

CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA O TERCEIRO SETOR

Sabemos que o primeiro setor é o Estado, o segundo setor é o mercado e o terceiro setor todas as demais instituições sem fins lucrativos com o objetivo de apoiar as ações sociais promovidas pelo primeiro ou segundo setor. Agrupam-se no terceiro setor diversas instituições, tais como as associações em geral e fundações, desde que não objetivem o lucro em sua constituição de fato e de direito.

No Brasil as associações civis sem fins lucrativos, comumente chamadas de ONGs cresceram e se multiplicaram com forte apoio da cooperação internacional. Agências privadas de desenvolvimento, muitas das quais ligadas às igrejas dos países da Europa Ocidental e América do Norte, apoiaram, desde os anos 1970, projetos de educação popular, defesa de direitos e melhoria da qualidade de vida comunitária. Ocorre que na década de 1990 houve um crescimento acelerado do número de ONGs cadidatando-se a receber tais recursos, porém uma crise avizinhava-se, pois os agentes financiadores viam aumentar o número instituições requerendo recursos e os problemas sociais do Brasil não sendo resolvidos, gerando um clima de desconfiança e também os recursos agora estavam sendo canalizados para a Europa do Leste e África, devido ao aumento de desempregados no primeiro e miserabilidade no segundo.

Diante destes novos fatos nossas ONGs tiveram que se “reinventar”, pois muitas vinham sendo geridas por leigos em assuntos gerenciais, com foco mais político, filosófico e meramente teórico, pois não tinham a preocupação com prestações de contas em formato científico ou técnico e tendo a partir de então a necessidade de uma aproximação maior com o Estado e o setor empresarial na busca de novos financiadores/investidores/patrocinadores de seus projetos. Aos poucos as ONGs foram incluindo em sua pauta de trabalho a preocupação com seu fortalecimento institucional e com a construção das condições de sua sustentabilidade a longo prazo. E devido ao formato, ao objeto e objetivos das instituições inseridas no chamado Terceiro Setor, pois nem são empresas estatais ou governamentais e nem empresas privadas com objeto social de revenda de mercadoria e/ou prestação de serviços objetivando lucratividade e nem tampouco tinham expertise para gestão de tais entidades, tendo que enfrentar de um lado a desconfiança do Estado (aqui denominado todo e qualquer ente público ou governamental) e de outro o da iniciativa privada, pois o primeiro interpretando como “picaretas” da iniciativa privada em busca de recursos fáceis e fonte de corrupção, enquanto o segundo por ver “um bando de esquerdistas” com projetos meramente político/ideológico, com agravante que em alguns casos ambos tinham razão.

Mas felizmente no decorrer dos anos um novo formato foi se criando com as ONGs e uma nova visão também por parte tanto do Estado, como dos empresários e da sociedade em geral. Não podemos nos furtar que tal “alavancagem” se deu por uma busca de profissionalização dos gestores das entidades e **a organização contábil fora de fundamental importância para a mudança deste paradigma**, pois tanto os projetos, como as suas prestações de contas ficaram mais transparentes, dando condições de separar as organizações que realmente tinham projetos de fatos de aventureiros ou fraudadores em busca de recursos fáceis como já citado.

Sendo assim o Terceiro Setor entra numa nova fase e numa nova forma de busca por financiamentos, inclusive aprendendo que não se restringe à captação de recursos exclusivamente financeiros, pois envolve também a busca por produtos e serviços que auxiliem uma determinada entidade a realizar sua missão. A captação de recursos financeiros pode usar diversos meios para obter recursos, sendo o mais comum a elaboração de projetos sociais, culturais e/ou esportivos para aprovação junto aos financiadores que pode ser financiado /patrocinado diretamente pelo agente financiador (pessoa física ou jurídica) ou através de incentivos fiscais após a aprovação junto ao ministério e/ou secretaria estadual ou municipal da Cultura ou do Esporte.

Tendo agora o reconhecimento pelo governo de sua legitimidade e competência para atuação e aproximação do Mercado em geral com a sociedade civil resultante da quebra do preconceito desta relação e pelo entendimento que tal aproximação teria muito a contribuir para diminuição da pobreza, melhoria da educação, da cultura, do meio ambiente, enfim de uma sociedade melhor, as ONGs devidamente habilitadas estariam aptas a receber recursos por doações de pessoas naturais e jurídicas, bem como investimentos, patrocínios, serviços voluntários, etc.

Uma outra fonte são os recursos públicos governamentais, Subvenções Sociais e Auxílios, sendo a primeira uma transferência de recursos financeiros para custeamento do projeto e o segundo transferência de capitais derivados de lei orçamentária. Normalmente, a forma de obtenção desses recursos se dá por contratos, convênios ou termos de parceria, mediante a apresentação e a aprovação de projetos. É importante obedecer aos requisitos dos respectivos editais. É necessário destacar que não se trata de privatizar o Estado e nem de estatizar o privado. Cada um mantém sua lógica e identidade própria, promovendo um trabalho conjunto, visando a otimização dos recursos e à prestação de serviços mais qualificados.

Também na relação das fontes, destaca-se o crescimento do número de fundações e institutos nacionais que financiam projetos sociais, além de desenvolver projetos próprios. Estas têm um processo de solicitação padrão, incluindo foco, prazo, entre outros requisitos que podem ser obtidos inclusive pela internet e redes sociais.

Algumas organizações não governamentais têm explorado formas inovadoras de captação de recursos via comercialização de produtos e serviços, associação com administradoras de cartões de crédito para emissão de cartões de afinidade e campanhas de arrecadação de recursos junto ao público em geral. A potencialização destas iniciativas passa, no entanto, por mudanças legais ainda por realizar com vistas a estimular, via incentivos fiscais, a doação de recursos por pessoas físicas e jurídicas. Também é crescente o número de ONGs que captam recursos para o desenvolvimento e manutenção de seus projetos por meio de agentes financiadores internacionais. Inclusive podemos encontrar no Portal Brasileiro do Terceiro Setor e no Observatório do Terceiro Setor uma lista de alguns doadores. O processo de captação de recursos junto a Agências e Fundações Internacionais é muito parecido com o de fundações nacionais, mas, normalmente, mais complexo e demorado.

Até aqui vimos que as fontes de financiamento do Terceiro Setor são basicamente: as doações em geral de pessoas físicas e jurídicas, patrocínios dos projetos, trabalhos voluntários, investimentos privados e públicos em projetos sociais.

Culturais ou esportivos, bem como as subvenções públicas (através de contratos, convênios ou termos de parcerias), entende-se como subvenção toda a alocação de recursos pelo poder público (Estado como ente geral) ao setor privado que não tenha finalidade de lucro objetivando custear os seus gastos com a realização de determinado projeto social, cultural ou esportivo, ou seja, neste momento o patrocinador do projeto é o próprio Estado não necessitando assim a entidade ir em busca de investidores no mercado privado, podemos classificar como subvenção privada o financiamento direto de uma empresa privada sem que goze de benefício fiscal. Outra forma de captação (indireta) de recursos é quando o Estado concede imunidade ou isenção de tributos criando assim os chamados incentivos fiscais, pois faz com que empresas e pessoas naturais invistam em determinados projetos em troca de diminuição ou não pagamento de tributos, recurso bastante utilizado nos projetos culturais, educacionais e esportivos, outro é através do processo chamado de GERAÇÃO DE RENDA, ou seja, venda ou prestação de serviços para terceiros e vimos também que se pode buscar recursos no exterior, neste caso necessitando de organização e especialização maior.

E finalizando, porém não esgotando o assunto e nem as fontes de recursos para financiamento dos projetos podemos ainda apontar os FUNDOS PATRIMONIAIS, que são uma realidade consumada em países desenvolvidos, como Estados Unidos e Canadá. Eles têm como principal característica a sustentabilidade financeira a longo prazo. É similar, por exemplo, a uma caderneta de poupança que recebe investimentos por meio de doações ou outras iniciativas. O objetivo do "dinheiro poupado" é render juros para o cumprimento de uma ou diversas ações e deixar intacto parte ou a totalidade dos recursos aplicados. Os fundos podem ser constituídos por bens de qualquer natureza, podendo ser além de dinheiro propriamente dito, como também título, propriedade, obras de arte, etc.

Especificamente para as pequenas entidade do TS a captação de recursos financeiros pode se dar através de Empréstimos Sociais, que são fundos criados e geridos com objetivo, entre outros, de empréstimos (nos mesmos moldes do mercado financeiro), porém com taxas de juros atrativas em conformidade com o impacto social do projeto. Os valores dessas operações podem variar de R\$ 100 a R\$ 400 mil reais e taxas de juros de 1% ao mês.

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) pretende aproveitar a Copa do Mundo de Futebol de 2014 e as Olimpíadas do Rio de Janeiro de 2016 para consolidar investimentos em iniciativas que melhorem as condições sociais de comunidades brasileiras menos assistidas. Apesar de se tratar de instituição financeira, o BID tem no seu objeto e objetivo institucional a prioridade do bem estar social, buscando em seus projetos a redução da pobreza e desigualdade social.

Robertto Onofrio

CRC-RS 49.568

Fontes:

Mauricio Vian – Professor e Colunista na área do Terceiro Setor;
Portal TSO – Terceiro Setor On Line;
Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social – IDIS;
Instituto Diadorim;
Cartilha de Captação de Recurso do Terceiro Setor – Comissão de Direito do Terceiro Setor da OAB-SP;
Diversos sites na Internet