

COOPERAÇÃO

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE ASSOCIAÇÕES



SEBRAE



© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA

Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP

Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho

CEP: 40.060-350 – Salvador / BA

Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva

Leandro de Oliveira Barreto

Analistas

André Gustavo de Araújo Barbosa

Viviane Cana Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Conheça as características das Associações e o que as diferem das cooperativas	4
Das responsabilidades de uma Associação e o caminho para sua fundação	7
Associações podem exercer funções comerciais?	9
Quais as vantagens e desvantagens de uma associação?	10
Captação de recursos	11
Quais plataformas de financiamento coletivo posso utilizar para a minha associação?	12
Toda associação é uma OSCIP?	15
Benefícios de ser uma associação certificada como OSCIP	17
Conclusão	19

CONHEÇA AS CARACTERÍSTICAS DAS ASSOCIAÇÕES E O QUE AS DIFEREM DAS COOPERATIVAS

Uma das múltiplas formas de mobilização coletiva em busca de objetivos comuns, as associações costumam ser confundidas com as cooperativas, e embora existam muitos pontos semelhantes na constituição de ambas, é importante compreender as diferenças para saber qual delas pode ser mais adequada ao seu empreendimento.

Enquanto as associações são adequadas para levar adiante uma atividade social, as cooperativas são mais adequadas para desenvolver uma atividade comercial em média ou grande escala de forma coletiva. A diferença está na natureza dos dois processos: as associações têm por finalidade a promoção de assistência social, educacional, cultural, representação política, defesa de interesses de classe, filantropia, enquanto as cooperativas têm finalidade essencialmente econômica e seu principal objetivo é viabilizar o negócio produtivo dos associados junto ao mercado.

Na prática, os participantes das cooperativas são donos do patrimônio e os beneficiários dos ganhos - uma cooperativa de trabalho beneficia os próprios cooperados e o mesmo acontece em uma cooperativa de produção. Já nas associações, os participantes não são propriamente os donos: O patrimônio acumulado pela associação, no caso de sua dissolução, deve ser destinado a outra instituição semelhante, conforme determina a lei.



Isso significa que as **associações são grupos de pessoas ou empresários unidos em prol de uma causa não comercial**, como, por exemplo, uma Associação de Proteção Animal, que trabalha voluntariamente para promover o bem-estar de bichos abandonados.

Já uma cooperativa é composta apenas por pessoas físicas, mas tem como fim promover o fortalecimento de atividades comerciais, como, por exemplo, uma Cooperativa de Artesãos, que prestará serviços e ajudará a viabilizar economicamente o trabalho desses pequenos produtores.

Em ambos os casos, é essencial que o agrupamento não tenha fins lucrativos. Ou seja, os associados não devem obter benefícios financeiros a partir das atividades do coletivo.



A quantidade de participantes também é um diferencial entre os tipos de mobilização coletiva: enquanto as cooperativas devem ter a partir de 20 pessoas envolvidas, as associações são reconhecidas a partir da união entre dois indivíduos em prol de uma causa social, econômica, filantrópica, científica, política ou cultural comum.

Capital social

As associações não possuem capital social, garantindo seus recursos a partir de taxas dos associados, doações, fundos e reservas. Esses valores são destinados à manutenção dos processos necessários para a atividade-fim da entidade. Uma Associação de Proteção Animal, por exemplo, utilizará seu dinheiro arrecadado para custear rações, limpeza de canis, compra de medicamentos veterinários, entre outros.

As associações são entidades voltadas para o benefício externo, em que os participantes não possuem objetivo de lucrar ou promover uma atividade comercial. Para saber se essa maneira de agrupamento é a mais favorável para o seu negócio, é preciso avaliar profundamente o que significa assumir esse tipo de iniciativa.

Sendo assim, podemos definir associações como sociedades civis sem fins lucrativos que têm como objetivo unir um grupo de pessoas ou entidades em prol de interesses comuns, de natureza social, econômica, filantrópica, científica, política ou cultural.



