

PEQUENA EMPRESA: O COMPORTAMENTO EMPRESARIAL NA ACUMULAÇÃO E NA LUTA PELA SOBREVIVÊNCIA *

*Miriam de Toni Tagliassuchi***

As pequenas e médias empresas (PME) têm sido alvo de estudos e debates realizados por diversos segmentos da sociedade—cientistas sociais, políticos, empresários, etc. — nos quais se discutem os mais variados aspectos. Alguns ressaltam a importância que as PME teriam no processo de retomada do crescimento econômico brasileiro, à medida que lhes são atribuídos relevantes papéis como saneadoras dos efeitos nocivos da crise, pois se constituiriam em oportunidades de trabalho e emprego para amplos contingentes de desempregados que poderiam tornar-se pequenos empresários. Outros preocupam-se mais com os aspectos gerenciais e administrativos dos pequenos negócios e com suas dificuldades para obtenção de crédito e financiamento. E há ainda aqueles que buscando um entendimento mais amplo da problemática das PME, procuram situá-la no contexto econômico capitalista, dirigindo seu foco de atenção para os diferentes modos da inserção do pequeno capital nesse sistema econômico, e para as diversas estratégias adotadas pelos empresários com o fim de conquistar ou garantir seu espaço de atuação e assegurar suas condições de sobrevivência. É dentro deste último enfoque que se situa a coletânea de textos organizada por Henrique Rattner, um cientista social há mais tempo preocupado com a temática das PME¹, e publicada em dois volumes sob o título de *Pequena Empresa: o Comportamento Empresarial na Acumulação e na Luta Pela Sobrevivência*.

*RATTNER, H., org. (1985). *Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência*. São Paulo, Brasiliense. 2v.

** Socióloga da FEE.

¹ Entre os trabalhos do autor, veja-se: Rattner (1979, 1982 e 1984).

A obra inicia com uma parte teórica, de autoria do próprio Rattner, onde são colocados os pressupostos para a compreensão das PME, de suas funções e sua trajetória em países capitalistas em desenvolvimento, especialmente nos de industrialização recente, como é o caso do Brasil. A seguir, com base em pesquisa empírica, são analisados, historicamente, os processos de surgimento, evolução e a situação atual das PME de dois ramos industriais brasileiros de marcada importância na história do País: o têxtil e o automobilístico.

O primeiro volume da obra compreende duas partes. Na primeira, subscrita por Rattner, encontram-se o Prefácio, a Introdução e o Capítulo 1. A preocupação do autor aqui é situar a problemática das PME brasileiras dentro dos processos de acumulação de capital e internacionalização da economia capitalista. A segunda parte compreende os Capítulos de números 2 a 8, onde são apresentados os estudos sobre o setor têxtil brasileiro e se analisam as inter-relações entre as empresas oligopolistas e o pequeno empresariado. No Volume 2, encontra-se a terceira e última parte do trabalho, integrada pelos Capítulos de números 9 a 12. Esse volume é inteiramente dedicado à indústria automobilística e centrado no ramo de autopeças, visto ser este, historicamente, organizado com o predomínio de PME, em contraposição à indústria terminal – montagem de veículos – dominada pelos grandes estabelecimentos.

Conforme coloca Rattner, o traço distintivo do trabalho, comparativamente a tantos outros que tratam do assunto, é que nele os autores procuram destacar as condições econômicas e políticas da fundação e da atuação das PME em uma economia aberta ao mercado e ao capital internacional. Nesse sentido, a discussão gira em torno do processo de internacionalização da economia mundial, que abre novos espaços à acumulação de capital pela inserção dos países de industrialização recente na nova divisão internacional do trabalho, atuando em escala global através das corporações internacionais e dos conglomerados. A partir daí, os autores procuram relacionar a dinâmica e a própria sobrevivência das PME com os processos de acumulação, centralização e dispersão do capital que ocorrem hoje, em nível mundial. Inserem, assim, o problema de sobrevivência das PME "(...) no contexto das relações políticas entre as classes sociais e sua representação legítima na estrutura de poder controlada pelas conexões e alianças do grande capital privado nacional, estatal e transnacional" (Rattner, org. 1985, v.1, p. 14).

