAL TRANSPORTE	69,6%	93,3%	6,7%	100,0%
MADEIRA	56,9%	85,3%	14,7%	100,0%
MOBILIÁRIO	48,6%	67,6%	32,4%	100,0%
PAPEL E PAPELÃO	29,1%	78,5%	21,5%	100,0%
BORRACHA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COURO E PELES	19,9%	100,0%	0,0%	100,0%
QUÍMICA	25,8%	97,9%	2,1%	100,0%
PROD. FARM. E MEDIC.	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. PERF. SABÃO E VELA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. MAT. PLÁSTICAS	39,2%	67,4%	32,6%	100,0%
TÊXTIL	70,2%	81,7%	18,3%	100,0%
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	73,1%	100,0%	0,0%	100,0%
PROD. ALIMENTARES	46,7%	69,7%	30,3%	100,0%
BEBIDAS	45,5%	100,0%	0,0%	100,0%
FUMO	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
EDITORIAL E GRÁFICA	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
DIVERSAS	49,8%	100,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Base de Dados do IBGE (1980)

1 - Somatório de "Micro" e "Pequenas Empresas"

2 - Somatório de "Micro", "Pequenas" e "Médias" Empresas

3 - Total de Grandes Empresas

4 - A classificação de tamanho de estabelecimento é segundo o IBGE

QUADRO A64 - RENDA INTERNA DO SETOR SERVIÇOS DO PARANÁ, POR SUBSETORES (%) - 1947-1970

ANO	COMÉRCIO	INTERM. FINANCEIRO	TRANSP. E COMUN.	GOVERNO	ALUGUEIS	OUTROS
1947	40,1	7,9	12,9	14,4	3,4	21,3
1948	41,2	7,7	13,0	13,0	5,6	19,5
1949	41,5	8,3	13,6	12,5	5,8	18,3
1950	42,3	9,1	12,1	12,2	6,2	18,1
1951	40,0	10,3	12,4	13,6	4,5	19,2
1952	39,4	10,3	12,6	12,9	5,1	19,7
1953	35,6	12,0	13,1	13,3	6,4	19,6
1954	32,0	12,6	11,3	12,6	6,7	24,8
1955	36,0	11,4	11,4	11,8	6,5	22,9
1956	24,2	10,9	16,6	16,8	6,0	25,5
1957	26,0	12,7	14,9	15,1	6,1	25,2
1958	27,5	13,5	13,8	13,8	5,6	25,8
1959	32,4	12,8	11,9	13,8	4,7	24,4
1960	29,0	13,2	14,0	12,4	4,0	27,4
1961	25,1	12,6	15,7	14,7	2,7	29,2
1962	26,1	13,2	13,8	15,5	2,4	29,0
1963	21,6	14,2	14,8	15,4	3,2	30,8
1964	19,1	14,7	14,2	14,5	14,2	33,3
1965	19,9	15,2	13,6	14,5	3,2	33,6
1966	14,3	24,0	12,4	14,4	2,7	32,2
1967	14,3	23,6	12,9	13,9	2,9	32,4
1968	13,7	24,0	12,1	13,8	3,7	32,7
1969	14,5	23,4	13,4	14,4	3,7	30,6
1970	33,7	10,7	9,8	14,6	14,0	17,2