DAS RESPONSABILIDADES DE UMA ASSOCIAÇÃO E O CAMINHO PARA SUA FUNDAÇÃO

Criadas com o objetivo de promover assistência social, cultural, representação política, defesa de interesses de classe, filantropia, as Associações são formadas por Pessoas Jurídicas, organizadas para a realização de atividades sem fins lucrativos. Mantidas através das contribuições dos sócios, doações ou mesmo cobrança de serviços prestados ou produtos vendidos, essas entidades de direito privado não remuneram seus dirigentes através de salário, pró-labore ou mesmo distribuição de lucros. Cada arrecadação é destinada para a manutenção da associação e a realização do trabalho ao qual se propõe.

A criação de uma Associação ocorre em quatro fases:

1º Fase - Sensibilização

É importante que cada pessoa envolvida possua o máximo de informação sobre o tema, que abrange: legislação, funcionamento, direitos e deveres dos associados, limites e possibilidades das associações. Para que essa sensibilização alcance resultados significativos, podem ser realizadas palestras, discussões em grupo ou mesmo a criação e distribuição de informativos. O momento oportuno acontece após a identificação e reunião dos interessados em participar do processo de criação da associação.

Nessa etapa será aprofundada a discussão sobre a associação, com foco em aspectos relativos à responsabilidade de cada pessoa no processo, e a necessidade de se imprimir um caráter empresarial e transparente à gestão. Outra importante realização dessa etapa será o nivelamento da compreensão do que significa a criação de uma associação e suas nuances entre todos os envolvidos. Havendo concordância entre os fundadores, as responsabilidades serão delegadas de forma que cada pessoa esteja ligada a uma etapa do processo. Desde o levantamento de informações sobre a legalização da associação, até o estudo de sua viabilidade econômica e de necessidades de infraestrutura para viabilizá-la, todos os envolvidos devem participar.

2º Fase - Constituição

Etapa formal do processo de legalização, a Assembleia de Constituição será realizada na presença de todos os integrantes da associação. Nesse momento será definido o nome da associação, sua sede, discutido, definido e aprovado seu estatuto social, sendo também eleitos os representantes dos órgãos de direção (Conselho de Administração/Diretoria e Conselho Fiscal). Concluída a assembleia geral, é preciso lavrar a ata, que relata todos os fatos ocorridos, em livro próprio. O documento deve ser assinado por todos os presentes. Após essa etapa, deve-se encaminhar a documentação para registro.

3º Fase - Pré-Operacional

Nessa fase será iniciada a estruturação da Associação. Serão definidas localização, aquisição de móveis e equipamentos, contratação de funcionários, contadores, abertura de contas bancárias, licenças e alvarás etc. Definidas as formas em que as atividades serão divididas, organizadas e coordenadas. É o estágio de determinar os aspectos físicos, humanos, financeiros, jurídicos, administrativos e econômicos da Associação.

4º Fase - Operacional

Com a expectativa de que até essa etapa os integrantes já tenham aprendido e estejam acostumados a trabalhar juntos em função dos objetivos da associação, serão iniciadas as atividades.

ASSOCIAÇÕES PODEM EXERCER FUNÇÕES COMERCIAIS?

Uma dúvida frequente a respeito das associações é a possibilidade, ou não, de desenvolver atividades comerciais. Para entender essa questão, é necessário refletir sobre o objetivo da atividade comercial em si.

Vamos retornar ao exemplo da Associação de Proteção Animal. Em suas feiras de adoção, ela pode comercializar camisetas com a marca da entidade, buscando angariar recursos para pagar contas comuns à instituição, como ração mensal, medicamentos, transporte dos animais para feiras, entre outros.

Nesse caso, uma vez que o objetivo da venda é buscar recursos para as iniciativas filantrópicas da entidade, a atividade comercial não descaracteriza a associação. **As associações não são proibidas de exercer atividades que gerem lucro** objetivo, no entanto, a ausência de fins lucrativos não é um fator impeditivo para que as associações criem novas possibilidades de autossuficiência econômica para além das contribuições dos associados. A premissa é que os resultados da atividade comercial sejam distribuídos entre seus associados.



QUAIS AS VANTAGENS E DESVANTAGENS DE UMA ASSOCIAÇÃO?

Aumentar e fortalecer o poder de compras, compartilhar recursos, combinar competências, dividir o ônus de realizar pesquisas tecnológicas, partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades e oferecer produtos com qualidade superior e diversificada, são algumas das vantagens das associações empresariais.