Para delinear os pressupostos teórico-metodológicos que orientam a análise, Rattner inicia criticando a visão neoclássica (especialmente a chamada visão *marshaliana*)² que propugnava o desaparecimento das PME no sistema capitalista, com base em modelos analíticos derivados, por analogia, do funcionamento biológico. Ou seja, adotando premissas darwinianas da "lei da sobrevivência do mais apto", esse paradigma postula que a evolução natural das PME acarretaria o crescimento de

² Aqui Rattner refere-se à obra de Marshall (1962).

algumas, as quais se transformariam em médias e, eventualmente, em grandes empresas. As demais tenderiam ao desaparecimento, basicamente pelo fato de operarem com custos mais elevados que as grandes empresas, pela impossibilidade de operarem com economias de escala e pela acirrada concorrência das outras empresas do ramo, grandes ou pequenas.

As evidências empíricas encarregaram-se de demonstrar a inadequação desse paradigma, frente a uma realidade, onde as PME não só têm sobrevivido, embora em um movimento contínuo de surgimento e mortalidade, mas têm-se constituído em oportunidades de trabalho, renda e esperança de ascensão social de um significativo segmento da população.

Além disso, os autores, e especialmente Rattner, contestam a análise neoclássica pelo seu limitado poder explicativo, à medida que se baseia em uma abordagem microeconômica. Ao adotar premissas do tipo “*caeteris paribus*” e fundamentando-se em conceitos abstratos, tais como “equilíbrio de mercado”, “empresa individual representativa”, etc., o modelo revela-se inadequado para captar os determinantes macroeconômicos, ou seja, a dinâmica do processo de produção e acumulação capitalista, no qual estão inseridas as PME.

A esse enfoque Rattner contrapõe uma abordagem baseada na teoria marxista, que recusa o esquema formal do equilíbrio de mercado como base do processo econômico, e postula o conflito e a tensão histórica entre o capital e o trabalho, inserindo a problemática das PME nos processos de acumulação e reprodução do capital.

Para compreender a dinâmica desse processo, o autor coloca como necessária a identificação e a caracterização das diferentes estruturas de mercado em que concorrem unidades produtivas de tamanhos diferentes. Para tanto, utiliza-se das categorias analíticas propostas por Maria da Conceição Tavares, que define cinco tipos básicos de estruturas de mercado: oligopólio puro ou concentrado, oligopólio diferenciado (concentrado ou misto), oligopólio diferenciado, oligopólio competitivo e setores não oligopólicos. Esses tipos básicos de estruturas de mercado servem de ponto de referência para praticamente todos os estudos realizados, estando os seus autores preocupados em analisar as formas de articulação das PME com o grande capital, suas possibilidades de sobrevivência e expansão em cada caso.

Concluindo, Rattner coloca que o fenômeno da geração contínua das PME, ou seja, sua alta taxa de rotatividade, está associado ao próprio processo de concentração do capital. Na expansão da produção capitalista, esse processo acaba aumentando a parcela do capital fixo em relação ao variável, o que levaria as PME a desaparecerem 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. Ou seja, o crescimento do volume de capital leva à sua dispersão, dando origem a novos capitais ou empresas. E, para completar os movimentos dialéticos da acumulação de capital — a tríade dialética: concentração-dispersão-centralização —, surge também a tendência à centralização de capital, evidenciada com a formação dos conglomerados internacionais, após a II Guerra Mundial.

Nesse processo, todas as PME inserem-se de forma dependente e subordinada à grande empresa. Concretamente, operam ora em regime de complementaridade ou subcontratação (especialmente no oligopólio diferenciado), ora restritas a certos mercados que, por localização geográfica e/ou tamanho, não interferem nos interesses da grande empresa (normalmente nos mercados estruturados sob forma de oligopólio concentrado).

É com base nesse instrumental analítico, desenvolvido no começo da obra, que os autores de **Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência** passam a estudar as características das PME brasileiras em dois importantes ramos industriais: o têxtil e o automobilístico.

Embora distintos em sua estrutura, composição e condições de operação, esses dois ramos de atividades têm, conforme Rattner (org., 1985, v.1, p. 14), um quadro de referência histórica comum: “(. . .) a política econômica das últimas décadas, caracterizada pela concentração de capital e a internacionalização crescente da economia brasileira”. O material empírico utilizado provém, em sua maior parte, de uma pesquisa de campo realizada em 1981, na qual foram revisitadas empresas dos dois setores que haviam sido amostrados para um estudo anterior, feito em 1967, no município de São Paulo, por pesquisadores da USP, dentro do Programa DELFT³.

