



SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO

SÉRIE EMPREENDIMENTOS COLETIVOS



© 2009. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Unidade de Capacitação Empresarial – UCE

SEPN Quadra 515, Bloco C, Loja 32 – CEP: 70.770-900 – Brasília, DF.

Telefone: (61) 3348-7168 – Fax: (61) 3340-5095

Home: www.sebrae.com.br

SEBRAE/Nacional

Presidente do Conselho Deliberativo

Adelmir Araújo Santana

Diretor Presidente

Paulo Okamoto

Diretor Técnico

Luiz Carlos Barboza

Diretor Financeiro

Carlos Alberto dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação nacional

Michelle Carsten Santos

Equipe técnica

Bruna Machado Teixeira

Produção de conteúdo

Luiz Humberto de Castro – 3.Com Assessoria Empresarial Ltda.

Revisão ortográfica, tratamento de linguagem e editoração eletrônica

i-Comunicação Integrada

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	5
O QUE É SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO?	8
HISTÓRICO	10
SPE DE MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE	12
ASPECTOS TRIBUTÁRIOS DAS SPE DE MPEs	14
VEDAÇÕES ÀS SPE DE MPEs	16
VANTAGENS DE SE CRIAR UMA SPE	17
EMBASAMENTO LEGAL	19
FUNCIONAMENTO DE UMA SPE	23
SUGESTÃO DE ROTEIRO PARA CRIAR UMA SPE	25
1ª Fase: Sensibilização	25
2ª Fase: Constituição	26
3ª Fase: Pré-operacional	26
4ª Fase: Operacional	27
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	28

INTRODUÇÃO

O cenário atual reserva muitas oportunidades para os empresários em nosso país: aumento de renda da população, em especial das classes c e d; e estabilidade e crescimento econômico, o que gera condições favoráveis para o desenvolvimento das empresas. Ao lado das oportunidades residem inúmeros desafios que exigem muito cuidado: a alta carga tributária, a informalidade em vários setores e a carência em infraestrutura. De todos esses o mais estimulante está no próprio cerne do ambiente empresarial: a competitividade entre as empresas.

“Como se manter ou se tornar competitivo para aproveitar o momento e construir o futuro” é a busca frenética de executivos e empresários de todos os setores. Para as MPEs esse momento é particularmente rico e perigoso. É preciso conquistar novos mercados, ampliar a participação no mercado em que atuam, fortalecer suas marcas e enfrentar os concorrentes. Gerar respostas eficazes para as questões acima pode significar o sucesso no negócio.

As respostas não são simples e exigem cada vez mais criatividade e inovação para serem encontradas, quer no campo gerencial e tecnológico quer na relação das empresas com o mercado.

Nesse contexto, a cooperação entre as empresas tem se destacado como um meio capaz de torná-las mais competitivas. Fortalecer o poder de compras, compartilhar recursos, combinar competências, dividir o ônus de realizar pesquisas tecnológicas, partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades, oferecer produtos com qualidade superior e diversificada são estratégias cooperativas que têm sido utilizadas com mais frequência, anunciando novas possibilidades de atuação no mercado.

Várias dessas estratégias cooperativas ganham um caráter formal de organização e caracterizam-se como “Empreendimentos Coletivos”. A legislação brasileira possibilita várias modalidades de formalização desses empreendimentos. Destacam-se as Associações, as Cooperativas, as Centrais de Negócios, os Consórcios de Empresas, as Empresas de Participação Comunitárias, as Sociedades de Propósito Específico, a Sociedade Garantidora de Crédito, entre outras.

Os desafios são muito grandes e as oportunidades também. É cada vez mais óbvia a conclusão de que as empresas que se mantiverem isoladas, agindo sozinhas, terão maiores dificuldades em enfrentá-los e em se manterem competitivas. Isso é particularmente verdade para as MPEs, que acessam com mais dificuldade as linhas de crédito e apresentam carências nos campos gerenciais e tecnológicos.

Aprender a trabalhar em conjunto, estabelecendo e mantendo relações de parceria, passa a ser uma nova fronteira para ampliar a competitividade das MPEs.