Fonte: Dados Brutos : Fundação Getúlio Vargas

**QUADRO A65 - PRODUÇÃO INDUSTRIAL NO PARANÁ, POR GÊNEROS - 1949-1959-1970
(COMPOSIÇÃO PERCENTUAL)**

G Ê N E R O S / A N O	1 9 4 9	1 9 5 9	1 9 7 0
T R A D I C I O N A I S	8 3 , 5 7	8 5 , 4 3	7 3 , 6 0
I - A	7 7 , 6 9	8 0 , 8 5	6 5 , 4 0
M A D E I R A	1 9 , 3 9	1 7 , 1 9	1 8 , 4 1
C O U R O S , P E L E S	1 , 8 6	1 , 1 1	0 , 7 2
T Ê X T I L	3 , 0 0	4 , 1 9	1 0 , 9 8
P R O D . A L I M E N T A R E S	4 9 , 4 0	5 6 , 3 7	3 3 , 5 1
B E B I D A S	4 , 0 4	1 , 9 9	1 , 7 8
F U M O	-	-	-
I - B	5 , 8 8	4 , 5 8	8 , 2 0
M O B I L I Á R I O	2 , 3 1	1 , 7 5	3 , 1 7
P R O D . F A R M A C . V E T .	-	0 , 0 8	1 , 5 0 (2)
P E R F U M A R I A , S A B Õ E S	-	0 , 4 3	0 , 2 6
V E S T . C A L Ç A D O S	0 , 9 2	0 , 6 4	0 , 5 7
E D I T O R I A L G R Á F I C A	1 , 7 7	1 , 1 7	1 , 8 3
D I V E R S A S	0 , 8 8	0 , 5 1	0 , 8 7
D I N Â M I C A S	1 6 , 4 3	1 4 , 5 7	2 6 , 4 0
II - A	1 4 , 5 7	1 2 , 6 6	2 2 , 2 4
M I N . N Ã O M E T Á L I C O S	3 , 9 2	3 , 7 7	4 , 2 8
M E T A L Ú R G I C A	1 , 1 1	2 , 2 9	2 , 6 5
P A P E L P A P E L Ã O	5 , 5 0	3 , 6 7	4 , 6 6
B O R R A C H A	-	0 , 0 1	0 , 6 6
Q U Í M I C A	4 , 0 4 (1)	2 , 9 1	9 , 9 9
P R O D . M A T . P L Á S T I C O	-	0 , 0 1	-
II - B	1 , 8 6	1 , 9 1	4 , 1 6
M E C Â N I C A	1 , 5 8	0 , 6 9	2 , 4 8
M A T . E L É T R I C O C O M .	0 , 0 3	0 , 5 2	0 , 3 7
M A T . D E T R A N S P .	0 , 2 5	0 , 7 0	1 , 3 1

Fonte: Dados Brutos : Fundação Getúlio Vargas

Obs: (*) = AUSENTE

(1) = inclui : química, prod. farmacêuticos e veterinários, perfumaria, sabão e velas e produtos de matéria plástica

(2) = inclui : produtos farmacêuticos e veterinários, produtos de matéria plástica e fumo

QUADRO A66 - PARANÁ: PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO DE CADA RAMO NO SETOR POR TAMANHO DE ESTABELECIMENTOS - 1980

RAMO DE ATIVIDADE	ESTABELECIMENTOS				PESSOAL OCUPADO			
	MICRO/PEQ	MÉDIA	GRANDE	TOTAL	MICRO/PEQ	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
EXTRATIVA MINERAL	1,99	0,69	0,99	1,95	1,57	0,00	0,00	1,00
TRANSF. MIN. NÃO META	15,65	4,18	7,92	15,30	13,29	3,73	14,80	11,70
METALÚRGICA	6,78	5,23	3,96	6,72	4,89	5,34	2,35	4,56
MECÂNICA	4,78	9,06	6,93	4,88	6,60	8,70	13,30	8,12
MAT. ELÉTR. E COMUNIC.	0,94	2,79	4,95	1,01	1,15	2,99	4,54	2,10
MATERIAL TRANSPORTE	2,89	3,48	3,96	2,90	3,49	3,26	2,99	3,36
MADEIRA	17,10	25,78	17,82	17,25	25,90	26,70	16,20	24,50
MOBILIÁRIO	7,73	6,96	8,91	7,70	7,68	7,00	9,20	7,80
PAPEL E PAPELÃO	0,82	5,57	5,94	0,96	2,52	5,30	5,10	3,49
BORRACHA	0,77	0,00	0,99	0,75	0,92	0,00	0,00	0,59
COURO E PELES	0,47	1,39	0,99	0,49	0,35	1,46	0,00	0,50
QUÍMICA	1,22	7,66	3,96	1,37	2,57	8,20	2,94	3,72
PROD. FARM. E MEDIC.	0,09	0,00	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	0,08
PROD. PERF. SABÃO E VE	0,29	0,00	0,00	0,28	0,19	0,00	0,00	0,12
PROD. MAT. PLÁSTICAS	0,64	2,10	3,96	0,69	1,38	2,28	3,40	1,88
TÊXTIL	1,29	4,88	6,93	1,41	1,87	5,04	6,80	3,29
VEST. CALÇ. ART. TECIDO	3,12	2,78	1,98	3,10	3,42	2,83	0,00	2,73
PROD. ALIMENTARES	26,70	12,90	13,86	26,30	15,64	13,20	18,30	15,60
BEBIDAS	0,74	2,10	1,98	0,77	0,88	1,89	0,00	0,93
FUMO	0,04	0,00	1,98	0,05	0,07	0,00	-	0,05
EDITORIAL E GRÁFICA	4,32	0,69	0,99	4,22	4,15	0,00	-	2,65
DIVERSAS	1,63	1,74	0,99	1,63	1,24	2,01	-	1,18
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Censo Econômico do IBGE