A análise dos ramos têxtil e automobilístico, embora realizada em capítulos distintos, obedece a uma estrutura mais ou menos homogênea. As relações de força entre o pequeno e o grande capital e a política governamental implementada no País, com suas consequências sobre as PME, permeiam a análise em seu conjunto. Igualmente é feita uma reconstituição histórica que resgata as condições da implantação da produção têxtil e automobilística no Brasil. Verifica-se aí que, enquanto a primeira deita raízes ainda no século passado, sendo uma atividade bastante antiga na economia nacional, a indústria automobilística é bem mais recente e sua trajetória mescla-se, em suas origens, com a própria história da industrialização acelerada no Brasil, a partir dos anos 50.

Deve ser ressaltado, ainda, que a análise desenvolvida nos textos da coletânea vai além dos aspectos propriamente econômicos relacionados às PME. Assim, por exemplo, conforme observa Rattner, a análise sócio-política desse segmento empresarial “(. . .) evidencia as importantes funções desempenhadas pelas PME na sustentação e legitimação do próprio sistema, amortecendo os conflitos entre o capital e o trabalho, enquanto proporcionam vias de acesso e mobilidade ocupacional e social, tudo integrado por uma base ideológica vital para o sistema, expressa pela liberdade individual e a livre iniciativa dos indivíduos-membros da sociedade” (Rattner, org. 1985, v.1. p. 21).

³ O Programa DELFT compunha-se de projetos desenvolvidos por uma equipe de pesquisadores da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, entre 1966 e 1967, onde se realizavam pesquisas com pequenas e médias empresas dos ramos têxtil e automobilístico, com o objetivo de delinear, a partir de algumas variáveis, um diagnóstico dos setores.

Um enfoque de cunho mais sociológico desenvolvido por Durand no Capítulo 4 e por Vieira e Venosa no Capítulo 12, direciona a análise para o tipo de gestão característico das PME brasileiras — a gestão familiar — e para o processo de sucessão empresarial. O foco de observação passa a ser a família do proprietário pequeno-burguês e a maneira como ele se serve da atividade industrial para acumular e reproduzir sua condição social. A reflexão é direcionada para os processos considerados decisivos para a continuidade e a expansão das PME: regras para divisão do trabalho, modalidades de capacitação dos herdeiros (técnica e ideológica) e as estratégias de sucessão.

A introdução dessas variáveis de natureza mais sociológica na explicação da trajetória das PME, em complemento à análise econômica propriamente dita, permite a identificação de algumas diferenças entre os ramos industriais analisados.

Assim, na indústria têxtil, a transmissão do patrimônio é facilitada (especialmente quando não há acordo entre sócios fundadores) pelo fato de o equipamento ser divisível e de a produção estar organizada com base em operações descontínuas e independentes entre si, o que possibilita a divisão do equipamento e o reinício da atividade sem grandes custos. Já na indústria automobilística, a situação é diversa e, às vezes, mais problemática. Entre outros fatores, contribui para isso o fato de o processo de produção não possibilitar o nível de divisibilidade observado no ramo têxtil, o que praticamente inviabiliza a repartição do equipamento, gerando acirrada competição pela alocação das posições. Uma opção corrente é a liquidação com desmembramento do equipamento, o qual é vendido item por item.

A par dessas análises de cunho histórico e sociológico, a preocupação fundamental dos autores foi verificar a inserção das PME têxteis e automobilísticas dentro do processo de desenvolvimento capitalista brasileiro. Destaque é dado, nesse sentido, às inter-relações entre pequenas, médias e grandes empresas, historicamente verificadas na economia brasileira, e às condições de subordinação e dependência em que atuam as PME, determinadas pelo grande capital. Concretamente, os aspectos analisados reportam-se à identificação das distintas formas de inserção das empresas de menor porte nas diversas estruturas de mercado; às suas possibilidades de expansão e sobrevivência em uma economia oligopolizada; à adoção de inovações tecnológicas; e à repercussão das políticas governamentais sobre as PME.