O Sebrae estabeleceu para si a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável de empreendedores individuais, micro empresas e empresas de pequeno porte. E, para cumpri-la, mantém-se atualizado sobre as tendências locais e mundiais que afetam os negócios e gera soluções que contribuam para o fortalecimento desses negócios no país.

Consciente da importância da cooperação para o sucesso no cenário atual o Sebrae prioriza a cultura da cooperação e investe em soluções que possam promovê-la. E, para disseminar conhecimentos sobre as possibilidades que a cooperação gera, lança a **Série Empreendimentos Coletivos**.

Escrita de modo a permitir uma consulta objetiva e obter respostas simples para as perguntas mais comuns sobre empreendimentos coletivos, a série

não tem a pretensão de ser um compêndio sobre o assunto, nem de se aprofundar nele. Pretende, sim, ser uma ferramenta básica de consulta para todos aqueles que desejam obter informações sobre as temáticas relacionadas com a cultura da cooperação: Associação, Central de Negócio, Cooperativa, Cooperativa de Crédito, Consórcio de Empresa, Empresa de Participação Comunitária, OSCIP, Sociedade de Propósito Específico, Cultura da Cooperação e Sociedade Garantidora de Crédito, fascículos iniciais da série.

O Sebrae acredita que a cooperação é uma nova cultura que poderá revolucionar os negócios. Conheça na **Série Empreendimentos Coletivos** alguns modelos de união de esforços e inspire-se para utilizar a estratégia que pode ampliar, de forma inovadora, a competitividade dos empreendedores individuais, das microempresas e empresas de pequeno porte: a cooperação!

O QUE É SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO?

Muitas vezes, ouve-se no dia a dia expressões que se referem a operações do mercado financeiro e empresarial, tais como *joint venture*, *holdings*, *private equity*, *venture capital* etc.

Aparentemente, essas expressões se referem a operações sofisticadas, elaboradas por grandes empresas ou corporações. Na verdade são termos modernos para conceitos antigos e que, uma vez entendidos, também podem servir para o desenvolvimento de **Micro e Pequenas Empresas – MPEs**.

O conceito de Sociedades de Propósito Específico (SPE) já está presente na prática das grandes empresas, principalmente por se tratar de uma modalidade de joint venture (equity ou corporate joint venture), mas também pode ser utilizado pelas micro e pequenas.

Sociedades de Propósito Específico é um modelo de organização empresarial pelo qual se constitui uma nova empresa limitada ou sociedade anônima com um objetivo específico.

A **SPE** é também chamada de Consórcio Societário devido às suas semelhanças com a tradicional forma de associação denominada Consórcio Contratual. Porém, apresenta características especiais que as tornam mais seguras e práticas nas relações entre as empresas.

Uma das diferenças entre **SPE** e Consórcio Contratual é a questão da personalidade jurídica. Embora o Consórcio Contratual não tenha personalidade jurídica própria, ele é obrigado a se cadastrar no CNPJ. Isto, porém, não o torna passível de obrigações tributárias como, por exemplo, emitir uma nota fiscal para recolhimento de ICMS.

A **SPE**, por sua vez, é uma sociedade com personalidade jurídica, escrituração contábil própria e demais características comuns às empresas limitadas ou S/As. É também uma sociedade patrimonial que, ao contrário dos consórcios, pode adquirir bens móveis, imóveis e participações.

Tradicionalmente, as **SPEs** são utilizadas para grandes projetos de engenharia, com ou sem a participação do Estado, como, por exemplo, na construção de usinas hidroelétricas, redes de transmissão ou nos projetos de Parceria Público Privadas (PPP) ainda recentes no Brasil.

Em dezembro de 2008, a Lei Complementar nº 128 alterou o artigo 56 da **Lei Geral das MPEs** (LC nº 123/06), introduzindo a figura da **Sociedade de Propósito Específico**, constituída exclusivamente de **microempresas e empresas de pequeno porte** optantes pelo Simples Nacional.