Por meio das associações se torna possível a Micro e Pequenas empresas buscarem meios de tornarem-se mais competitivos, aumentando o escoamento de seus produtos e serviços, aumentando ainda a geração de emprego e renda. Destacando-se pelo gerenciamento simplificado e baixo custo de registro, as associações contam com a vantagem de unir pessoas com diferentes habilidades e empresas com diferentes estruturas e redes de profissionais focando seus esforços em torno de objetivos comuns. É a reunião de pessoas físicas ou outras sociedades jurídicas com objetivos comuns, buscando a superação de dificuldades e benefícios aos seus associados.

Em contrapartida, os associados não são exatamente os donos da instituição. No caso da dissolução da associação, por exemplo, o patrimônio deve ser destinado a outra instituição semelhante, e não aos associados, conforme determina a lei.

Muitas vezes, os integrantes da associação não são nem mesmo os beneficiários da atividade-fim da instituição.



CAPTAÇÃO DE RECURSOS

O primeiro passo para conseguir arrecadar dinheiro é ter um planejamento estratégico. Saber quanto dinheiro é necessário para a associação funcionar durante um determinado período, ficar atento à contabilidade e construir uma estratégia de marketing e comunicação são o princípio de uma boa gestão.

Entre as ferramentas de captação de recursos estão:

▶ Editais

Muitas entidades, fundações e empresas privadas, lançam editais para financiarem projetos que contribuam com a sociedade;

▶ Eventos

Apesar de requerer um investimento inicial, a criação de eventos pode gerar arrecadação das mais diversas formas, desde a venda de convites, até mesmo a venda de produtos.

▶ Financiamento coletivo

Entre as mais recentes ferramentas de financiamento está o crowdfunding. Ganhando cada vez mais força no mundo inteiro, o financiamento coletivo conta com diversos sites para captação. São oferecidos diferentes modelos e taxas administrativas.

▶ Campanhas de doação

Para realizar uma boa campanha de doação, é necessário um planejamento de comunicação. Redes sociais, site e vídeo institucional devem receber atenção especial quando se trata de campanha. Aproveitar a tecnologia a favor da imagem da sua instituição é uma das formas de alcançar mais massivamente seu objetivo.

▶ Doadores individuais

Investir na busca por doadores individuais, para não depender exclusivamente das contribuições pagas pelos associados, começa com a construção de um relacionamento entre doador e entidade, que objetiva não apenas angariar, mas mantê-lo vinculado à associação.

QUAIS PLATAFORMAS DE FINANCIAMENTO COLETIVO POSSO UTILIZAR PARA A MINHA ASSOCIAÇÃO?

Primeiramente, como funcionam essas plataformas de financiamento coletivo?

Uma pessoa ou entidade com uma boa ideia, cadastra o seu projeto em uma plataforma de financiamento coletivo – crowdfunding - e estipula qual o valor de investimento necessário para viabilizar o projeto. O idealizador oferece recompensas para as diferentes faixas de doações e depois do prazo determinado previamente pela plataforma, o idealizador recebe o montante arrecadado.

As modalidades mais comuns utilizadas pelos sites de crowdfunding são:

Campanha Tudo ou nada

Um prazo é estabelecido para a arrecadação e quando o valor total é arrecadado até o prazo estipulado o projeto leva o dinheiro, recompensando os investidores de acordo com o que foi acertado anteriormente, mas se a meta não é alcançada, os doadores são restituídos e o idealizador não recebe nada. Dessa forma a modalidade busca criar um caráter de urgência para a doação.

Campanha Flexível

Nessa modalidade, a proposta não precisa arrecadar 100% da meta para poder receber o valor da verba arrecada. As plataformas que trabalham dessa forma cobram em sua maioria um percentual maior que a modalidade anterior, uma vez que os valores serão retirados mesmo quando a meta de arrecadação não for alcançada.

Entre as plataformas mais bem-conceituadas do país estão:

Catarse

Pioneira no crowdfunding nacional, a plataforma contabiliza mais de 2,6 mil projetos financiados. A taxa pelos valores arrecadados é de 13%. Disponível nas duas modalidades a plataforma atua com propostas que vão de projetos socioculturais a empreendedores.