Dentre os aspectos analisados, destaca-se a discussão sobre a existência ou não de políticas governamentais e seus possíveis efeitos. No caso do setor têxtil, um dos mais tradicionais da economia brasileira, Thorstensen e Souza ressaltam o fato de ele nunca ter sido objeto de uma política explícita e consistente por parte do Governo, o que afeta negativamente o desempenho das PME. Isto porque as poucas medidas políticas criadas em torno de isenção de impostos, programas de financiamento e incentivos à exportação têm apresentado flagrante inconsistência ao longo do tempo. A respeito, observam esses autores que a indústria têxtil “(. . .) em certa fase devia se horizontalizar; em outra a recomendação era a verticalização, integrando-se fiação, tecelagem, acabamento e até confecção; em uma terceira, concluíram os tecnocratas que a diretriz correta (. . .) era o retorno à horizontalização, dados os

altos custos de se acompanhar a evolução tecnológica dos diversos equipamentos” (Rattner, org., 1985, v.1, p. 217).

Na indústria automobilística, o quadro também não se apresenta favorável às PME, dado que a necessidade de tecnologia sofisticada, altos investimentos em capital e economias de escala torna o setor das montadoras cativo da grande empresa. Tal fato foi inclusive incentivado pela política dos anos 50, que favoreceu o domínio do setor de montagem de veículos para o capital estrangeiro. Ao empresariado nacional, mais especificamente às PME, foi reservado o setor de autopeças, ponto crítico para o desenvolvimento da indústria automobilística no País. Assim, a implantação das PME de autopeças tornou-se possível com base no aval político que implicava proteção governamental presumida, para os empresários nacionais, e uma clara divisão do campo entre pequenas, médias e grandes empresas.

Todavia essa expectativa de proteção política e regulação das relações interseoriais (autopeças versus montadoras) não se consolidou no nível suposto e desejado pelos empresários. Um exemplo disso aparece no Capítulo 10, onde Ferro e Venosa afirmam que a política de incentivo às exportações tem atuado, muitas vezes, como mecanismo inibidor à expansão das firmas de autopeças. De fato, os autores observam que, mesmo com as medidas promotoras da nacionalização de partes e componentes, a indústria terminal continua importando, aproveitando-se dos benefícios governamentais, componentes fabricados no País com boa aceitação no mercado de reposição (durante o ano de 1976 duas grandes montadoras — a Volkswagen e a General Motors — estiveram entre as dez principais empresas importadoras).

No entanto, apesar das contradições e do evidente favorecimento das políticas governamentais à grande empresa, a convivência entre o pequeno, o médio e o grande capital é um fato incontestável.

No caso do setor têxtil, por exemplo, entre os fatores determinantes da sobrevivência dos pequenos empreendimentos, os autores destacam a sua capacidade de adaptação à medida que se tornam complementares e subordinados às regras dadas pela estrutura de mercado dominante, caracterizada como oligopólio competitivo (mormente nos setores da fiação e tecelagem) ao lado de um mercado não oligopolizado (predomínio dos setores de confecção e malharia).

Na realidade, o movimento crescente de concentração do capital ainda deixa espaços para a atuação das PME têxteis. A respeito, observa Durand que, de um lado, o grande capital relega “(. . .) parcialmente a produtoras familiares e autônomas as etapas do processo têxtil cuja rentabilidade se reduz à medida que o grupo das empresas dominantes intensifica a produção com tecnologia mais recente” (Rattner, org., v.1, p. 271). De outro, as estratégias das PME face à descapitalização iminente vinculam-se à verticalização para frente, no sentido de uma maior aproximação ao pólo do consumo, e à especialização em alguns produtos, de cuja elaboração seja decisiva uma “competência artesanal”. Ainda conforme Durand (Rattner, org., 1985, v.1, p. 275), sobram às PME mercados marginais, isto é “(. . .) aqueles domínios onde o poder aquisitivo do consumidor pode remunerar um produto acima da média e com garantia de relativa exclusividade (artesanato de luxo) e pelas faixas de con-

sumo que não podem adquirir produtos nessa média, mas apenas **abaixo dela**, em geral, produtos com defeito e/ou durabilidade baixa e má aparência, enfim o refugo, que no jargão arrogante do meio se chama de ‘carregação’”.

O ramo da indústria automobilística, embora distinto em termos de organização da produção, apresenta situações semelhantes. Os estudos feitos por Ferro, Venosa e Vieira enfatizam as relações entre montadoras e empresas de autopeças, constatando a subordinação destas em relação às primeiras e o predomínio das montadoras no setor (entre 1977 e 1979, por exemplo, mais de 70% do faturamento do ramo provinha das montadoras — dados do SINDIPEÇAS).

