

## GUIA BÁSICO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS

### INTRODUÇÃO

Este Guia Básico de Captação de Recursos oferece algumas diretrizes de forma objetiva alguns passos considerados importantes na captação de recursos pelas Organizações da Sociedade Civil – OSCs.

### PROJETO

A elaboração do projeto é condição básica da captação de recursos, é importante verificar todas as etapas para garantir a qualidade dos resultados.

Os primeiros passos são informações como o nome do projeto, a identificação dos responsáveis e o tempo de execução. Abaixo, algumas dicas para cada etapa do preparo:

**Objetivo:** Com texto curto e direto, deve conter informações sobre a finalidade, o que se propõe atingir.

**Descrição do projeto:** Deve conter o esboço do projeto em detalhes, com moderação nas informações técnicas. Use dados que possam ser comprovados posteriormente.

**Público-alvo:** Descreva claramente quantos e quem serão atendidos.

**Justificativa:** Contextualize o cenário da sociedade em que o projeto está envolvido, defendendo suas ideias, os benefícios do projeto, ressaltando o impacto social na comunidade e no público atendido.

**Finalidade:** É a razão do projeto, onde ele inicia, até onde deseja ir, descreva os resultados esperados.

**Metodologia:** a definição de como serão realizadas as ações, bem como as tecnologias necessárias e o tipo de monitoramento a ser utilizado.

**Metas:** Descrição das ações que serão realizadas para atingir os objetivos propostos.

**Duração:** Informe quanto tempo irá durar cada etapa do projeto.

**Cronograma:** Informe a previsão do tempo que cada etapa levará e quantas pessoas estarão envolvidas.

**Recursos:** Descriça o máximo possível de quais materiais irá precisar, recursos com pessoal, mão de obra. Realize orçamentos para ser coerente e assertivo na proposta.

## Projeto

O quê?

Como?

Por quê?

Para quê?

Onde?

Quando?

Quantos?

Quais?

## CAPTAÇÃO DE RECURSOS PRIVADOS

Recursos privados são provenientes de empresas ou de pessoas físicas, que doam voluntariamente para uma organização.

**Editais privados:** Chamadas públicas abertas por pessoas jurídicas que selecionam OSCs para receberem premiações, recursos e/ou visibilidade.

<https://captadores.org.br/category/editais/>

<https://prosas.com.br/editais>

<https://capta.org.br/fontes-de-financiamento/oportunidades/>

<http://www.parceriassociais.sp.gov.br/OSC/OSC/Chamamento>

<https://abong.org.br/editais/>

**Financiamento coletivo pontual:** Campanhas realizadas pela internet com período definido e ampla abrangência, possibilita a captação de uma única vez.

<https://apoia.se/>

<https://benfeitoria.com/>

<https://www.catarse.me/>

<https://www.kickante.com.br/>

<https://www.padrim.com.br/>

<https://www.vakinha.com.br/>

**Financiamento coletivo recorrente:** Campanhas realizadas pela internet perene, com contribuições regulares, mensal, trimestral.

<https://benfeitoria.com/>

<https://trackmob.com.br/>

Utilização de mecanismos de doações no site e redes sociais.

<https://doare.org/>

<https://www.doacaosolutions.com.br/>

**Grandes doadores:** Indivíduos que doam sem compensação fiscal incluem os grupos de maior renda no Brasil.

Reative sua lista de contatos, busque nos sites de pesquisas da região a princípio e em seguida expanda para redondezas, cidades e estados. Utilize aqui o [LinkedIn](#) para auxílio.

**Doação direta de pessoa jurídica internacional:** Doação de empresas, institutos, fundações ou organismos internacionais feita diretamente para a organização social, sem necessidade de editais.

<https://www2.fundsforngos.org/>

<https://fconline.foundationcenter.org/>

**Doação direta de pessoa jurídica nacional:** Doação de empresas, institutos, fundações ou organismos nacionais feita diretamente para a organização social, sem necessidade de editais.

Estratégia apresentar os impostos que podem dedutíveis mediante doação.

Campanhas de incentivo de doação do IR.

<https://www.linkedin.com/>

<https://gife.org.br/>

[www.mapaosc.ipea.gov.br](http://www.mapaosc.ipea.gov.br)

Para captações com organizações privadas (empresariais ou filantrópicas) exigem que a organização captadora possua critérios básicos fundamentais para oferecer a entidade doadora segurança jurídica e institucional para tal, como por exemplo:

- a) Site Institucional ou Rede Social ativa que demonstre os trabalhos em desenvolvimento;
- b) CNPJ, Estatuto Social, Certidões Negativas e demais documentos comprobatórios de idoneidade;
- c) Responsável dedicado ao projeto e que possa representar a organização em reuniões, bem como prestar contas;
- d) Material Institucional;
- e) Visão clara dos objetivos e resultados que poderão oferecer;

## CAPTAÇÃO DE RECURSOS GOVERNAMENTAIS

Recursos governamentais são aqueles repassados pelo governo para as OSCs.

**Emendas parlamentares:** Recursos enviados para as organizações sociais por meio de emendas apresentadas por deputados.

**Termo de Fomento e Termo de Colaboração:** Contratos firmados entre o ente público e as OSCs, para execução de um projeto previsto. Termos de Fomento são aqueles usados quando uma organização solicita recursos públicos; termos de colaboração quando o governo faz uma oferta.

<https://siconv.com.br/>

<https://discricionarias.paineis.gov.br/extensions/painel-transferencias-discricionarias-e-legais/painel-transferencias-discricionarias-e-legais.html>

<https://www.gov.br/participamaisbrasil/pagina-inicial>

<https://www.gov.br/patriavoluntaria/home>

<https://sndh.mdh.gov.br/>

<https://www.gov.br/cidadania/pt-br>

<https://www.gov.br/mdh/pt-br>

<https://cebas.mec.gov.br/>

**Leis de incentivo:** Leis específicas que permitem a empresas e pessoas físicas doarem com abatimento fiscal.

## CAPTAÇÃO DE RECURSOS POR MEIO DE GERAÇÃO DE RENDA

Esta é uma fonte de financiamento menos conhecida, mas acredita-se que seja a maior responsável pela sustentabilidade das OSCs no Brasil.

A geração de renda é um conjunto de estratégias para gerar resultados financeiros positivos para as organizações sociais por meio da atividade econômica.

Algumas formas de gerar renda são: licenciamento, fundos patrimoniais, aluguéis, eventos, serviços, produtos (venda, bazares), marketing de causa (auxílio de empresas, para troca de divulgação, visibilidade da causa).