Kickante

Além das campanhas de captação de recursos, oferece uma ferramenta de contribuições mensais recorrentes. As comissões são de 12%, mas se a modalidade escolhida for a flexível e a meta de arrecadação não for atingida, será cobrado uma taxa de 17,5%.

Benfeitoria

Site de financiamento coletivo voltado para projetos de impacto social, econômico, cultural e ambiental. Seguindo a modalidade Tudo ou Nada, o idealizador só recebe o valor se alcançar a meta definida.



MANTER É MAIS FÁCIL QUE CONQUISTAR

Para aquelas instituições que dependem de arrecadação, mensalidades de associados e doações para se manterem ativos, a fidelização é algo essencial. Manter os doadores interessados na causa defendida pela associação, gerar empatia e reter os colaboradores demanda criatividade e esforço.

Algumas ações podem ajudar a conquistar e manter pessoas colaborando financeiramente com a Associação. São elas:

Engajamento

É a busca pelo fortalecimento do envolvimento do doador com a entidade, um vínculo psicológico e afetivo com a causa, saindo apenas do relacionamento de quem exclusivamente contribui financeiramente, partindo para aquele que participa, seja experienciando a proposta da entidade, seja participando de eventos promovidos pela associação, conhecendo os beneficiados pelas ações da entidade, ou angariando novos doadores, a partir da satisfação obtida por meio das informações recebidas como retorno a contribuição do doador, criando uma reação em cadeia.

Comunicação

Através da comunicação humanizada com o doador, é possível manter o seu interesse na proposta da associação, nutrindo seu vínculo através de informações referentes aos resultados das doações realizadas anteriormente pelo mesmo. A comunicação personalizada não apenas aproxima o doador da entidade, mas também gera empatia com a causa.

Facilidade de acesso

Um botão no site da Associação ou nos sites dos associados, que permita a doação via cartão de crédito ou débito em conta, de forma segura. Ferramentas práticas que demandem menos tempo de quem tem interesse em fazer uma doação atraem mais pessoas.

Transparência na aplicação dos recursos

Um dos grandes motivos para pessoas não doarem ou mesmo interromperem as doações, é a falta de confiança na instituição receptora. Disponibilizar planilhas e textos explicativos de prestação de contas através de seu site atestam sua credibilidade ao mostrar para o doador onde o dinheiro dele é aplicado. O acesso a essas informações gera confiança e lealdade àquele que doa.

TODA ASSOCIAÇÃO É UMA OSCIP?

O termo OSCIP ou Organização da Sociedade Civil de Interesse Público não é um tipo específico de organização e sim uma qualificação jurídica destinada a pessoas jurídicas de direito privado, desde que sem fins lucrativos. A titulação pode ser dada àquele que desempenhar serviços sociais não exclusivos do Estado, com incentivo e fiscalização do Poder Público, através de vínculo jurídico, por meio de um termo de parceria. Por ser uma qualificação e não uma forma de organização em si mesma, vários tipos de instituições podem solicitá-la.

Opcional, a qualificação é normalmente solicitada por sociedades civis sem fins lucrativos, de direito privado e de interesse público, ou entidades privadas atuando em áreas típicas do setor público, como associações, ao comprovar o cumprimento de certos requisitos.

Para se qualificar como OSCIP, a entidade deve apresentar algumas características especiais, tais como:

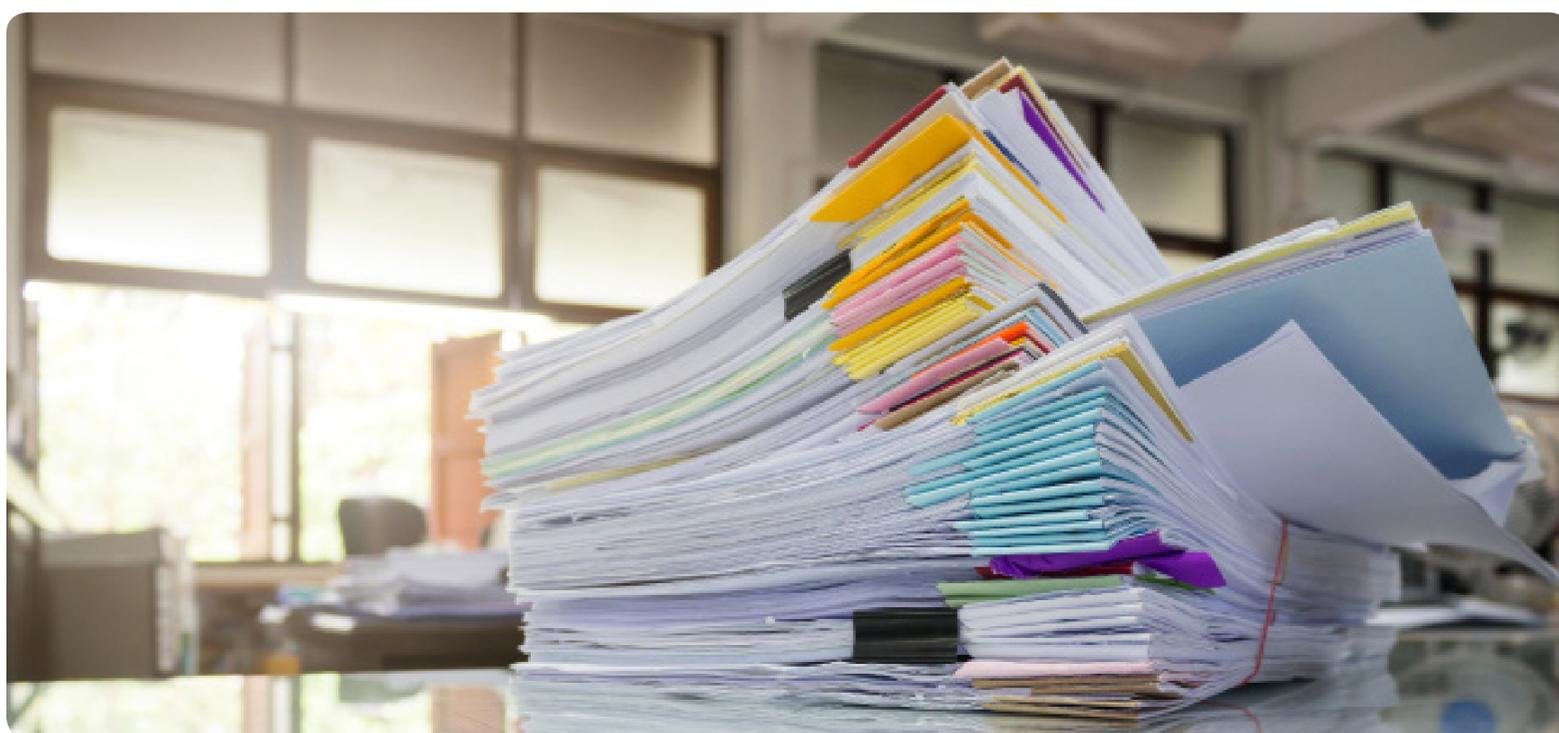
Ser pessoa jurídica de direito privado e não ter fins lucrativos;

Estar em funcionamento regular há no mínimo 3 anos;

Não ter nenhuma das formas de pessoas jurídicas listadas no art. 2º da Lei nº 9.790/99;

Possuir objetivos sociais que atendam a pelo menos uma das finalidades estabelecidas no art. 3º da Lei 9.790/99;

Ter em seu estatuto normas expressas estabelecidas no art. 4º da Lei nº 9.790/99.



Além disso, o pedido do certificado de qualificação como OSCIP deve ser protocolado no Ministério da Justiça do Governo Federal, por meio de requerimento, juntamente com a documentação exigida na legislação.

Os documentos exigidos são:

Requerimento descritivo;

Estatuto registrado em cartório, que deverá obedecer ao disposto nos arts. 1º, 2º, 3º e 4º da Lei nº 9.790, de 1999;

Ata de eleição da atual diretoria registrada em cartório;

Declaração de estar em regular funcionamento há, no mínimo, 3 anos, de acordo com as respectivas finalidades estatutárias;

Balanco patrimonial e demonstração do resultado do exercício, assinado pelo contador e pelo representante legal, referente ao ano anterior ao pedido de qualificação e em conformidade com as normas brasileiras de contabilidade;

Declaração de isenção do imposto de renda, assinada por seu representante legal;

Comprovante de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ

Após o deferimento do pleito a qualificação será publicada no Diário Oficial da União e o certificado ficará disponível.