A indústria automobilística, diferentemente da têxtil, tem uma estrutura de mercado organizada conforme os padrões típicos do oligopólio concentrado diferenciado. Ou seja, o setor das montadoras caracteriza-se por elevadas concentrações técnicas e econômicas restando às PME a subestrutura de produção intermediária — peças e acessórios — e o amplo mercado de reposição desses mesmos itens, embora aí exista a restrição das “peças originais”, a parcela nobre desse mercado, que é canalizada através das montadoras e sob sua marca especial.

Na análise global do setor, constata-se que, acompanhando o processo de urbano-industrialização capitalista brasileiro, a indústria automobilística vem-se pausando por um crescente movimento de verticalização das montadoras e uma relativa concentração no ramo de autopeças que, no final da década de 70, exhibe uma textura de mercado oligopolista.

Nesse processo, a par da produção de itens antes comprados nas PME, há uma forte pressão por parte das montadoras para que as empresas de autopeças — em sua maioria PME — adotem inovações tecnológicas como forma de reduzir seus custos de produção, forçando o aumento de produtividade, pois as peças e componentes representam cerca de 2/3 do custo total dos veículos. É importante salientar que a inovação tecnológica assume aqui um duplo caráter de dependência: da subsidiária brasileira (montadora) em relação à matriz, no Exterior, e da empresa de autopeças relativamente à subsidiária.

Frente à crise econômica destes últimos anos, esses movimentos e inter-relações entre capitais se aprofundam e atingem de forma diversa as empresas. O estudo de campo realizado no ramo de autopeças demonstrou que a desaceleração da atividade econômica recaiu mais sobre as PME do que sobre as grandes empresas, mais sobre as nacionais que as estrangeiras e mais sobre as empresas especializadas relativamente às diversificadas ou mistas. A concentração no ramo de autopeças, por seu turno, dá-se através do “take over” (aquisição, associação ou fusão de empresas), e existe uma tendência de controle das empresas maiores sobre as menores, das estrangeiras sobre as nacionais.

Tanto em um movimento quanto no outro — verticalização e concentração — perdem, relativamente mais, as empresas nacionais e as de menor porte.

Resumindo, os autores colocam que, de forma similar ao que ocorre na indústria têxtil, no processo de industrialização capitalista as funções econômicas que preponderantemente abrem espaços para as PME são as de caráter periférico — tecnologia rudimentar, organização do trabalho mais ou menos precária, oportunidades

de lucro mais incertas e menor garantia de sobrevivência em virtude de oscilações econômicas e instabilidade institucional. As PME de autopeças não estão, portanto, fadadas ao desaparecimento, embora estejam sendo, isto sim, empurradas para a periferia do sistema, que é o mercado de reposição de peças não originais.



Fazendo uma apreciação geral da obra, verifica-se que o trabalho está organicamente estruturado no sentido de que os pressupostos teóricos e a orientação metodológica desenvolvidos no primeiro capítulo efetivamente norteiam a pesquisa empírica e as análises daí decorrentes, o que se constitui numa tarefa difícil em se tratando de um estudo interdisciplinar, desenvolvido por autores diferentes, em capítulos distintos. Nesse sentido, as PME são estudadas por ramo industrial, ressaltando-se de um lado, sua singularidade e, de outro, sua inter-relação com o grande capital, à medida em que se encontram inseridas dentro do processo de produção capitalista. Verifica-se aí sua história em termos de surgimento, desenvolvimento e perspectivas futuras, relacionando esses aspectos com as diferentes estruturas de mercado em que elas se inserem.

O mérito principal do estudo é que ele foge aos enfoques mais tradicionais e, até certo ponto, simplificadores da realidade, os quais visualizam as PME ou como um setor marginal ao processo de desenvolvimento capitalista, ou em sua especificidade, como empresa isolada, enfatizando aspectos, tais como a falta de capacidade gerencial e administrativa dos proprietários, falta de capital de giro e dificuldades na obtenção de financiamento, problemas contábeis e de mão-de-obra, etc. Os autores não desconhecem a existência desses elementos, mas creditam as dificuldades das PME à sua própria forma peculiar de inserção no sistema capitalista, o que determina, por sua vez, os demais problemas que enfrentam. O caminho adotado, portanto, à medida que foge do "estudo de caso" da empresa em si mesma e descarta generalizações apressadas que obscureciam especificidades importantes para a compreensão das PME nos diferentes ramos de atividade econômica, fornece importantes elementos heurísticos para se pensar sobre a realidade dos pequenos empreendimentos.

Nessa direção fica, pois, a proposta de se empreenderem novos esforços dessa envergadura, mas que não fiquem restritos ao setor industrial, de certo modo já privilegiado nos estudos feitos, contemplando também os setores comercial e de serviços, onde as PME são igualmente importantes. E, dentro da realidade brasileira, mais estudos deveriam priorizar o segmento da microempresa, um setor de indiscutível importância social e econômica, visto que nele trabalha significativo contingente da população ativa do País, que, segundo estimativas, chega a 20 milhões de trabalhadores.

Finalmente, caberiam ainda algumas observações a respeito de duas questões importantes do trabalho que estariam a merecer um equacionamento mais sistemático. A primeira delas refere-se ao fato de as relações entre grandes e pequenas empresas serem ou não antagônicas. Ou seja, até que ponto a circunstância de as PME, em sua maioria, estarem organicamente ligadas às grandes empresas, via sistema de

subcontratação e complementaridade, implicaria uma atitude de “apoio” às pretensões do grande capital, ou, por outra parte, até que ponto essa forma de inserção não estaria apontando para uma exploração das PME pelas grandes empresas, contribuindo, assim, para a acumulação de capital destas.

Os autores da obra parecem posicionar-se ora favoravelmente a uma posição, ora à outra. Em certo momento, por exemplo, ao concluir a respeito da sobrevivência das PME têxteis, Thorstensen (Rattner, org., v.1, p. 265) afirma que “(...) a mais razoável explicação que se pode dar a tal fenômeno é a capacidade adaptativa do pequeno e médio capital, que se inseriu em uma posição **não antagônica** (grifo nosso) ao grande capital, mas subordinou-se a ele, complementando-o”. Em outras passagens, e especialmente no Capítulo 1, Rattner adota posicionamentos que, parece, coadunam mais com a outra posição, enfatizando o aspecto de exploração do grande capital relativamente às PME.

Relacionado a essa polêmica coloca-se o segundo aspecto, que diz respeito às opções do pequeno capital nesse mercado dominado pela grande empresa. Discorrendo sobre as estratégias das PME têxteis frente à concentração de capital, Durand (Rattner, org., v.1, p. 273) observa: “Seria um tanto ingênuo conceber que, com o avanço do oligopólio na abertura de frentes de produtos ‘de massa’, a reorientação do pequeno empresário para segmentos de luxo ou para os produtos populares resulte de uma ‘opção’, no sentido preciso de escolha entre dois caminhos possíveis”. Embora o autor não aprofunde a análise desse aspecto, ele aponta, sem dúvida, para a estreita margem de atuação das PME em “espaços permitidos pelo capital”.

Permanece, portanto, a questão polêmica da existência ou não de antagonismos entre pequenos, médios e grandes empresários e da intensidade dos mesmos. Ou seja, no conjunto de textos não se observa um consenso a respeito de como esses segmentos se inserem no sistema de classes sociais e até que ponto seus interesses de classe, ou de frações de classes, são contraditórios ou se complementam. A maior transparência nas relações entre os diferentes capitais, que o esclarecimento dessa questão possibilitaria, constitui-se, contudo, em peça fundamental para o estabelecimento de políticas mais efetivas frente à realidade dos pequenos estabelecimentos em uma economia dominada pelo grande capital.

Bibliografia

- MARSHALL, Alfred (1962). *Principles of economics*. 8. ed. Nova Iorque, /s. ed./.
- RATTNER, H. (1979). *Pequenas e médias empresas no Brasil — 1963/1976*. São Paulo, Símbolo.
- . (1982). Algumas hipóteses sobre as perspectivas de sobrevivência das PME. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 22(4):72-5, out./dez.

_____. (1984). Inovação tecnológica e as PME: uma questão de sobrevivência. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 24(3):70-3, jul./set.

_____, org. (1985). *Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência*. São Paulo, Brasiliense. 2v.

