



CICLO III – CAPTAÇÃO DE RECURSOS

-
CAPTAÇÃO COM EMPRESAS, GOVERNOS E EDITAIS

CAPTAÇÃO COM EMPRESAS, GOVERNOS E EDITAIS

Se a sua organização se organiza através de projetos, uma das formas de financiá-los é através de empresas, editais ou governo. Geralmente esses financiadores aplicam seus recursos em projetos com objetivos claros de resultado e impacto em certo período e público alvo.

Nessa apostila iremos abordar as principais formas de captar recursos de empresas via parcerias, através do Governo via leis de incentivo fiscal e prestação e serviço, e, por fim, por meio de edital do governo, OSCs e Empresas.

ESCREVENDO UM PROJETO

Para escrever um projeto precisamos ter em mente quatro relevantes direcionamentos:

✓ Saiba o que o financiador quer

No passado as organizações sociais achavam que todas as empresas estavam interessadas somente na publicidade da sua marca. Hoje as empresa estão buscando algo além da publicidade. Talvez incentivar seus funcionários a serem voluntários, para aumentarem a autoestima e engajamento na empresa. Ou então, estabelecer uma melhor relação com os moradores daquela comunidade, ao perceberem que a empresa está preocupada com o seu entorno.

Portanto, quando for desenhar um projeto, **pense em como esse projeto pode também beneficiar uma empresa: ela pode ser a financiadora desse seu sonho!** Por outro lado, se estiver submetendo o projeto a um edital, na hora de escrever seu projeto, faça uma pesquisa prévia na internet e em redes sociais

para saber o que o financiador valoriza. Procure conhecer outras iniciativas que ele já tenha apoiado

✓ **Seja conciso**

Um Projeto Social precisa ser claro e conciso em sua proposta. Se ele for apresentado para empresa ou organizações financiadoras, uma apresentação de até 12 slides é o suficiente. Não é necessário contar toda a história da concepção do projeto. O financiador geralmente não tem muito tempo para ler materiais, portanto, **entregue algo conciso para que ele fique com curiosidade e te convide para uma conversa.**

Apresente no anexo do projeto documentos longos e detalhados, caso você ache necessário enviar ao financiador. Dessa forma o leitor irá ao anexo se um dos documentos lhe interessar. No caso de editais, leia o regulamento algumas vezes para entender o formato na qual o financiador gostaria de receber a inscrição.

✓ **Equilibre técnica e emoção**

O texto do projeto precisa equilibrar apelo emocional com uma postura técnica. A emoção é muito importante para tocar o ser humano que está lendo a sua proposta de projeto. Por outro lado, essa pessoa representa uma Instituição/Empresa e, portanto, é importante o projeto mostrar, através de linguagem técnica, que sua instituição tem capacidade de executar o projeto, ou seja, que sua organização ou iniciativa social conhece bem o problema que irá querer resolver.

✓ **Busque parcerias**

Organizações novas encontram grandes dificuldades para apresentar projetos a empresas ou em editais, pois os financiadores procuram muitas vezes instituições que já possuem longa experiência no trabalho de impacto social. Portanto, **uma ótima solução para organizações ou iniciativas sociais novas é buscar**

parcerias com instituições antigas e maiores em projetos e, dessa forma, garantir ao financiador que os objetivos e resultados serão entregues, já que a reputação da instituição parceira também está em jogo.

CAPTAÇÃO DE RECURSOS COM EDITAIS

Editais são maneiras pelas quais alguns financiadores preferem financiar Projetos, que podem ser governos, empresas ou OSC, como por exemplo, fundações. Editais são geralmente temáticos (educação, saúde, audiovisual, empreendedorismo e etc) ou tem um público alvo específico (idoso, criança, pessoas com deficiência visual) e geralmente tem como objetivo financiar a execução de um projeto.

Segue as principais boas práticas para a captação de recursos via editais.

- ✓ Quando for se inscrever para um edital, **leia atentamente seu regulamento**. Somente se inscreva se a proposta do edital tiver sinergia com a atividade fim da sua organização ou iniciativa social.
- ✓ Tenha os projetos organizados, independentemente se houver editais abertos. Isso possibilita a **criação de um banco de projetos** que poderão ser utilizados em editais pertinentes.
- ✓ As obrigações fiscais, trabalhistas e estatutárias devem estar sempre em dia, além dos demais documentos solicitados no edital. Ou seja, **é muito difícil uma Iniciativa Social não regularizada conseguir captar via edital**.
- ✓ **Ouçã sempre a equipe técnica da sua organização**: construa a proposta junto com eles a fim de entender exatamente o que é viável para eles executarem, para que você não corra o risco de propor algo que sua equipe técnica não poderá cumprir.
- ✓ Se seu projeto for vencedor, durante a execução do mesmo, **monitore sempre os indicadores escolhidos e preveja a avaliação do projeto**. Se, durante o projeto, sua organização perceber que vocês não conseguirão cumprir com as metas estipuladas no início do projeto, por exemplo, o número

de alunos atendidos nas aulas de xadrez, você terá tempo para traçar ações para reverter o quadro.

- ✓ Muitos editais requerem contrapartidas financeiras da organização ou outros apoios também financeiros ao projeto. Ou seja, para provar que sua organização tem capacidade técnica para executar o projeto, **o financiador pode, por exemplo, requerer que sua organização disponibilize o local onde o projeto acontecerá**, os profissionais que executarão as atividades, entre outras contrapartidas, tenha ciência disso.

CAPTAÇÃO DE RECURSOS COM GOVERNOS

A captação de recursos com governos pode se feita de diversas formas: através de projetos incentivados (ou Leis de Incentivo), por meio de emendas parlamentares, ou por fim, a partir dos antigos convênios, agora chamados de termos de colaboração ou de fomento após o novo Marco Regulatório do Terceiro Setor (MROSC). Termo de Colaboração é quando o Governo propõe a parceria e o Termo de Fomento, quando a OSC que propõe.

Há, por afim, acordos de cooperação, quando não há a transferência de recursos financeiros. Nesse caso, por exemplo, a prefeitura pode disponibilizar bens públicos ou um funcionário da prefeitura para ajudar nas ações da sua organização.

QUER SABER O QUE MUDOU COM OS ANTIGOS CONVÊNIOS COM O NOVO MARCO REGULATÓRIO?

<http://nossacausa.com/termo-de-fomento-e-termo-de-colaboracao/>

LEIS DE INCENTIVO FISCAL

As Leis de Incentivo são maneiras pelas quais os governos investem recursos em organizações sociais através das empresas. Ou seja, ao invés da empresa destinar o recurso do imposto para o governo, ela destina para uma organização social e desconta esse valor no seu imposto. Há diversas leis de incentivo no Brasil para diferentes temas: educação, saúde, esporte e cultura. E para diferentes públicos - alvo: pessoas com deficiência, idosos, criança e adolescente.

QUER SABER MAIS SOBRE AS LEIS DE INCENTIVO FISCAL?

Acesse o link:

<http://captamos.org.br/news/3928/doaes-com-incentivos-fiscais-veja-quais-leis-podem-beneficiar-sua-organizacao>

Segue uma imagem do portal **Captamos** que resume bem, através de uma tabela, as **leis de incentivo na esfera do Governo Federal**, e que incidem, portanto, sobre o imposto de renda.

DOAÇÕES COM INCENTIVOS FISCAIS VEJA QUAIS LEIS PODEM BENEFICIAR SUA ORGANIZAÇÃO

TIPO	NORMA	QUEM PODE DOAR?	QUEM PODE RECEBER?	TIPOS DE PROJETOS	O QUE PODE RECEBER?
Lei de Incentivo para organizações da sociedade civil	Lei 13.019/14	Empresas tributadas no Imposto de Renda (IR) com base no lucro real	Instituições que se encaixem na descrição de Organização da Sociedade Civil do art. 2º, inciso I, da lei. Deve constar em seu estatuto uma das atividades previstas no art. 84, alínea "c", da norma	Todo tipo de projeto relacionado aos objetivos da instituição	Até 2% da renda bruta da empresa; bens móveis considerados irrecuperáveis, apreendidos, abandonados ou disponíveis, administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil
Lei de Incentivo à Cultura - Lei Rouanet	Lei 8.313/91 e Instrução Normativa do Ministério da Cultura 1/2017	Pessoas jurídicas tributadas no IR com base no lucro real. Pessoas físicas que declarem pelo formulário completo	Pessoas físicas e pessoas jurídicas sem e com fim lucrativo. A natureza cultural deve estar prevista no estatuto da pessoa jurídica. Atuação comprovada de mais de dois anos na área cultural	Projetos culturais previstos no artigos 18 e 26 da lei 8.313/91 e cujas propostas tenham sido aprovadas pelo Ministério da Cultura	Até 6% do IR devido pela pessoa física e até 4% do IR devido pela pessoa jurídica
Lei de Incentivo ao Esporte	Lei 11.438/06, decreto 6.180/07 e portaria do Ministério do Esporte 120/09	Pessoas jurídicas tributadas no IR com base no lucro real. Pessoas físicas que declarem pelo formulário completo	Pessoa jurídica sem fins lucrativos, com finalidade esportiva expressa em seu estatuto e com, no mínimo, um ano de funcionamento	Projetos desportivos e paradesportivos de participação, educacional e de rendimento, cujas propostas tenham sido aprovadas pelo Ministério do Esporte	Até 6% do IR devido pela pessoa física e até 1% do IR devido pela pessoa jurídica
Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica - Pronon	Lei 12.715/12, decreto 7.988/13 e portaria nº 1550/14 do Ministério da Saúde	Pessoas jurídicas tributadas no IR com base no lucro real. Pessoas físicas que declarem pelo formulário completo	Pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, detentoras do Cebas ou qualificadas como OS ou OSCIP	Projetos de prevenção e combate ao câncer aprovados pelo Ministério da Saúde, com duração máxima de 24 meses, e de 36 meses para iniciativas de pesquisa	Até 1% do IR de pessoas físicas ou jurídicas
Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência - Pronas/PCD	Lei 12.715/12, decreto 7.988/13 e portaria nº 1550/14 do Ministério da Saúde	Pessoas jurídicas tributadas no IR com base no lucro real. Pessoas físicas que declarem pelo formulário completo	Pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, detentoras do Cebas ou qualificadas como OS, OSCIP ou as cadastradas no Sistema Cadastro Nacional de Estabelecimentos de Saúde do Ministério da Saúde	Projetos de prevenção e reabilitação de pessoa com deficiência aprovados pelo Ministério da Saúde, com duração máxima de 24 meses, e de 36 meses para iniciativas de pesquisa	Até 1% do IR de pessoas físicas ou jurídicas
Lei de Incentivo aos Direitos da Criança e do Adolescente	Lei 8.069/90	Pessoas jurídicas tributadas no IR com base no lucro real. Pessoas físicas que declarem pelo formulário completo	Organizações que prevejam no seu estatuto a defesa dos direitos da criança e do adolescente e que estejam credenciadas a acessar algum dos fundos ligados à causa	Projetos aprovados por editais, cujas regras são definidas pelo respectivo conselho gestor do fundo	Até 6% do IR devido pela pessoa física e até 1% do IR devido pela pessoa jurídica. O recurso é destinado a algum fundo de direitos da criança e do adolescente para ser acessado por organizações credenciadas
Lei de Incentivo aos direitos do idoso	Leis 10.741/03 e 12.213/10	Pessoas jurídicas tributadas no IR com base no lucro real. Pessoas físicas que declarem pelo formulário completo	Organizações que prevejam no seu estatuto a defesa do idoso e que estejam credenciadas a acessar algum dos fundos relacionados ao tema	Projetos aprovados por editais cujas regras são definidas pelo respectivo conselho gestor do fundo	Até 6% do IR devido pela pessoa física e até 1% do IR devido pela pessoa jurídica. O recurso é destinado a algum fundo de direitos do idoso para ser acessado por organizações credenciadas

No geral, a **dinâmica dos projetos incentivados por essas leis** segue o seguinte fluxo:

- ✓ Credenciamento da organização no ministério/secretaria responsável;
- ✓ Elaboração e envio do projeto;
- ✓ Aprovação do projeto pela Secretaria ou Ministério;
- ✓ Captação de Recursos com empresas;
- ✓ Empresas abatem o valor doado no seu imposto;
- ✓ Monitoramento da execução do projeto através do envio de relatórios ao governo;
- ✓ Prestação de conta ao final do projeto;
- ✓ Aprovação da prestação de conta pelo governo.

Portanto, para captar recursos com empresas via leis de incentivo, **a empresa precisa ser tributada através do imposto de renda e ter lucro real durante aquele ano**. Além disso, o lucro precisa ser significativo para que justifique a doação. Por fim, é importante que **a empresa tenha vínculo com a causa** ou interesse pela área de atuação da sua organização.

CAPTAÇÃO DE RECURSOS COM EMPRESAS

Para a captação de recursos com empresas a principal estratégia é o reconhecimento do financiador. Portanto, vamos falar agora do sistema de reconhecimento de acordo com o valor de contribuição do doador.

Agradecer aos doadores seja eles pessoa física ou jurídica é primordial, independentemente do valor doado. Entretanto, é preciso saber de antemão o que será oferecido de acordo com o valor investido. Para isso, prepare um quadro com os valores e as contrapartidas: quanto maior o valor doado, maior será a contrapartida, ou seja, mais benefícios terá o doador.

Veja o exemplo a seguir de uma organização hipotética.

Contrapartidas	Cota 1	Cota 2	Cota 3	Cota 4	Cota 5
Definição	Doações pontuais nos últimos 12 meses	Valores inferiores a R\$10 mil	Valores de R\$10.001 a R\$50.000	Valores de R\$50.001 a R\$250 mil	Valor superior a R\$250mil
Carta	X	X	X	X	X
Brinde (Livro/Caneca/Camis etc.)	X	X	X	X	X
Menção no Site	X	X	X	X	X
Relatório Social Anual	X	X	X	X	X
Placa		X	X	X	X
Ingressos para eventos exclusivos			X	X	X
Parágrafo no Relatório Social				X	X
Evento com funcionários					X

Ou seja, **antes de captar recursos é necessário pensar em todos os detalhes**, desde a confecção de materiais institucionais e de captação à previsão do que oferecer em contrapartida às diferentes faixas de valores doados.

No caso da captação com empresa é preciso pensar em cotas ou categorias adequadas ao projeto objeto da captação. Defina previamente as cotas (nome da cota, valor doado) e contrapartidas. **É a entidade quem determina quanto vai solicitar à empresa, de acordo com o mapeamento realizado.**

Veja um exemplo de reconhecimento de doadores feito por uma organização de saúde, onde cada folha representa um doador.



As cotas devem ser definidas de acordo com as metas de captação daquele projeto ou ação, **lembrando que metas podem ser financeiras e não financeiras.**

Para estabelecer metas é necessário, como já vimos no Ciclo de Gestão de Projetos Sociais, que elas sejam específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais. **Monitore o avanço de sua captação para corrigir rumos ou potencializar iniciativas que estejam funcionando melhor!**

Tenho certeza que agora você está cheio de ideias para captar recursos para a sua organização ou iniciativa social, então não perca tempo, **junte a sua equipe, faça a tarefa e bom trabalho!**

QUER APRENDER MAIS SOBRE A
CAPTAÇÃO DE RECURSOS?

Acesse o site do maior portal online de conteúdo sobre Captação de Recursos:

<http://captamos.org.br>



Atividade: Elabore o quadro de categorias e contrapartidas da sua organização (inspire-se no modelo apresentado nessa Apostila, mas adaptado para a sua realidade)