HISTÓRICO

Para compreender as **SPEs** constituídas por MPEs que serão apresentadas mais adiante é preciso voltar um pouco no tempo e acompanhar algumas evoluções legislativas.

No início dos anos 2000, já se discutia a necessidade de uma regulamentação para que as **MPEs** pudessem melhor se organizar sob a forma de consórcios. Porém, esperava-se uma ampla reforma tributária, e a regulamentação não aconteceu.

Com a **Lei Geral das MPEs (LC nº 123/06)** o assunto ainda não estava pacificado, mas era importante introduzir uma forma de associação que facilitasse às **MPEs** o acesso a mercados nacionais e internacionais, redução de custos, divulgação, enfim: aumento da competitividade.

Assim, o **artigo 56 da Lei Geral** previa a criação de consórcios a serem constituídos exclusivamente por MPEs optantes pelo regime tributário **Simples Nacional** com vistas ao “aumento de competitividade e à sua inserção em novos mercados internos e externos, por meio de ganhos de escala, redução de custos, gestão estratégica, maior capacitação, acesso a crédito e a novas tecnologias”.

Um artigo apenas não resolvia a questão tributária e restou ainda a previsão que o Poder Executivo Federal deveria regulamentá-la.

Na época, alguns consórcios chegaram a ser constituídos, mas a insegurança jurídica ainda era grande. Havia vários problemas relacionados com falta de personalidade jurídica, responsabilidade solidaria dos participantes nas questões trabalhistas e de defesa do consumidor.

Na tentativa de resolver a questão, o Governo editou o Decreto nº 6.451/08, com o intuito de regulamentar o Consórcio Simples previsto no artigo 56

da LC 123/06. Porém, esse decreto também não resolveu a questão da personalidade jurídica, principal entrave para sua utilização.

A solução foi modificar a LC 123/06, buscando outra forma associativista, outra estrutura para atender a essa necessidade das MPEs. Assim, em dezembro de 2008, foi promulgada a **Lei Complementar nº 128**, eliminando a figura do Consórcio Simples na Lei Geral, e introduzindo a **Sociedade de Propósito Específico constituída exclusivamente de MPEs optantes pelo Simples Nacional**.

SPE DE MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

As **SPEs** constituídas de **MPEs** optantes pelo **Simples Nacional** são empresas com o objetivo de aumentar a competitividade de suas sócias, por meio da união de esforços para **compras, revenda e promoção tanto no mercado interno quanto no externo**. Trata-se de uma forma de viabilizar as Centrais de Compra, as Centrais de Venda e o Marketing Coletivo para as MPEs, exercendo atividade de comércio (compra e venda de bens) e a sua respectiva promoção.

Pela Central de Compras são realizadas operações de compras (inclusive importação) de produtos, insumos, matéria-prima, embalagens, máquinas e equipamentos para revenda exclusiva às MPEs que sejam suas sócias;

A Central de Vendas realiza operações de venda exclusivamente de bens adquiridos das MPEs que sejam suas sócias para terceiros (somente pessoas jurídicas) que não sejam seus sócios. A lei enfatiza que mesmo nas exportações os bens têm que ser provenientes das empresas associadas. Os produtos a serem vendidos não precisam ser semelhantes ou da mesma espécie, mas sugere-se que haja alguma sinergia entre eles para facilitar o processo de negociação com os clientes;

As Centrais de Vendas poderão, ainda, realizar a promoção (Marketing Coletivo) dos bens adquiridos para revenda, imprimindo catálogos, folders ou participando de feiras, exposições e eventos.

É importante salientar que a MPE sócia de uma EPC **não poderá participar simultaneamente de outra EPC**. Caso isso ocorra, ficará caracterizada uma situação constrangedora, pois acarretará a responsabilidade solidária das demais sócias na hipótese em que seus titulares, sócios ou administradores

conhecessem ou devessem conhecer tal inobservância.

Por fim, deve-se destacar que a SPE não poderá exercer atividade vedada às ME e EPP optantes pelo Simples Nacional, conforme definido por resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional – CGSN.

ASPECTOS TRIBUTÁRIOS DAS SPE DE MPES

Por lei, a tributação da SPC será, obrigatoriamente, pelo regime de **Lucro Real**. Contabilmente deverão manter a escrituração dos livros *Diário e Razão*. O regime de apuração é o de competência.

Devido ao regime de Lucro Real, ela está sujeita à incidência de Imposto de Renda (**IR**), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (**CSSL**) e Adicional de Imposto de Renda (**AIR**), conforme legislação específica.

O resultado das transações poderá gerar lucro, mas não poderá gerar prejuízo operacional, pois a lei prevê a seguinte política de preços mínimos:

- Nas vendas para suas sócias, deve-se observar preço no mínimo igual ao das aquisições realizadas de terceiros.
- Nas vendas para terceiros, deve-se praticar preço no mínimo igual ao das aquisições realizadas de suas sócias.

Com relação ao **PIS/Pasep** e a **COFINS**, o regime será de não cumulatividade (ver Lei nº 10.833/03).

Nos casos de exportação, a aquisição de bens destinados à venda no mercado para o exterior pela SPE não gera direito a créditos relativos a impostos ou contribuições abrangidos pelo Simples Nacional.

Quanto ao **ICMS**, há que se observar a legislação específica de cada estado, sendo a situação mais normal o sistema de débito e crédito.

Um ponto importante é referente à dispensa de obrigações trabalhistas, pois a SPE não terá os benefícios previstos no artigo 51 da Lei Geral. Além disso, não está incluída no sistema de recolhimento simplificado da contribuição previdenciária patronal, previsto no Simples Nacional.

Para que não haja o risco de participação indevida por parte de alguma empresa sócia – uma empresa desenquadrada do Simples Nacional, por exemplo –, sugere-se que as empresas assinem um termo comprometendo-se a avisar imediatamente aos demais sócios tal situação. Nestes casos, logo em seguida, deverá ser redigida, assinada e registrada a alteração contratual da SPE para a retirada da sócia desenquadrada no Simples Nacional.

VEDAÇÕES ÀS SPE DE MPES

Para não perder o foco de beneficiar as micro e pequenas empresas, o artigo 56 da Lei Geral apresenta explicitamente várias particularidades e vedações às SPEs constituídas por MPES. Trata-se de uma forma de diferenciação das demais SPEs, geralmente constituídas por empresas maiores. Assim, deverão ser observadas as considerações e vedações abaixo:

- A SPE não poderá ser filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior.
- É vedado à SPE de MPES participar do capital de outra pessoa jurídica.
- Mesmo sendo sociedades limitadas, não podem se constituir sob forma de cooperativas, ainda que de consumo.
- A lei reforça que não podem ser sociedades anônimas. Porém, o Código Civil Brasileiro permite que a legislação das S/As seja subsidiária à legislação das sociedades limitadas para fins de administração.
- Somente MPES optantes do Simples Nacional podem constituir SPE com base na Lei Geral. As demais MPES (não optantes ou com vedações para opção) podem até constituir uma SPE, mas não com base nos benefícios dispostos no artigo 56 da Lei Geral.
- Exercer atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário.
- Exercer atividade de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar.
- Ser resultante ou remanescente de cisão que tenha ocorrido nos últimos cinco anos.
- Ser tributada na forma prevista no Simples Nacional.
- Exercer atividade vedada às microempresas e empresas de pequeno porte, conforme resolução 04/07 do CGSN.

VANTAGENS DE SE CRIAR UMA SPE

Como toda forma de associação, a criação de uma SPE objetiva o aumento da competitividade, o crescimento, a sustentabilidade e a lucratividade das microempresas e das empresas de pequeno porte.

A redução de custos, por exemplo, torna-se uma obsessão nos mercados mais competitivos. Por isso, a **Central de Compras** apresenta as seguintes vantagens, entre outras:

- Aumento do poder de barganha nas negociações com os fornecedores, com possibilidade de se obter melhores preços e prazos de entrega e pagamentos.
- Possibilidade de acesso direto a fornecedores que possuem políticas de volumes mínimos de venda.
- Eliminação de intermediários que, muitas vezes, manipulam preços e volumes.
- Redução de despesas com frete, seguro, inspeção de qualidade.
- Redução de despesas administrativas relacionadas ao processo de orçamentação e compras.