Nota: (*) dados não computados

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDRADE, D. (1989) **Pequenas e Médias Empresas na Estrutura Industrial Brasileira. Uma Análise Multi-variada:1970-1980.** Tese de Mestrado da UFRJ.
- AUGUSTO, M. H. O. (1978) **Intervencionismo Estatal e Ideologia Desenvolvimentista: Estudo sobre a CODEPAR" (Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná).** São Paulo, Dissertação de Mestrado.
- BARRIONUEVO.Filho. A. (1991) O Estado Brasileiro e a Política Industrial. **Anais do XIX Encontro Nacional de Economia.** (EAESP/FIGV/SP) n.2, p.37-58.
- BARROS, F.J.O.R. et al. (1973) "Pequenas e Médias Indústrias", **IPEA.** Rio de Janeiro.
- BELOTO, D. L. (1990) **A Criação da Província do Paraná: A Emancipação Conservadora.** São Paulo
- BULLOCH, J. F. (1990) "Espírito Empresarial e Desenvolvimento", **Revista Digesto Econômico.** Jan/Fev, p.25-29.
- BURLAMAQUI, L. (1990) Notas Neo-schumpeterianas. Rio de Janeiro. **IEI-UFRJ.** Texto para discussão n.236 p.12.
- CARLEIAL, L. M. (1986) "Acumulação Capitalista Emprego e Crise: Um Estudo de Caso", **Série Ensaios Econômicos.** São Paulo. Instituto De Pesquisas Econômicas.
- _____ (1992) "Ciência Econômica e Trabalho", **Anais Do XX Encontro Nacional Da ANPEC,** Campos Do Jordão-SP, p.1-13.
- CARLSSON, B.O. (1989) "Flexibility and the Theory of the Firm" **Internacional Journal of Industrial Organization,** n. 7,p.179-203.
- CARMO, J. H. (1993) **Inovação e Capitalismo Monopolista. O Caso da Biofill.** Dissertação de Mestrado. UFPR
- CASAGRANDE, I. (1979) **Trabalho Rural Volante (Bóia-Fria) no Paraná. Históricos e Demográficos.** Dissertação de Mestrado, UFPR.
- CNI- Confederação Nacional Das Indústrias (1993) **As Pequenas Empresas e os Mecanismos de Financiamentos: O problema das garantias.** Trabalho Elaborado através do Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria - DAMPI-PR.
- CUNHA, L. A. G. (1986) **O Crédito Rural e a Modernização da Agricultura Paranaense (1970-1980).** Dissertação de Mestrado, UFPR
- DRUCKER, P. F. (1992) "As Mudanças na Economia Mundial", **Revista Política Externa.** Editora Paz e Terra. Vol 1 No.3, p.17-39.
- FAJNZYLBER, F. (1983) **La Industrializacion Trunca de América Latina.** México,

Nueva Imagem.

FERREIRA, A. (1985) As Pequenas e Médias Empresas na Expansão Industrial Brasileira. com Ênfase para o Estado do Ceará. Federação Das Indústrias Do Estado Do Ceará. Instituto Euvaldo Lodi. Ceará.

FIEP (1993) Sinopse Industrial do Estado do Paraná. Departamento Econômico

GARCIA, R. M. (1987) "Tecnologia Apropriada: amiga ou inimiga oculta?" Rev. Adm.. de Empresas. Jul/Set, p.26-38.

GIMENEZ, F.A.P. (1988) "Um Sistema para apoio à média e pequena empresa brasileira". Revista De Administração, São Paulo. Out/Dez, p.57-61.

GONÇALVES, C.E. DO N. (1976) A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949-1970). Campinas-UNICAMP (Tese doutoramento apresentado ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas.

GRATI, G. (1989) "O papel das PMEs no desenvolvimento" Digesto Econômico, Nov/Dez, p.14-17.

HILLEBRAND, W.(1992) "Neue Determinanten Internaciotnaler Wettbewerbssachigk Eti - Erfahrungen Aus Lateinamerika" Deutsches Institut Fuer Entwicklungspolitik. UND OSTESIEN. Berlim, novembro. Traduzido por: Helmut Schwarzer (Mimeo)

IIDA, I. (1986) Pequena Empresa no Japão. Editora Brasiliense. 1a. Edição

ITO, O. H. (1980) Os Fatores que Afetam o Processo de Industrialização do Paraná. Dissertação de Mestrado, UFPR.

