Nota Técnica 09/2025 - O papel do associativismo empresarial no desenvolvimento de pequenas e médias empresas.

As pequenas e médias empresas enfrentam historicamente dificuldades para acessar insumos estratégicos e negociar condições vantajosas com fornecedores, em razão do baixo volume de compras, da dispersão geográfica e da ausência de escala. Nesse contexto, o associativismo empresarial emerge como um caminho eficiente para fortalecer economicamente esse segmento, sobretudo por meio de programas estruturados de compra coletiva. Tais programas têm demonstrado grande potencial para ampliar o poder de barganha das empresas, reduzir custos operacionais e fortalecer o papel institucional das associações que os lideram (IPEA, 2020).

A compra coletiva consiste na união de empresas associadas com o objetivo de realizar aquisições em conjunto, possibilitando negociações mais vantajosas em termos de preço, prazo e qualidade. Esse modelo permite que empresas de menor porte acessem condições semelhantes às de grandes compradores, superando a limitação de escala que caracteriza grande parte das PMEs. Além disso, gera efeitos positivos secundários, como a padronização de insumos, a previsibilidade no fornecimento e o fortalecimento dos laços associativos (SEBRAE, 2020).

Casos bem-sucedidos em diferentes setores ilustram o impacto da prática. Na cidade de Franca (SP), o sindicato da indústria calçadista organizou um programa de compra coletiva de couro, cola e materiais auxiliares, reduzindo em até 30% os custos de produção para pequenas fábricas locais (SEBRAE-SP, 2019). Em Minas Gerais, associações de panificadores implantaram sistemas conjuntos de aquisição de farinha de trigo, resultando não apenas em preços mais baixos, mas também em maior regularidade na entrega, fator crucial para um setor que depende de abastecimento constante (FIEMG, 2021). Outro exemplo vem do estado do Paraná, onde uma associação de produtores de móveis negociou em conjunto a compra de MDF e ferragens, conseguindo alongar prazos de pagamento e fidelizar fornecedores, o que proporcionou maior previsibilidade e planejamento para os empresários (FIEP, 2022).

A atuação das entidades empresariais é central para o êxito desses programas. Elas operam como representantes legítimas dos interesses coletivos, assumem a coordenação das demandas, estabelecem critérios de participação e

garantem a lisura das negociações com fornecedores. Para isso, é necessário que contem com capacidade técnica e administrativa, além de infraestrutura adequada para gerir cotação, distribuição e prestação de contas. O uso de plataformas digitais tem se mostrado especialmente eficaz para organizar e automatizar processos de adesão, acompanhamento de pedidos e controle logístico, além de garantir transparência e agilidade na operação (OCEMG, 2018).

Entretanto, a implementação de programas de compra coletiva também apresenta desafios. É comum a existência de diferentes perfis e demandas entre os associados, o que pode dificultar a padronização de itens. A confiança mútua entre os participantes, bem como a clareza nas regras de adesão e rateio de custos, são fundamentais para evitar conflitos e garantir a continuidade do programa. Além disso, é necessário que os aspectos jurídicos e fiscais estejam bem resolvidos, com contratos claros e conformidade com a legislação vigente (BID, 2019).

Com base nessas experiências, recomenda-se que associações empresariais interessadas em implantar programas de compra coletiva comecem com o mapeamento detalhado das demandas comuns entre seus associados, definam um plano operacional e invistam na capacitação de suas equipes. Parcerias com fornecedores estratégicos, cooperativas, federações e órgãos públicos também podem contribuir para ampliar o alcance e a sustentabilidade dessas iniciativas.

A compra coletiva, quando bem estruturada, contribui de forma decisiva para a competitividade das pequenas e médias empresas, além de estimular a coesão entre os associados e valorizar o papel das entidades representativas. Mais do que uma estratégia de economia, trata-se de um instrumento moderno de cooperação empresarial, capaz de fortalecer o tecido produtivo local e fomentar práticas mais eficientes, solidárias e sustentáveis.

Referências

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO – BID. *Fortalecimento das PMEs por meio da cooperação empresarial*. Washington, D.C.: BID, 2019.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS – FIEMG. *Rede de Panificadoras: um modelo de compras coletivas bem-sucedido*. Belo Horizonte: FIEMG, 2021.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO PARANÁ – FIEP. *Relato de experiência: compras coletivas no polo moveleiro de Arapongas-PR*. Curitiba: FIEP, 2022.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA. *Associativismo e cooperativismo como instrumentos de desenvolvimento local*. Brasília: IPEA, 2020. (Texto para Discussão nº 2573).

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS – OCEMG. *Manual de boas práticas em compras compartilhadas*. Belo Horizonte: OCEMG, 2018.

SEBRAE. *Compras Coletivas: estratégias de competitividade para pequenos negócios*. Brasília: SEBRAE, 2020. Disponível em: https://www.sebrae.com.br. Acesso em: 27 jun. 2025.

SEBRAE-SP. *Boas práticas em compras coletivas no setor calçadista de Franca-SP*. São Paulo: SEBRAE-SP, 2019.

Palmas - TO, 30 de junho de 2025.

Daniel Alencar Bardal
Assessor de Defesa da Industria - FIETO