No ambiente competitivo de uma economia globalizada, as MPEs precisam unir forças, sem perder a sua individualidade, para criar vantagens em relação aos concorrentes, principalmente nas vendas para o Governo e para o exterior. Isto pode ser obtido com algumas das vantagens que a **Central de Vendas** apresenta a seguir:

- Redução de custos com fretes e seguros quando a entrega for por conta da SPE.
- Possibilidade de armazenamento em conjunto e regularidade na logística de entrega.
- Participação em processos com volumes mínimos de aquisição.

- Redução de custos com o processo de exportação.
- Maior competitividade nas licitações e pregões nas compras governamentais.
- Participação em exposições, feiras e eventos, inclusive no exterior.
- Possibilidade de venda de “kits” ou produtos que trazem sinergia entre si, provenientes de sócias distintas da SPE.
- Conquista de novos clientes e/ou mercados.

EMBASAMENTO LEGAL

As três primeiras leis abaixo são muito utilizadas por grandes empresas, mas com o aumento dos incentivos para que as MPEs participem cada vez mais dos processos de Compras Governamentais, é interessante compreendê-las.

Lei nº 8.666/93, modificada pela Lei nº 9.074/95, conhecida como Lei das Licitações Públicas, determina a constituição de uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) especialmente constituída pelos vencedores para levar adiante o objeto da licitação.

Lei nº 8.987/93, conhecida como Lei das Concessões, determina a necessidade da formação de uma SPE para prestar tais serviços públicos.

Lei nº 11.079/04, Lei das Parcerias Público-Privadas, prevê a constituição de SPE para realização dos convênios com o Estado.

Com relação aos impostos, existem várias leis federais e estaduais, entre os quais se destaca o Decreto nº 3.000/99 sobre o Imposto de Renda, e a Lei nº 10.833/03 sobre a cobrança não cumulativa da COFINS.

Lei Complementar nº 123/06, Lei Geral das MPEs, que, originalmente criou no seu artigo 56 o Consórcio Simples. É importante observar que alguns consórcios chegaram a ser constituídos na vigência do texto original deste artigo.

Com relação à constituição da empresa, há que se observar a Lei nº 10.406/02 do Código Civil Brasileiro, principalmente os artigos 966 e 1.052, referentes a empresário e à sociedade limitada.

A Resolução nº 4/2007 do Comitê Gestor do Simples Nacional define os ramos de atividade, cujas empresas podem ser optantes do Simples Nacional.

Decreto 6.451/08, pelo qual o Poder Executivo regulamenta o Consórcio Simples previsto no artigo 56 da Lei Geral das MPEs.

Lei Complementar nº 128, de dezembro de 2008, que fez várias alterações na Lei Geral, principalmente no artigo 56, excluindo o Consórcio Simples e introduzindo a Sociedade de Propósito Específico constituída por MPEs. A seguir, está transcrito o **artigo 56 com as alterações introduzidas pela LC n. 128/08**.

DO ASSOCIATIVISMO

Seção Única

Da Sociedade de Propósito Específico formada por Microempresas e Empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional

Artigo 56. As microempresas ou as empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional poderão realizar negócios de compra e venda de bens para os mercados nacional e internacional, por meio de sociedade de propósito específico nos termos e condições estabelecidos pelo Poder Executivo Federal.

§ 1º. Não poderão integrar a sociedade de que trata o caput deste artigo pessoas jurídicas não optantes pelo Simples Nacional.

§ 2º. A Sociedade de Propósito Específico de que trata este artigo:

I – Terá seus atos arquivados no Registro Público de Empresas Mercantis.

II – Terá por finalidade realizar:

a) Operações de compras para revenda às microempresas ou empresas de pequeno porte que sejam suas sócias.

b) Operações de venda de bens adquiridos das microempresas e empresas de pequeno porte que sejam suas sócias para pessoas jurídicas que não sejam suas sócias.

III – Poderá exercer atividades de promoção dos bens referidos na alínea b do inciso II deste parágrafo.

IV – Apurará o imposto de renda das pessoas jurídicas com base no lucro real, devendo manter a escrituração dos livros Diário e Razão.

V – Apurará a Cofins e a Contribuição para o PIS/Pasep de modo não cumulativo.

VI – Exportará, exclusivamente, bens a ela destinados pelas microempresas e empresas de pequeno porte que dela façam parte.

VII – Será constituída como sociedade limitada.

VIII – Deverá, nas vendas às microempresas ou às empresas de pequeno porte que sejam suas sócias, observar preço no mínimo igual ao das aquisições realizadas para revenda.

IX – Deverá, nas vendas de bens adquiridos de microempresas ou empresas de pequeno porte que sejam suas sócias, observar preço no mínimo igual ao das aquisições desses bens.

§ 3º. A aquisição de bens destinados à exportação pela sociedade de propósito específico não gera direito a créditos relativos a impostos ou contribuições abrangidos pelo Simples Nacional.

§ 4º. A microempresa ou a empresa de pequeno porte não poderá participar simultaneamente de mais de uma sociedade de propósito específico de que trata este artigo.

§ 5º. A sociedade de propósito específico de que trata este artigo não poderá:

I – Ser filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior.

II – Ser constituída sob a forma de cooperativas, inclusive de consumos.

III – Participar do capital de outra pessoa jurídica.

IV – Exercer atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar.

V – Ser resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 (cinco) anos-calendário anteriores.

VI – Exercer a atividade vedada às microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional.

§ 6º. A inobservância do disposto no § 4º deste artigo acarretará a responsabilidade solidária das microempresas ou empresas de pequeno porte sócias da sociedade de propósito específico de que trata este artigo, na hipótese em que seus titulares, sócios ou administradores conhecessem ou devessem conhecer tal inobservância.

§ 7º. O Poder Executivo regulamentará o disposto neste artigo até 31 de dezembro de 2008.

FUNCIONAMENTO DE UMA SPE

O funcionamento de uma SPC segue as normas e exigências para as sociedades limitadas em geral como, por exemplo, designação do administrador, poderes e obrigações dos sócios, quorum para votações, retirada de sócios, distribuição dos lucros etc.

Pode-se fazer um termo de confidencialidade para proteger informações estratégicas, segredos de produção, composição de custos entre outras particularidades que representam vantagem competitiva de cada uma das empresas sócias.

Para se evitar concentração de poder e desentendimentos quanto às decisões estratégicas da SPE, sugere-se que a participação de cada sócia não deve corresponder a uma parcela muito elevada do seu capital social.

Deve-se avaliar a real capacidade financeira de cada participante de uma compra para que a SPE não fique em situação de inadimplência e nem haja o constrangimento de ter que ratear prejuízos causados por empresas sócias.

Cada sócio deve fazer sua programação de compras ou vendas e volumes necessários para evitar desperdícios, perdas de prazo de validade dos produtos e problemas de estocagem/armazenagem.

Caso uma ou mais das empresas sócias faça negócios por conta própria com clientes ou fornecedores da Central de Compras ou de Vendas deverá comunicar às demais para evitar desconfiança e desunião do grupo.

Produtos para modernização e manutenção das empresas sócias, tais como equipamentos de informática, *software* específicos, materiais de consumo etc., também podem ser adquiridos pela Central de Compras.

Exemplos de **Centrais de Compras**:

- Redes de farmácias.
- Rede de Padarias.
- Minimercados ou supermercados de bairro.
- Importação de matéria-prima para empresas participantes de APLs.

Exemplos de Centrais de Vendas:

- Fabricantes de roupas, sapatos, cintos, bolsas e roupas íntimas.
- Produtores de móveis, enxovais e adornos.
- Fabricantes de produtos muito similares ou padronizados para entrega de grandes volumes.
- União de mercados e padarias para fornecimento de merenda escolar e alimentação em órgãos públicos.

SUGESTÃO DE ROTEIRO PARA CRIAR UMA SPE

1ª Fase: Sensibilização

A cultura do associativismo e cooperação é um desafio inicial para todos os empreendimentos coletivos. Por isso, nesta fase devem ser observadas as necessidades das empresas participantes e devem ser desenvolvidas as seguintes ações:

- **Contato Inicial:** O objetivo dessa etapa é identificar empresas interessadas na organização da **SPE**. Nessa etapa é importante dar aos empresários envolvidos o maior número possível de informações sobre o tema, tentando já identificar com o grupo o interesse por avançar no processo. Caso seja positivo o interesse, deixar como tarefa para o grupo mobilizar um número de representantes de micro e pequenas empresas com anseios em comum para participar de uma palestra de sensibilização sobre a **SPE**.
- **Palestra de Sensibilização** Como o nome sugere, o objetivo dessa palestra é o de sensibilizar as pessoas para o tema. Já com o grupo reunido, a partir da tarefa da etapa anterior, esse é o momento de aprofundar a discussão sobre associativismo, empreendedorismo, competitividade, ampliação de mercados, importações e exportações, enfim, assuntos que podem ser potencializados com a constituição de uma SPE.

Para que uma central de compras ou vendas se torne efetivamente competitiva é necessário um número mínimo de participantes com capacidade produtiva ou de consumo, que possam negociar um lote significativo de produtos. Por isso, é fundamental, nessa etapa, tentar nivelar os anseios das pessoas frente à **SPE**. O que elas pensam que é uma **SPE**? O que elas esperam conseguir com ela? Estão dispostas a assumir riscos? Caso o grupo concorde em avançar com o trabalho, é importante organizar pessoas que ficarão responsáveis por levantar informações sobre a legalização da **SPE**, outras que se responsabilizem por estudar

a viabilidade econômica do negócio e as necessidades de infraestrutura e recursos financeiros para viabilizá-lo.

- **Apresentação dos resultados da etapa anterior.** Caso o trabalho tenha transcorrido conforme o acordado na fase anterior, o grupo terá levantado informações importantes para decidir se constitui ou não a **SPE**, conseguido informações sobre a documentação e tramitação legal para constituir a SPE e, principalmente, terá feito um estudo da viabilidade econômica do negócio.

2ª Fase: Constituição

A constituição e a legalização de uma **SPE** não são complicadas, pois seguem a forma de empresa limitada, tão conhecida dos empresários e contadores. Assim, deverão ser seguidos os passos abaixo:

- Levantamento da documentação das empresas sócias (contratos sociais, procurações etc.).
- Elaboração de um contrato social.
- Arquivamento dos atos de constituição no Registro Público de Empresas Mercantis.
- Obtenção de CNPJ.
- Obtenção de alvarás e inscrições municipais e estaduais, se for o caso.

Vale salientar a importância de se definir com muita clareza os objetivos da empresa em cláusula destacada no contrato social, para que não haja dúvidas quanto ao seu objeto social e problemas com a tributação.

3ª Fase: Pré-operacional

É a fase da **Estruturação**: Definição de localização, aquisição de móveis e equipamentos, contratação de funcionários, contadores, abertura de conta corrente, licenças e alvarás etc.

4ª Fase: Operacional

- **Início das atividades da SPE:** A partir daqui começam os desafios reais da **SPE**. As fases anteriores servirão não apenas como forma de levantar informações para constituir ou não a **SPE**, mas também como laboratório para os empresários da sua capacidade de trabalhar em conjunto em torno de um objetivo comum. A expectativa é a de que esse senso já tenha sido criado até aqui, o que diminuirá as tensões no dia a dia do negócio. Caso não tenha sido ainda desenvolvido, deve-se estar atento para acompanhar o processo, pois ele provavelmente ainda estará muito frágil.
- A partir deste ponto, a **SPE** deverá atuar no mercado, mantendo-se fiel ao seu propósito (objeto social) para realmente trazer vantagens para as MPEs participantes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- SEBRAE – www.sebrae.com.br
- FISCOSOFT – www.fiscosoft.com.br



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*