KUHN, T. S. (1982) A Estrutura das Revoluções Científicas. São Paulo, Perspectiva.

LABINI, P. S. (1956) Oligopólio e Progresso Técnico. Editora Abril Cultural. Coleção Os Economistas, (1984), traduzido por: Salles, V.C.

LACERDA.M.T. (1977) Modernização, Desenvolvimento e Urbanização (Estudo Relativo as Áreas Metropolitanas de Curitiba e São Paulo). Dissertação de Mestrado, UFPR.

LEÃO, I. Z. C. C. (1993) "Possibilidades Industriais de Curitiba.". Análise Conjuntural, IPARDES-PR, v.15,n9-10,p.3-7,set/out.

LEONE, N. M. C. P. G. (1991) "A Dimensão Física das Pequenas e Médias Empresas: À Procura de um Critério Homogeneizador". Revista de Administração de Empresas Fundação Getúlio Vargas. Vol 31,n.2,p.53-59.

MAGALHÃES, M. V. (1992) A Migração no Paraná nas Duas Últimas Décadas: Um Balanço Preliminar. Dissertação de Mestrado, UFPR.

MARSHALL, A. (1890) Princípios de Economia. Tratado Introdutório. Ed. Abril Cultural Coleção Os Economistas, (1982), traduzido por: Almeida, R. e Strauch, O.

MARX, K. (1867) O Capital. Livro I, Capítulo VI (Inédito) SP Editora Livraria Ciências

MARX, K. (1867) **O Capital**. Livro I, Capítulo VI (Inédito) SP Editora Livraria Ciências Humanas, (1978).

_____. (1867) **O Capital** Volume I, Livro Primeiro, Tomo 1 Abril Cultural. (1983), traduzido por: Barbosa,R. e Kothe,F.R.

_____. (1867) **O Capital**. Volume I, Livro Primeiro, Tomo 2, Cap. XXIII. Editora Abril Cultural (1984), traduzido por: Barbosa,R. e Kothe,F.R.

MAZZONIS, D. (1990) "Rede, Cooperação e Inovação entre Pequenas Empresas". **Digesto Econômico**. Um Caso Italiano. Jan/Fev, p.6-12.

MEIRELLES, P.J.G. (1989) **Tecnologia, Transformação Industrial e Comércio Internacional**: uma revisão das contribuições neoschumpeterianas, com particular referência às economias da América Latina. Campinas, 1989. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas.

MELO, M. C. P. (1989) "Produção, Difusão e Transferência de Tecnologia: um enfoque teórico". CAEN/UFC. **Série Textos Para Discussão** n.75, Fortaleza.

MUSCARADA, F. (1990) "A Política da Pequena Empresa Italiana nos anos 90". **Digesto Econômico**. Jan/Fev, p.38-42.

PR 7 COMPANHIA (1993) **Cingapura Aqui e Agora** Ano1,n.1.dezembro,p.4-6.

PADIS, P. C. (1981) **Formação de uma Economia Periférica: O Caso do Paraná**. São Paulo. Editora Hucitec 1a. Edição.

PENROSE, E. (1959) **La Teoria del Crecimiento de la Empresa**. Madri: Aguilar, 1962.

PEREZ, C. (1985) "Microeletronics, Long Waves and World Structural Change: New Perspectives for Developing Countries". **World Development**. Vol.13,n.3

PIORE, M.J. & Sabel, C.F. (1984) **The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity**. New York: Basic Books.

RATTNER, H. (1984) "Acumulação de Capital, Internacionalização da Economia e as Pequenas e Médias Empresas". **Revista De Administração De Empresas**. Fundação Getúlio Vargas. Vol.24.N.4 Out/Dez, p.97-106.

RATTNER, H., et al. (1985) **Pequena Empresa: O Comportamento Empresarial na Acumulação e na Luta pela Sobrevivência**. CNPQ

ROLIM, C.S.C & CAMPANO, A.C.C. (1987) **Pequena e Média Empresa Industrial no Estado de São Paulo: Um estudo empírico**. **Revista de Administração da USP**

ROSSETTO, R. (1991) "Os baixinhos só tomam pancada". **Revista Exame** Editora Abril Cultural, Dezembro, p.96-98

SANTOS, S. A. (1987) **Criação de Empresas de Alta Tecnologia, Capital de risco e os bancos de desenvolvimento**. São Paulo, Editora Pioneira.

SATO, A.K. (1977) Desenvolvimento Econômico, Oligopólio e as Pequenas e Médias Empresas. Campinas, UNICAMP.