BENEFÍCIOS DE SER UMA ASSOCIAÇÃO CERTIFICADA COMO OSCIP



1ª vantagem: O título

A identificação como Organização Civil de Interesse Público, é primeiramente uma questão de identidade. O reconhecimento por parte do setor público de que a entidade não possui apenas caráter assistencial, típico de movimentos religiosos e programas governamentais de assistência social, é por si só um título de reconhecimento. Mesmo o título anterior que mais se parecia com o de OSCIP – o de utilidade pública – falava de utilidade e não de interesse, nem mesmo de importância, ou de reconhecimento. Essas entidades se reconhecem por atuar no campo público, de interesse público. Representam a sociedade civil organizada, agrupada em entidades de direito privado, que somente existem para atuar no campo definido genericamente como público. O título de OSCIP, é o reconhecimento disso.

2ª vantagem: O termo de parceria

Organizações Não Governamentais vêm trabalhando de forma competente e capaz em campos, onde a obrigação constitucional é do poder público. Desde áreas como educação e saúde, até nas áreas de defesa da infância e ambientalismo, o terceiro setor vem se mostrando eficaz em suas ações. Desta forma, a Lei 9.790/99 criou uma forma de repasse, o termo de parceria, como vínculo legítimo para o repasse de verbas públicas, para entidades de direito privado.

3ª vantagem: A remuneração de dirigentes

O artigo 4º, VI, da Lei 9.790/99 institui a possibilidade de se remunerar dirigentes. O que mudou não foi a possibilidade de remunerar dirigentes, mas o conceito de finalidade não lucrativa. Não é a remuneração de seus dirigentes que faz com que uma entidade passe a ter ou não finalidade não lucrativa. Ou seja: a finalidade não lucrativa não depende da remuneração, daqueles que trabalham pelo desenvolvimento da entidade, mas da não distribuição dos lucros obtidos. Uma vez que o salário é a remuneração que um trabalhador recebe pelo serviço que ele executa e a distribuição de lucro é uma remuneração por participação societária, responsabilidade e risco, o pagamento de salários não configura lucratividade.

4ª vantagem: O controle social

A Lei 9.790/99, tornou possível a prestação de contas por meios que se baseiam mais na eficiência/eficácia do que na formalidade. Defendendo o acesso público irrestrito às contas das organizações, tornando de conhecimento público os investimentos feitos pelas entidades, tanto em relação ao dinheiro público, como aqueles arrecadados por meio de mensalidades dos associados ou doações é uma prova do compromisso com a transparência e interesse público.



CONCLUSÃO

Estratégia de fortalecimento entre as empresas, criar uma associação é um caminho para se vencer obstáculos frente a um mercado criterioso. A união de profissionais com diferentes capacidades, equipamentos, e até mesmo capital, tornam as associações uma oportunidade de se resolver problemas comuns aos envolvidos. Princípio fundamental do processo associativo: a soma de esforços individuais trazendo soluções eficazes e eficientes para problemas coletivos.

Legalizando a união de pessoas físicas ou jurídicas em torno de seus interesses, as associações reúnem pessoas conscientes de suas responsabilidades e direitos, para que através dela sejam alcançadas melhores condições do que aquelas que os envolvidos teriam individualmente para realização de suas atividades-fim.

Dando visibilidade a micro e pequenos empresários, as associações conseguem reduzir a vulnerabilidade desses empreendedores, que disputam mercado com grandes empresas e ainda agregam valor às suas marcas ao defenderem uma causa.

Além das funções filantrópicas, nesse espaço criado pela união de diferentes empresas, é possível tratar de divergências, compartilhar ideias, promover capacitação, unir recursos em função do desenvolvimento e crescimento dos associados. Mantidas por seus associados, doações, fundos e reservas, as associações são entidades de direito privado e sem fins lucrativos.

A participação em uma associação requer conhecimento profundo do processo e entendimento do que se espera alcançar não apenas individualmente, mas também em quais benefícios pretende-se gerar para a comunidade da qual os envolvidos fazem parte ou buscam beneficiar.

Comece hoje a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre sempre de contar com o Sebrae quando precisar.



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia