



CONSULTORIA • TERCEIRO SETOR

RECURSOS PRIVADOS E DE COOPERAÇÃO PARA ORGANIZAÇÕES SOCIAIS

Fundos, institutos, empresas, serviços de apoio, cooperação internacional e mercados: onde está o dinheiro privado e como se preparar para ele.

NESTA CARTILHA

- | | | |
|----|---|--------|
| 01 | Onde está o dinheiro e quando abre | pág. 2 |
| 02 | Exigências e incentivo fiscal do doador | pág. 3 |
| 03 | Patrocínio, cuidados e perguntas frequentes | pág. 4 |

BOM SABER

No dinheiro privado, o prazo quase sempre é curto: quem tem a **pasta de documentos pronta** antes de o edital abrir sai na frente.

01 Onde está o dinheiro privado

Tipo	Exemplos	O que costuma financiar
Fundos socioambientais comunitários	Fundo Casa Socioambiental, Fundo Ecos (ISPN), Fundo Dema	Fortalecimento da organização, produção sustentável, direitos territoriais. Valores conforme o fundo e o edital
Fundações e institutos de empresas e bancos	Fundação Banco do Brasil, institutos empresariais	Tecnologias sociais, produção, educação
Organizações que atuam na Amazônia	FAS, IDESAM, Instituto Mamirauá, IEB	Programas em unidades de conservação, assistência técnica, negócios comunitários; muitas vezes por parceria, não por edital
Patrocínio de empresas	Indústrias, comércio, bancos e cooperativas de crédito da região	Equipamentos, eventos e capacitação, com contrapartida de visibilidade; valor negociado
Serviços de apoio	SEBRAE, SENAR, OCB/SESCOOP	Consultoria, capacitação e assistência técnica; o SENAR oferece cursos gratuitos. Condições e custos variam: confira em cada entidade
Cooperação internacional	Embaixada do Japão (projetos comunitários), Fundo Canadá para Iniciativas Locais	Equipamentos, pequenas obras, capacitação. Canadá: contribuição média de CAD 20 mil a 30 mil; Japão: em geral, até 10 milhões de ienes por projeto
Mercados e certificações	Rede Origens Brasil (Imaflora), venda online, comércio justo	Preço melhor e compradores fixos

Exemplos de fontes. O escritório não tem vínculo com as instituições citadas.

02 Calendário típico (conferir a cada ano)

Período	O que costuma abrir
Ciclo anual	Projetos comunitários do Governo do Japão (APC): os recursos são concedidos uma vez por ano; confira as datas no Consulado-Geral do Japão em Manaus
Março a maio	Fundo Dema; programas de venda online
Junho a agosto	Fundo Canadá para Iniciativas Locais (fechou em agosto em 2026); Fundo Ecos (confira se o edital cobre o seu estado)
Agosto e setembro	Fundo Dema (emergência climática)
O ano todo	Fundo Casa: várias chamadas ao longo do ano; SENAR e SEBRAE; patrocínio de empresas; contato com redes de mercado e instituições do território

03 O que os financiadores costumam exigir

Marque o que a organização já tem. Cada edital traz a sua lista: confira sempre.

1 Da organização

- ☐ CNPJ ativo (alguns exigem 2 anos ou mais, como o Fundo Ecos)
- ☐ Estatuto e ata da diretoria em dia
- ☐ Conta bancária em nome da organização
- ☐ Certidões negativas e ausência de impedimentos (CEPIM)

2 Do histórico e do projeto

- ☐ Orçamento anual da organização (alguns fundos priorizam as pequenas)
- ☐ Relatórios e fotos de atividades anteriores
- ☐ Proposta no formulário do edital, com orçamento e cronograma

Grupo sem CNPJ só entra em alguns fundos e, normalmente, por meio de uma organização parceira.

04 O incentivo fiscal de quem doa

Empresa no lucro real

Pode deduzir doações a organizações da sociedade civil até **2% do lucro operacional** (Lei nº 9.249/1995, art. 13, § 2º, III), desde que a organização atenda aos requisitos legais e entregue a declaração exigida pela Receita Federal.

Leis de incentivo e pessoa física

Projetos aprovados em leis de incentivo (cultura, esporte, fundos da criança e do idoso, PRONON e PRONAS) têm regras próprias de dedução. Doação de **pessoa física** diretamente a uma associação **não é dedutível**, salvo nos fundos e leis de incentivo.

04 • O INCENTIVO FISCAL DE QUEM DOA (CONTINUAÇÃO)

GLOSSÁRIO

CEPIM — Cadastro federal de entidades sem fins lucrativos impedidas.

Contrapartida — O que a organização ou a comunidade oferece em troca ou como parte do projeto.

Lucro real — Forma de apurar o imposto de renda da empresa; a dedução de 2% vale para quem é tributado por ela.

05 Mercados e dez dicas para conquistar patrocínio

Mercados que pagam melhor. A rede Origens Brasil, do Imaflora, liga comunidades da Amazônia a empresas compradoras, com rastreabilidade e comércio ético; no Amazonas, há territórios como a Calha do Purus. Para entrar nesses mercados, a organização precisa de produção regular, controle de qualidade, embalagem e documentação sanitária.

05 · MERCADOS E DEZ DICAS PARA CONQUISTAR PATROCÍNIO (CONTINUAÇÃO)

- 1 **Pasta pronta**
CNPJ, estatuto, ata, conta e certidões sempre dentro da validade.
- 2 **Proposta de uma página**
Problema em números, solução, custo, resultado em 12 meses e contrapartida.
- 3 **Peça algo concreto**
“Forno e prensa para a casa de farinha comunitária, para 40 famílias” convence mais que “fortalecimento institucional”.
- 4 **Ofereça visibilidade**
Marca na embalagem, placa no equipamento, menção nas redes, visita à comunidade, fotos para o relatório da empresa.
- 5 **Mostre a contrapartida da comunidade**
Mutirão, terreno, mão de obra, transporte: tudo com valor em reais.
- 6 **Fale a língua de quem financia**
Empresa fala em sustentabilidade e impacto; fundo comunitário, em protagonismo, mulheres, jovens e floresta em pé.
- 7 **Explique o benefício fiscal**
E entregue pronta a documentação da doação.
- 8 **Faça alianças**
Com quem já está no território: muitos recursos só chegam por organizações parceiras.
- 9 **Preste contas bem**
Fotos de antes e depois, números, depoimentos e notas, no prazo.
- 10 **Comece pequeno**
Um projeto de R\$ 30 mil a R\$ 50 mil bem executado cria o currículo para os editais maiores.

06 Cuidados e onde se informar

CUIDADOS

- Contrato de patrocínio **por escrito**: valor, objeto, prazo, contrapartidas e uso da marca de cada parte.
- Contrapartida prometida é contrapartida devida: não ofereça o que a organização não consegue entregar.
- Dados pessoais dos beneficiários são protegidos por lei: relatórios com números e fotos autorizadas, sem expor listas.
- Dinheiro privado também exige prestação de contas e transparência; mantenha atas, contabilidade e certidões em ordem.

06 • CUIDADOS E ONDE SE INFORMAR (CONTINUAÇÃO)

ONDE SE INFORMAR

- Fundo Casa: casa.org.br/chamadas · Fundo Ecos: fundoecos.org.br/editais · Fundo Dema: fundodema.org.br/editais
- FAS: fas-amazonia.org · Fundação Banco do Brasil: fbb.org.br · Origens Brasil: origensbrasil.org.br
- Fundo Canadá: international.gc.ca (CFLI Brasil) · Embaixada do Japão: br.emb-japan.go.jp

06 · CUIDADOS E ONDE SE INFORMAR (CONTINUAÇÃO)**PERGUNTAS FREQUENTES****Doar para a associação dá desconto no imposto?**

Para a empresa no lucro real, até 2% do lucro operacional, cumpridos os requisitos. Para a pessoa física, só nos fundos e leis de incentivo.

Quando abrem os editais?

Cada fundo tem o seu ciclo, e muitos se concentram entre março e setembro. Confira o calendário a cada ano.

Grupo sem CNPJ consegue recurso privado?

Só em alguns fundos e, normalmente, por meio de uma organização parceira.

Patrocínio precisa de contrato?

Convém que sim, por escrito, com valor, objeto, prazo, contrapartidas e uso da marca.

CONTATO DO ESCRITÓRIO

Atendimento de segunda a sexta, das 8h às 17h, por telefone, WhatsApp ou e-mail.

Telefone (92) 99249-1058

WhatsApp (92) 98249-1054

E-mail atendimento@oliveiraconsultoriaadv.com.br

Site oliveiraconsultoriaadv.com.br

Instagram @paulojconsultoria

Endereço Rua Prof. Abílio Alencar, 224 · Alvorada · Manaus/AM



**Aponte a
câmera**