SCHMITZ, H. (1982) "Restrições ao crescimento de indústrias de pequena escala nos países em desenvolvimento: uma revisão crítica". Pesquisa e Planejamento Econômico. Vol12.n.1. abril 1982. Rio de Janeiro, p.149-206.

_____ (1988) Flexible Specialization: A New Paradigm of Small-Scale Industrialization? Sussex: IDS

SCHUMACHER, E.F. (1977) O negócio é ser pequeno. Rio De Janeiro. Ed.Zahar

SCHUMPETER, J. A. (1911) Teoria do Desenvolvimento Econômico. Editora Abril Cultural. Coleção Os Economistas.(1982), traduzido por: Possas, M.S.

SEBRAE (1991) As Empresas de Menor Porte na Economia Nacional: Alguns Indicadores Selecionados. Coordenação Geral SANTOS, Rogério B. dos.

SENGENBERGER, W & LOVEMAN, G. (1990) Economic and Social Reorganisation in the Small and Medium-Sized Enterprise Sector. In: The Re-Emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialised Countries. Geneva: ILO

SMITH, A. (1776) A Riqueza das Nações. Investigação Sobre sua Natureza e suas Causas. Vol. 1. Coleção os Economistas.(1983) Editora Abril Cultural. Traduzido por: Baraúna, L. J.

SOLIMEO, M. D. (1991) "Em torno das Pequenas e Médias Empresas". Digesto Econômico. Jan/Fev, p.25-37.

SOUZA, M. C. de A. F. de. (1990) Pequenas e Médias Empresas no Atual Processo de Transformação Industrial em Nível Internacional. Projeto Coordenado Pelo Prof. Dr Wilson Suzigan. UNICAMP-SP.

_____ (1993). Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial. Tese de Doutorado, UNICAMP-SP

STALEY, E. (1958) Small Industry Development. Research Program on Small Industry Development. Stanford Research Institut. Paper No 1, Dezembro.

STEINDL, J. (1990) Pequeno e Grande Capital. Problemas Econômicos do tamanho das empresas. Editora Hucitec.

SUZIGAN, W. e SOUZA, M.C. de A. F. de (1990) Política Industrial e Pequenas e Médias Empresas no Brasil. Campinas-SP. Paper elaborado para o Institute of Developing Economies, de Tóquio.

TAGLIASSUCHI, M.de T. (1987) "Pequenas empresas: dependência econômica e participação política". Ensaios. Fundação de Economia e Estatística. Ano 8,n.1,p.69-95.

TAKAHASHI, K. (1992) "Em busca de novos paradigmas". Revista de Política Externa. Vol. 1 n. 3, dezembro, p.3-16

TAVARES, M. Da C. (1973) Além da Estagnação. da Substituição de Importações ao

Capitalismo Financeiro. Rio De Janeiro, Zahar.

VOLACO, G. (1991) "Economia Paranaense - Desempenho Recente e Cenários de Curto Prazo". Análise Conjuntural. Equipe Técnica De Pesquisa: Baggio, Elisabete Cosmala, Shibata, Emílio Kenji E Lourenço, Gilmar Mendes. IPARDES-PR, vol.13,n.4,p.1-15.

YORI, C. . G. (1993) "Instrumento de Política Industrial", Revista Rumos do Desenvolvimento. Ano XVII,n.102, p.12-19, Jul/Ag

RELAÇÃO DE SIGLAS

BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEFET/PR	- Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná
CNI-DAMPI	- Conselho Nacional da Indústria - Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria
CODEPAR	- Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná S.A.
EF	- Especialização Flexível
FAE/CDE	- Faculdade de Administração e Economia/Centro de Desenvolvimento Empresarial
FIPEME	- Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa
GEIA	- Grupo Executivo da Indústria Automobilística
GEs	- Grandes Empresas
IBGE	- Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INTEC	- Incubadora Tecnológica
ISAD/PUC	- Instituto Superior de Administração/ Pontifícia Universidade Católica do Paraná.
P&D	- Pesquisa e Desenvolvimento
PLADEP	- Plano de Desenvolvimento do Paraná
PMEs	- Pequenas e Médias Empresas
PND	- Plano Nacional de Desenvolvimento
POC	- Programas de Operações Conjuntas
PROGIRO	- Programa Especial de Apoio à Empresa Brasileira de Pequeno e Médio Porte
PSI	- Processo de Substituição de Importações
SEBRAE	- Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SUDENE	- Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste