

Diretrizes de Captação de Recursos

*para Obras Sociais
Salesianas*



E-BOOK – Diretrizes de Captação de Recursos para as Obras Sociais Salesianas do Brasil

Sumário

Apresentação - Sandra Sahd

Capítulo 1 – Introdução à Captação de Recursos na Rede Salesiana Brasil

Capítulo 2 – História e Evolução da Captação na Rede Salesiana Brasil (RSB)

Capítulo 3 – Conceitos Fundamentais: O que é Captação de Recursos e os Princípios Éticos da Rede

Capítulo 4 – Diretrizes Gerais de Captação para as Obras

Capítulo 5 – Modelos e Fontes de Captação

Capítulo 6 – Estrutura Interna Recomendada para a Captação

Capítulo 7 – Cases Inspiradores da Rede: Captação, Impacto Social e Virtudes em Ação

Capítulo 8 – Planejamento e Gestão do Plano Anual de Captação

Capítulo 9 – Comunicação e Relacionamento com Doadores

Capítulo 10 – Indicadores, Resultados e Prestação de Contas

Capítulo 11 – Sustentabilidade, Cultura de Captação e o Futuro da Rede

Conclusão – Captação com Propósito: Uma Jornada Coletiva de Transformação

Mensagem final de inspiração, destacando o papel das virtudes, da missão salesiana e da união da Rede para a sustentabilidade e o impacto social.

Anexos e Materiais Complementares

- Anexo 1 – Checklist de Estruturação da Captação
- Anexo 2 – Modelo de Planejamento Anual de Captação
- Anexo 3 – Roteiro de Relatório de Resultados e Prestação de Contas
- Anexo 4 – Modelos de Comunicação com Doadores
- Anexo 5 – Ideias Práticas de Ações de Captação

Apresentação

“Captação de recursos é, antes de tudo, um exercício de esperança. É acreditar que, mesmo em um mundo tão desafiador, ainda existem pessoas, empresas e instituições dispostas a contribuir para a construção de um futuro melhor.

No universo Salesiano, nossa missão vai muito além do atendimento social. Somos agentes da transformação, cultivando sonhos, formando cidadãos e promovendo dignidade. E para que tudo isso seja possível, precisamos unir propósito e sustentabilidade.

Este e-Book nasce da certeza de que, com planejamento, ética e a prática diária das virtudes, podemos garantir não só a continuidade das nossas obras sociais, mas também a ampliação do impacto positivo nas comunidades onde atuamos.

Captação não é pedir; é construir pontes. É criar alianças sólidas entre quem sonha e quem pode ajudar a realizar. E quando essa ponte é sustentada pela fortaleza, pela justiça e pela esperança, ela se torna inabalável.

Se você acredita no poder da transformação social e entende que captação é parte desse processo, este material é para você. Bem-vindo(a) a essa jornada de propósito, técnica e inspiração!”

Capítulo 1 – Introdução à Captação de Recursos na Rede Salesiana Brasil

As Obras Sociais Salesianas estão presentes em todo o Brasil, impactando milhares de crianças, adolescentes, jovens e famílias em situação de vulnerabilidade. Nossos projetos são mais do que iniciativas assistenciais — são espaços de oportunidades, educação, cidadania e construção de um mundo melhor.

Mas, como tantas organizações sociais, enfrentamos o desafio da sustentabilidade financeira. Garantir que cada ação continue acontecendo, que cada jovem continue sendo acolhido e formado, exige planejamento, gestão e, acima de tudo, uma cultura sólida de captação de recursos.

Sustentabilidade, neste contexto, vai muito além do equilíbrio das contas. Significa assegurar a continuidade dos nossos sonhos e o fortalecimento da missão salesiana em cada território onde atuamos.

Por isso, este material nasce com um propósito claro: orientar, inspirar e instrumentalizar as equipes das nossas obras sociais para que a captação de recursos se torne um pilar estratégico do nosso trabalho. Com ética, responsabilidade e compromisso com a transformação social.

Acreditamos que cada real captado representa um investimento direto em vidas, em dignidade, em possibilidades. E quando essa captação é feita com transparência e alinhamento aos valores salesianos, ela

se torna ainda mais potente.

Que possamos, juntos, transformar desafios em oportunidades e garantir que nenhuma obra social salesiana seja limitada pela falta de recursos — porque quando existe propósito, a captação é apenas consequência.

Capítulo 2 – História e Evolução da Captação na Rede Salesiana Brasil (RSB)

A sustentabilidade financeira das obras sociais salesianas sempre foi um desafio constante, mas também uma oportunidade de inovação, fortalecimento institucional e mobilização social.

Desde 2012, a Rede Salesiana Brasil (RSB) tem dado passos importantes na estruturação de estratégias que garantam recursos para a continuidade e o crescimento das ações sociais, sempre alinhadas aos valores de Dom Bosco e ao compromisso com a transformação de vidas.

Entre as iniciativas de destaque, nasceu o Movimento União Pela Vida (UPV), que trouxe à tona a importância da mobilização de recursos como parte integrante da missão salesiana no Brasil. A partir desse movimento, diversas campanhas, eventos e ações de sensibilização foram promovidas, aproximando sociedade, empresas e doadores da causa salesiana.

Com o passar dos anos, a RSB percebeu que, mais do que ações pontuais, era necessário criar uma verdadeira cultura de captação dentro das obras sociais. Foi nesse contexto que, em 2023 e 2024, a Rede Salesiana Brasil implementou um ciclo de capacitações on-line em captação de recursos, com a participação de profissionais reconhecidos da Associação Brasileira de Captadores de Recursos

(ABCR).

Essas capacitações alcançaram colaboradores e gestões de diversas obras sociais salesianas, oferecendo conhecimentos técnicos, estratégias modernas e reforçando o olhar ético e institucional sobre o tema.

Em 2025, a RSB dá um passo ainda mais estruturado com o lançamento do projeto **“Capta Ação RSB”**, uma proposta que vai além da formação pontual e busca consolidar, de maneira prática, **a cultura de captação de recursos em cada obra social**.

O Capta Ação tem como principal objetivo apoiar, de forma estratégica, as 10 obras sociais selecionadas neste ano de 2025, oferecendo acompanhamento, metodologia e suporte técnico para que cada uma delas desenvolva seu próprio **plano anual de captação de recursos**, respeitando suas realidades, potencialidades e alinhando-se aos valores salesianos.

Este movimento representa não apenas um avanço técnico, mas uma transformação cultural: **captação de recursos deixa de ser vista como uma tarefa isolada e passa a ser compreendida como responsabilidade coletiva, pilar de sustentabilidade e compromisso com o futuro das nossas obras sociais**.

A história da captação na RSB mostra que, quando unimos técnica, propósito e o carisma salesiano, mobilizamos muito mais do que recursos — mobilizamos esperança e oportunidades.

Capítulo 3 – Conceitos Fundamentais: O que é Captação de Recursos e os Princípios Éticos da Rede

Captação de recursos é, em essência, um ato de mobilização: de pessoas, ideias, parcerias e investimentos em prol de uma causa

maior. No contexto das Obras Sociais Salesianas, captar recursos significa garantir a continuidade e o fortalecimento de projetos que impactam diretamente a vida de crianças, adolescentes, jovens e famílias em situação de vulnerabilidade.

Mas captação vai muito além de “pedir dinheiro”. Trata-se de criar conexões genuínas, construir pontes de confiança e apresentar, com transparência e credibilidade, o valor social do que realizamos diariamente.

O que é Captação de Recursos?

Captação de recursos é o conjunto de estratégias e ações planejadas que buscam sensibilizar indivíduos, empresas, organizações e o poder público para contribuir, financeiramente ou com outros recursos, com uma causa social, educativa ou institucional.

Dentro da Rede Salesiana Brasil, captação significa mobilizar apoios para garantir o impacto social das obras, sempre com ética, responsabilidade e alinhamento aos nossos princípios.

Captação não é improviso. É técnica, planejamento e relacionamento.

Princípios Éticos que Norteiam a Captação Salesiana

Em toda ação de mobilização de recursos, precisamos zelar por valores inegociáveis. A Rede Salesiana Brasil, ao consolidar sua cultura de captação, se compromete com os seguintes princípios:

Transparência: apresentar com clareza o destino dos recursos e os resultados alcançados;

Responsabilidade: garantir que todo recurso captado seja utilizado de forma eficiente e alinhada à missão social;

Respeito à Dignidade: comunicar com sensibilidade, sem explorar

imagens ou situações de vulnerabilidade de forma inadequada;

Prestação de Contas: manter os doadores e a sociedade informados sobre o impacto real dos investimentos sociais;

Alinhamento com os Valores Salesianos: toda ação de captação deve reforçar o carisma de Dom Bosco e o compromisso com a ética, a solidariedade e a promoção humana.

As Virtudes do Bom Captador

Mais do que habilidades técnicas, o captador de recursos deve cultivar virtudes fundamentais para exercer seu papel com autenticidade:

Fortaleza: para persistir diante dos desafios e manter o propósito em meio às dificuldades;

Prudência: para agir com sabedoria, respeitando limites, oportunidades e a missão institucional;

Justiça: para garantir que o processo de captação seja ético e os recursos beneficiem de fato os públicos atendidos;

Esperança: para enxergar possibilidades mesmo em cenários desafiadores, inspirando equipes e parceiros.

Entusiasmo: para garantir que as adversidades são apenas um caminho para chegar no tão idealizado sonho de captação para o que planejou.

Captação de recursos, dentro da Rede Salesiana Brasil, é um ato de amor, técnica e fé no potencial de transformação social que carregamos.

Capítulo 4 – Diretrizes Gerais de Captação para as Obras

Para que a captação de recursos seja eficaz e sustentável, é fundamental que cada obra social salesiana **adote diretrizes claras** que norteiem as ações de mobilização. Essas diretrizes ajudam a alinhar esforços, otimizar resultados e garantir que todas as iniciativas estejam em consonância com a missão e os valores salesianos.

1. Alinhamento com a Missão e os Valores Salesianos

Toda ação de captação deve estar profundamente conectada com o propósito das obras sociais: a promoção integral da pessoa, especialmente dos mais vulneráveis, a partir do carisma de Dom Bosco. Para isso, a Rede Salesiana Brasil desenvolveu **os Cadernos de Ação Social**, que sistematizam orientações, diretrizes e boas práticas para garantir que cada projeto e iniciativa esteja alinhado com a missão e os valores salesianos. Esses cadernos são ferramentas essenciais para fortalecer a identidade e a credibilidade institucional, facilitando a comunicação com parceiros e doadores.

Para ter acesso aos Cadernos de Identidade da RSB, segue o link:

<https://drive.google.com/drive/folders/1LCONn5olwPDp7kgW9poLV9AE4z401u8O?usp=sharing>

2. Comunicação Estratégica e Transparente

A comunicação com os doadores e a sociedade deve ser clara, honesta e inspiradora. É essencial apresentar o impacto real das ações, com dados, histórias e resultados, sempre respeitando a dignidade das pessoas atendidas.

3. Transparência e Prestação de Contas

Manter um fluxo constante de informações sobre o uso dos recursos e os resultados alcançados é indispensável para fortalecer a confiança dos doadores e parceiros.

4. Relacionamento Contínuo com Doadores

Cultivar o relacionamento com os doadores é tão importante quanto a captação inicial. Fidelizar parceiros, **manter contato regular e criar vínculos** duradouros garante sustentabilidade a longo prazo.

5. Captação como Responsabilidade Coletiva

A captação não é função exclusiva do setor responsável, mas um compromisso de toda a equipe, desde a gestão até os colaboradores que atuam diretamente na missão. Essa fala ficou clara durante todo o processo do programa Capta Ação em que as 10 primeiras obras sociais salesianas participaram em 2025.

6. Planejamento e Metas Claras

Cada obra deve desenvolver um planejamento anual de captação, definindo metas realistas, estratégias e prazos, com valores definidos e com acompanhamento periódico dos resultados.

7. Ética e Respeito

Todas as ações devem respeitar a legislação vigente, os direitos dos doadores e a dignidade das pessoas atendidas, evitando qualquer prática que possa comprometer a imagem institucional.

Essas diretrizes são o alicerce para que a captação na Rede Salesiana Brasil seja sólida, responsável e eficiente, contribuindo para a transformação social e a continuidade dos nossos sonhos.

Capítulo 5 – Modelos e Fontes de Captação

As Obras Sociais Salesianas contam com diversas fontes e modelos para captar recursos, que, combinados estrategicamente, garantem sustentabilidade e expansão dos projetos. Conhecer as especificidades de cada uma delas é fundamental para planejar e agir com eficiência. No programa Capta Ação, no primeiro momento de formação realizado, as estratégias foram apresentadas, conforme segue abaixo

1. Leis de Incentivo Fiscal

As leis de incentivo, como a Lei Rouanet, FIA (Fundo da Infância e Adolescência) e outras legislações específicas para esporte, cultura e educação, são mecanismos poderosos para captar recursos incentivados pela legislação federal, estadual e municipal.

- Lei Rouanet: possibilita captar recursos para projetos culturais e educacionais, por meio de empresas e pessoas físicas que destinam parte do imposto devido.
- FIA: incentiva doações para projetos voltados à infância e adolescência.

A captação por meio dessas leis exige planejamento rigoroso, elaboração de projetos técnicos e cumprimento de todas as exigências legais e de prestação de contas.

2. Doações Diretas e Campanhas Além das leis de incentivo, as doações diretas de pessoas físicas, empresas e fundações são fundamentais para complementar a receita das obras. Campanhas específicas, como campanhas de Natal, Dia das Crianças e outras datas comemorativas, sensibilizam doadores e ampliam a base de apoio.

3. Eventos e Ações Comunitárias

Realizar eventos — sejam culturais, esportivos ou sociais — é uma forma eficaz de mobilizar recursos e engajar a comunidade local. Além da arrecadação direta, os eventos fortalecem o relacionamento com parceiros e doadores.

4. Grandes Doadores e Investimento Social Privado

Buscar apoio de grandes doadores, fundos patrimoniais (endowment) e investidores sociais privados é estratégico para ampliar o impacto das obras. Relacionamento próximo e transparência são fundamentais para manter esses parceiros.

5. Captação Internacional

Para algumas obras, a captação de recursos em âmbito internacional pode ser uma fonte relevante, especialmente por meio de organizações internacionais, agências de cooperação e doadores estrangeiros alinhados ao carisma salesiano.

6. Endowment/Fundos Patrimoniais

A construção de fundos patrimoniais, como a sugestão em estudo para o projeto FUNDO UPV – União Pela Vida, busca garantir sustentabilidade financeira de longo prazo, com recursos investidos cujo rendimento financia as atividades sociais.

7. Marketing Relacionado à Causa

Utilizar estratégias de marketing digital e tradicional para sensibilizar

e engajar o público em torno da causa é fundamental. Isso inclui o uso de redes sociais, storytelling, vídeos, podcasts e outras ferramentas que aproximam doadores e parceiros, criando uma comunidade de apoio constante.

8. Programas de Sócio Contribuinte ou Amigo Doador

A criação de programas que incentivem doações mensais ou regulares, com benefícios exclusivos ou reconhecimento especial, ajuda a garantir uma receita recorrente, essencial para o planejamento financeiro das obras.

9. Aluguel de Espaços e Atividades Econômicas

Explorar o uso dos espaços físicos das obras sociais, como quadras esportivas, ginásios e auditórios, para aluguel a terceiros é uma forma inteligente de gerar renda extra. Além disso, brechós e bazares solidários, que comercializam roupas, móveis e objetos doados, são excelentes estratégias para engajar a comunidade e arrecadar fundos.

11. Geração de Renda e Empreendedorismo Social

Projetos que promovem a geração de renda, como oficinas de capacitação profissional, produção de artesanato, serviços comunitários e microempreendimentos, além de fortalecerem a autonomia dos atendidos, podem ser fontes alternativas de receita para as obras. Esses projetos podem ainda receber apoio por meio de parcerias, editais e financiamentos específicos.

12. Outras Estratégias de Captação

- Parcerias com empresas para projetos de responsabilidade social corporativa.

- Venda de produtos ou serviços relacionados à missão social (licenciamento, eventos beneficentes, bazares solidários).
- Crowdfunding e financiamento coletivo para projetos específicos.
- Advocacy para captação via governo e políticas públicas.

A combinação inteligente dessas fontes, adaptada à realidade e potencial de cada obra, faz a diferença para garantir a continuidade, qualidade e ampliação dos serviços oferecidos.

Capítulo 6 – Estrutura Interna Recomendada para a Captação

Para que a captação de recursos seja eficiente, sustentável e alinhada à missão, é fundamental que cada obra social salesiana tenha uma estrutura interna organizada, clara e funcional. Uma equipe preparada e processos definidos fortalecem a cultura de captação e ampliam o impacto dos esforços realizados.

1. Equipe de Captação de Recursos

Idealmente, a obra deve contar com uma equipe dedicada ou responsável pela captação, composta por:

- Gestor(a) de Captação: profissional responsável pelo planejamento, execução e acompanhamento das ações, bem como pela interface com parceiros e doadores.
- Equipe de Comunicação: apoio fundamental para a criação de materiais, campanhas, relatórios e estratégias de marketing relacionadas à captação.

- Voluntários e Embaixadores: pessoas engajadas que ajudam a ampliar o alcance das ações, promovendo eventos e mobilizando redes de contatos.

2. Planejamento e Monitoramento: O Plano Anual de Captação

A elaboração de um Plano Anual de Captação é uma etapa estratégica essencial. Ele deve contemplar metas claras, ações programadas, prazos e responsáveis, garantindo o alinhamento de toda a equipe e a otimização dos recursos.

Neste sentido, **o projeto Capta Ação RSB** surgiu no segundo trimestre de 2025, com a intenção de - ano a ano - atender a todas as 100 obras sociais salesianas espalhadas pelo Brasil. Por meio das capacitações realizadas ao longo de 2025, com apoio de profissionais especializados e da troca de experiências, as 10 obras sociais beneficiadas puderam desenvolver **seus próprios planos anuais de captação**, alinhados à realidade local e aos valores salesianos.

Esse processo permitiu que as equipes internalizassem a cultura de captação como uma responsabilidade coletiva, transformando a captação em um processo sistemático, monitorado e continuamente aprimorado.

3. Integração com a Gestão Institucional

A captação deve estar alinhada com a diretoria e a coordenação geral da obra, garantindo apoio institucional, recursos para execução e decisões estratégicas integradas.

4. Ferramentas e Sistemas de Gestão

Utilizar sistemas para gestão de doadores, acompanhamento de propostas, controle financeiro e geração de relatórios facilita a

organização e aumenta a transparência.

5. Capacitação Contínua

Investir na formação e atualização da equipe, por meio de cursos, workshops e troca de experiências, garante qualidade técnica e inovação nas ações. Participação da equipe das obras sociais em eventos anuais com o **FIFE**, o **GIFE** e o **Festival ABCR** como também as capacitações do **Capta Ação RSB** são um exemplo de iniciativa que fortalece esse aspecto.

6. Políticas e Procedimentos Claros

Estabelecer normas internas para a captação, incluindo código de ética, procedimentos para recebimento e aplicação dos recursos, e políticas de comunicação e prestação de contas.

Com uma estrutura interna organizada e profissionalizada, apoiada por um planejamento sólido como o Plano Anual de Captação desenvolvido nas capacitações do Capta Ação RSB, e com a perspectiva de expansão para todas as obras sociais da Rede Salesiana Brasil, as obras estarão mais preparadas para captar recursos de forma eficaz, ética e sustentável, garantindo a continuidade e o impacto dos seus projetos.

Capítulo 7 – “Cases” Inspiradores da Rede: Captação, Impacto Social e Virtudes em Ação

As Obras Sociais Salesianas espalhadas pelo Brasil são exemplos vivos de como a captação de recursos, quando aliada à prática das

virtudes e ao compromisso social, pode transformar realidades e fortalecer comunidades. Este capítulo apresenta “cases” reais que ilustram essa combinação poderosa, mostrando o caminho para uma captação ética, eficiente e com impacto social verdadeiro.

1. Liceu Salesiano de Pindamonhangaba – A Réplica da Casinha de Dom Bosco

Sob a liderança do Padre Agnaldo Soares, o Liceu Salesiano de Pindamonhangaba realizou um projeto marcante: a construção da réplica da casinha onde Dom Bosco nasceu. Este espaço tornou-se um símbolo vivo do carisma salesiano, fortalecendo a identidade da obra e atraindo a comunidade local.

A captação para esse projeto envolveu intensa mobilização de doadores, parcerias locais e planejamento estratégico, mostrando a importância da virtude da fortaleza na perseverança diante dos desafios, da prudência na condução do projeto e da esperança em acreditar no sonho.

- Impacto social: o espaço promove educação, cultura e fé, além de gerar turismo e valorização local.
- Link para saber mais: [Notícia sobre a réplica da casinha de Dom Bosco](#)

2. Fundação Menino Jesus de Ponte Nova – Circo Campo dos Sonhos

A Fundação Menino Jesus, obra social das Irmãs Salesianas em Ponte Nova (MG), criou o Circo Campo dos Sonhos, projeto cultural e educativo que usa o circo para atender crianças e jovens em situação de vulnerabilidade.

A captação envolveu uma comunicação estratégica que sensibilizou a comunidade e parceiros, unindo o talento da equipe à virtude da justiça, garantindo que os recursos fossem aplicados para promover

inclusão e desenvolvimento.

- Impacto social: oferta de atividades culturais, formação, lazer e fortalecimento comunitário.
- Link para saber mais: [Inauguração do Circo Campo dos Sonhos](#)

3. Obras Sociais de Joinville, Gravata e Linhares – Mobilização e Resultados

As obras de Joinville (SC), Gravata (PE) e Linhares (ES) têm demonstrado como a captação pode ser eficiente quando se articula planejamento, formação e ação colaborativa:

- Joinville: Com um plano anual estruturado, a obra conseguiu ampliar projetos sociais ligado aos Eventos, contando com campanhas, eventos e parcerias locais.
- Gravata: Destacou-se na captação via leis de incentivo tanto culturais como esportivos.
- Linhares: Investiu em marketing digital e reuniões com empresários e políticos, ampliando sua base de admiradores do trabalho social desenvolvido no Bairro Planalto, fidelizando parceiros.

Em todos os casos, a cultura de captação foi reforçada pelas capacitações do projeto Capta Ação RSB, que apoiou o desenvolvimento de planos anuais e a internalização da captação como responsabilidade coletiva.

4. Como a Prática das Virtudes Potencializou a Captação

A captação nas obras sociais salesianas vai além da técnica; ela é permeada pelas virtudes que fazem parte do carisma de Dom Bosco:

- Fortaleza: para enfrentar desafios e perseverar nos esforços de mobilização;
- Prudência: para planejar e tomar decisões estratégicas;

- **Justiça:** para garantir transparência e uso ético dos recursos;
- **Esperança:** para manter o olhar positivo e inspirar equipes e parceiros.

Essas virtudes são o motor que impulsiona a captação ética e eficaz, fortalecendo o compromisso social e o impacto das obras.

Estes exemplos mostram que, com fé, virtudes e planejamento, a Rede Salesiana Brasil tem construído uma história de sucesso na captação de recursos, garantindo que o carisma de Dom Bosco continue transformando vidas em todo o país.

Capítulo 8 – Planejamento e Gestão do Plano Anual de Captação

O sucesso da captação de recursos depende de um planejamento estruturado, aliado à organização e à execução eficiente. Este capítulo oferece ferramentas práticas para que as obras sociais salesianas possam iniciar ou aprimorar sua gestão da captação, com base nas experiências e aprendizados do projeto Capta Ação RSB 2025.

1. Checklist Inicial para Organizar a Captação na Obra

Antes de iniciar a captação, é importante que a obra social faça uma autoavaliação para identificar seus recursos, necessidades e pontos de atenção. A seguir, um checklist prático:

- Definir equipe responsável pela captação (gestor, comunicação, voluntários).
- Conhecer o histórico de captação da obra (fontes, valores, parceiros).
- Mapear o público-alvo e potenciais doadores/parceiros locais e regionais.

- Levantar os projetos e ações prioritárias para captar recursos.
- Avaliar infraestrutura para captação (sistemas, materiais, comunicação).
- Definir metas iniciais realistas e prazos para ações de curto prazo.
- Estabelecer rotinas para acompanhamento e prestação de contas.
- Planejar capacitação da equipe para atualização técnica e estratégica.

2. Modelo de Planejamento Anual de Captação

Com base nas capacitações e orientações do Capta Ação RSB 2025, o plano anual deve contemplar:

ITEM	DESCRIÇÃO	RESPONSÁVEL	PRAZO	META/INDICADOR
Diagnóstico inicial	Levantamento situação atual da obra social	Gestor da obra	10 julho	Relatório
Definição Metas	Objetivos financeiros e quantitativos	Equipe do Capta Ação	10 julho	Valores a captar
Estratégias de captação	Fontes possíveis de recursos	Sandra sahd e Equipe Capta Ação	10 julho	Plano Detalhado
Calendário ações	Cronograma anual das atividades	Equipe Capta Ação	20 julho	Cronograma aprovado
Captação dos recursos	Execução das propostas programadas	Equipe Capta Ação	4 próximos meses	Valor captado e relatórios
Monitoramento	Avaliação periódica e ajustes	Gestor da equipe	4 próximos meses	Relatórios e reuniões
Prestação contas aos doadores	Comunicação transparente	Equipe e gestor comunicação	Ao captar os recursos	Relatório final

3. Orientações para Primeiros Passos e Ações de Curto Prazo

- Priorize a montagem da equipe e o diagnóstico inicial para entender o contexto da obra.
- Comece pelo planejamento das ações de maior potencial e menor complexidade, como campanhas e eventos locais.
- Utilize os materiais e conteúdos disponibilizados nas capacitações do Capta Ação RSB para estruturar as primeiras propostas e abordagens.
- Estabeleça canais de comunicação frequentes com os doadores atuais e potenciais, investindo em transparência e relacionamento.
- Organize reuniões regulares para acompanhamento, aprendizado e ajustes rápidos.

O projeto Capta Ação RSB 2025 serviu de base para muitas obras estruturarem seus planos, compartilhando boas práticas e fortalecendo a cultura de captação como responsabilidade de todos. A continuidade dessa metodologia será fundamental para que cada obra alcance suas metas e mantenha sua sustentabilidade

Capítulo 9 – Comunicação e Relacionamento com Doadores

A captação de recursos vai muito além de arrecadar valores. Ela envolve **construir vínculos** de confiança, gerar pertencimento e manter relacionamentos duradouros. Doadores e parceiros precisam se sentir parte da missão, compreendendo o impacto social que ajudam a promover.

Este capítulo apresenta diretrizes práticas para fortalecer a

comunicação e o relacionamento com doadores, baseadas nas experiências do Capta Ação RSB e nos valores da Rede Salesiana.

1. A Importância do Relacionamento Contínuo

Manter um relacionamento próximo com doadores é fundamental para:

- ✓ Fidelizar apoiadores e estimular contribuições recorrentes;
- ✓ Transformar doadores pontuais em parceiros de longo prazo;
- ✓ Fortalecer a imagem e a credibilidade da obra social;
- ✓ Engajar a comunidade e ampliar o alcance das ações;
- ✓ Motivar novos apoios por meio de indicações e redes de contato.

2. Comunicação Clara, Inspiradora e Transparente

A comunicação deve ser planejada, frequente e baseada em três pilares:

- **Transparência:** Apresentar como os recursos estão sendo utilizados, com dados e resultados concretos.
- **Inspiração:** Contar histórias de vida, mostrar o impacto social e reforçar o carisma salesiano.
- **Proximidade:** Utilizar linguagem simples, acolhedora e personalizada, criando conexão emocional.

Ferramentas que podem ser utilizadas:

- Informativos digitais ou impressos;
- Relatórios de atividades e impacto;
- Vídeos institucionais e depoimentos;
- Redes sociais com conteúdo contínuo e interativo;
- Eventos de agradecimento ou prestação de contas.

3. Boas Práticas do Capta Ação RSB 2025

Nas capacitações realizadas pelo Capta Ação RSB, as obras sociais trabalharam a importância da comunicação alinhada aos princípios salesianos e receberam orientações práticas sobre:

- ✓ Como apresentar a obra social de forma atrativa e profissional;
- ✓ Como estruturar campanhas de comunicação para captar e fidelizar;
- ✓ Como produzir conteúdo inspiradores e éticos, respeitando a dignidade das pessoas atendidas;
- ✓ Como criar uma cultura interna onde todos são embaixadores da missão.

4. A Ética na Comunicação e o Respeito às Pessoas

Todo material ou mensagem precisa ser elaborado com respeito absoluto aos direitos e à dignidade das pessoas atendidas. Evitar sensacionalismo, exposição inadequada ou linguagem que comprometa a imagem da obra é essencial para manter a credibilidade e a coerência com os valores salesianos.

5. Reconhecimento e Valorização dos Doadores

A gratidão deve ser parte ativa da estratégia de relacionamento:

- Enviar mensagens de agradecimento personalizadas;
- Divulgar o apoio dos parceiros, respeitando a confidencialidade quando necessário;
- Criar espaços de reconhecimento público (eventos, placas, materiais);
- Manter o doador informado sobre os resultados alcançados com sua contribuição.

Comunicar bem é captar melhor. **Quando os doadores percebem o impacto real de sua colaboração e se sentem valorizados**, tornam-

se parte do sonho salesiano de transformar o mundo, começando pelas realidades mais vulneráveis.

Capítulo 10 – Indicadores, Resultados e Prestação de Contas

A captação de recursos não termina quando o valor é arrecadado. Monitorar indicadores, avaliar resultados e prestar contas aos doadores e à comunidade são etapas fundamentais para garantir a credibilidade, aprimorar as ações e fortalecer o relacionamento com parceiros.

Este capítulo apresenta orientações práticas para estruturar uma gestão transparente e eficiente dos resultados da captação, conforme o que foi trabalhado no Capta Ação RSB 2025 e nas diretrizes da Rede Salesiana Brasil.

1. A Importância da Prestação de Contas e dos Indicadores

Prestar contas vai muito além de uma obrigação burocrática. É um gesto de respeito e confiança com:

- ✓ Doadores e parceiros, que querem ver o impacto de suas contribuições;
- ✓ A comunidade, que se beneficia dos serviços e precisa confiar na obra;
- ✓ A própria equipe, que se motiva ao enxergar os resultados concretos;
- ✓ Os órgãos de controle e legislações vigentes.

Indicadores permitem acompanhar o desempenho da captação e embasam as decisões para futuras ações.

2. Principais Indicadores de Captação de Recursos

Cada obra social pode adaptar os indicadores à sua realidade, mas alguns parâmetros são universais:

INDICADOR	DESCRIÇÃO	PERIODICIDADE
Valor total captado	Soma de todos os recursos arrecadados	Mensal/ anual
Diversificação de Fontes	Proporção entre diferentes fontes de captação	Trimestral/ anual
Número de novos doadores ou parceiros	Quantidade de apoio conquistado no período	Mensal/ trimestral
Taxa fidelização parceiros	Percentual de doadores que continuam contribuindo	Semestral/ anual
Recursos captados via leis de incentivo	Valores obtidos através de projetos incentivados	Anual
Recursos de eventos ou campanhas pontuais	Valor arrecadado nos eventos ou campanhas	Por evento/ campanha
Retorno sobre os investimentos	Comparação dos custos de captação em relação aos recursos obtidos	Anual

Além desses, a equipe pode criar indicadores relacionados ao impacto social, como número de atendidos, expansão de serviços, ou outros alinhados à missão da obra.

3. Boas Práticas de Prestação de Conta

A prestação de contas deve ser:

- ✓ Clara e acessível: Use linguagem simples, visual e compreensível para diferentes públicos;
- ✓ Transparente: Mostre os recursos arrecadados, as fontes e a aplicação em projetos;
- ✓ Inspiradora: Reforce o impacto social, com histórias reais, fotos e depoimentos;
- ✓ Regular: Defina uma periodicidade para apresentar resultados (semestral ou anual, por exemplo);
- ✓ Personalizada: Sempre que possível, direcione informações

específicas a grandes doadores ou parceiros estratégicos.

4. Ferramentas para Apresentação dos Resultados

- Relatórios anuais ou semestrais impressos ou digitais;
- Vídeos institucionais de resultados e impactos;
- Infográficos e materiais visuais para redes sociais e campanhas;
- Eventos de prestação de contas, abertos à comunidade e aos parceiros;
- Encontros exclusivos com grandes doadores e patrocinadores.

O Capta Ação RSB 2025 reforçou que prestar contas é parte da cultura de captação, não apenas um requisito, mas uma estratégia de fortalecimento institucional e de motivação para doadores seguirem contribuindo.

Com uma gestão baseada em indicadores, resultados concretos e transparência, as obras sociais salesianas constroem confiança, credibilidade e ampliam seu potencial de captação, garantindo a continuidade da missão de Dom Bosco e Madre Mazzarello.

Capítulo 11 – Sustentabilidade, Cultura de Captação e o Futuro da Rede

O verdadeiro sucesso da captação de recursos não se resume a campanhas pontuais ou valores arrecadados em um curto período. Ele se consolida quando a captação se transforma em uma cultura organizacional, vivenciada por todos e integrada ao planejamento estratégico da obra.

Este capítulo apresenta reflexões e caminhos para garantir a sustentabilidade das obras sociais salesianas no Brasil, fortalecendo

a cultura de captação e apontando para o futuro.

1. Sustentabilidade Financeira e Institucional

Sustentabilidade é a capacidade de uma instituição manter suas atividades ao longo do tempo, com autonomia, impacto social e estabilidade financeira. Para alcançá-la, é fundamental:

- ✓ Diversificar as fontes de captação (doações, eventos, leis de incentivo, parcerias, geração de renda);
- ✓ Profissionalizar a gestão da captação e das finanças;
- ✓ Investir na qualificação da equipe e em processos eficientes;
- ✓ Construir reservas financeiras ou fundos patrimoniais (como o que está em estudo, o Fundo UPV – União Pela Vida);
- ✓ Planejar o futuro com visão de longo prazo, sem perder o foco na missão salesiana.

2. Cultura de Captação como Responsabilidade Coletiva

O projeto Capta Ação RSB 2025 reforçou que a captação não é uma tarefa isolada de uma única pessoa ou setor. Reforçou também que na captação de recursos não existe um “salvador”. Todos precisam se engajar e a captação precisa ser um compromisso coletivo, onde:

- Todos os colaboradores são embaixadores da missão;
- A comunicação interna fortalece o engajamento da equipe;
- A liderança institucional apoia e valoriza as ações de captação;
- A missão social, a prática das virtudes e o impacto real são os principais argumentos de mobilização;
- A transparência e a ética são princípios inegociáveis em todo o processo.

3. O Futuro da Captação nas Obras Sociais Salesianas

A Rede Salesiana Brasil se compromete, por meio de iniciativas como o Capta Ação RSB, a fortalecer, ano a ano, a cultura de captação e sustentabilidade das obras. As metas incluem:

- ✓ Expandir o Capta Ação até alcançar as 100 obras sociais salesianas pelo Brasil;
- ✓ Ampliar o acesso à formação em captação, comunicação e gestão estratégica;
- ✓ Incentivar o uso de tecnologias, marketing digital e inovação na mobilização de recursos;
- ✓ Fomentar o intercâmbio de boas práticas e a criação de redes colaborativas entre as obras;
- ✓ Reforçar o protagonismo das virtudes salesianas — fortaleza, esperança, prudência e justiça — em todos os processos de captação.

O futuro exige ousadia, criatividade e perseverança, sem deixar de lado os princípios que norteiam a missão salesiana: educar, evangelizar e transformar vidas, especialmente dos mais vulneráveis.

Dom Bosco sonhava grande. Madre Mazzarello sonhava grande. Hoje, as Obras Sociais Salesianas do Brasil continuam esse legado, captando recursos, mobilizando corações e construindo um futuro em que o amor ao próximo, a fé e o compromisso social caminham lado a lado.

Conclusão – Captação com Propósito: Uma Jornada Coletiva de Transformação

Ao longo deste e-book, percorremos juntos os caminhos da captação de recursos, não apenas como uma prática técnica, mas como um

instrumento ético, transparente e profundamente conectado à missão das Obras Sociais Salesianas.

Captação não é pedir por pedir. É acreditar em sonhos, mobilizar corações, construir pontes e garantir que milhares de crianças, adolescentes, jovens e famílias em situação de vulnerabilidade continuem sendo atendidos, acolhidos e transformados.

A experiência vivida em 2025, com o **lançamento do Capta Ação RSB**, mostra que, quando unimos planejamento, virtudes e o carisma salesiano, resultados concretos acontecem:

- ✓ Obras mais estruturadas;
- ✓ Equipes capacitadas;
- ✓ Projetos viabilizados;
- ✓ Comunidades impactadas;
- ✓ E, acima de tudo, esperança renovada.

O caminho da captação exige fortaleza, para enfrentar os desafios; prudência, para agir com estratégia e ética; justiça, para aplicar os recursos com responsabilidade; e esperança, para acreditar que, juntos, podemos mudar realidades.

Convite Final

Este material é um ponto de partida. A transformação que buscamos só será possível se cada obra, cada colaborador e cada parceiro assumirem o compromisso diário de promover a sustentabilidade das ações sociais salesianas, com fé, criatividade e coragem.

O futuro das obras sociais salesianas depende da capacidade de sonharmos juntos, captarmos juntos e transformarmos juntos.

Como dizia Dom Bosco:

“Basta que sejam jovens para que eu os ame.”

E para que continuemos a amá-los, educá-los e oferecer-lhes oportunidades, precisamos garantir a sustentabilidade das nossas obras.

Que este e-book inspire você, sua equipe e toda a nossa Rede a avançarem, captando recursos, mobilizando pessoas e, principalmente, alimentando sonhos e possibilidades para quem mais precisa.

Unidos pela vida. Unidos pela transformação. Unidos pela missão salesiana.

Anexos e Materiais Complementares

Os anexos a seguir têm o objetivo de facilitar a aplicação prática das diretrizes apresentadas ao longo deste e-book, oferecendo modelos prontos, checklists e materiais de apoio para as equipes das obras sociais salesianas.

Anexo 1 – Checklist de Estruturação da Captação

Lista prática para diagnóstico inicial da situação da captação em cada obra social, incluindo:

- ✓ Composição da equipe de captação;
- ✓ Levantamento de potenciais doadores e parcerias locais;
- ✓ Avaliação da comunicação institucional;
- ✓ Revisão de materiais e apresentações da obra;

- ✓ Organização dos projetos prioritários;
- ✓ Estrutura mínima necessária (sistemas, banco de dados, relatórios).

Anexo 2 – Modelo de Planejamento Anual de Captação

Tabela simplificada e editável com as principais etapas do Plano Anual de Captação, conforme metodologia do Capta Ação RSB:

ITEM	DESCRIÇÃO	RESPONSÁVEL	PRAZO	META/ INDICADOR
Diagnóstico inicial	Levantamento situação atual da obra social	Gestor da obra	10 dias antes da visita presencial	relatório
Definição Metas	Objetivos financeiros e quantitativos	Equipe do Capta Ação	Na capacitação presencial	Valores a captar
Estratégias de captação	Estratégias e fontes de captação para o plano anual	Sandra Sahd e Equipe Capta Ação	30 dias após capacitação presencial	Plano Detalhado
Calendário ações	Cronograma anual das atividades	Equipe Capta Ação	Reuniões periódicas mensais já agendadas	Cronograma aprovado
Execução e monitoramento	Ajustes da captação em andamento	Equipe Capta Ação	Reuniões periódicas mensais já agendadas	Relatórios parciais e conversas nas reuniões
Prestação contas	Retorno aos doadores	Equipe	Final do ano do plano de captação	Relatório final

Anexo 3 – Roteiro de Relatório de Resultados e Prestação de Contas

Modelo prático de estrutura de relatório, contemplando:

- ✓ Apresentação institucional da obra;
- ✓ Dados gerais da captação;
- ✓ Fontes de recursos mobilizadas;
- ✓ Impacto social gerado (histórias, números, imagens);
- ✓ Agradecimentos aos parceiros e doadores;
- ✓ Próximos desafios e oportunidades de apoio.

Anexo 4 – Modelos de Comunicação com Doadores

Sugestões de textos e abordagens para

- ✓ Carta ou e-mail de agradecimento;
- ✓ Convite para eventos institucionais;
- ✓ Mensagens de prestação de contas;
- ✓ Materiais para campanhas de mobilização;
- ✓ Sugestões para conteúdos nas redes sociais.

Anexo 5 – Ideias Práticas de Ações de Captação

Resumo com diversas estratégias adaptáveis à realidade das obras, como:

- ✓ Campanhas de sócio contribuinte e “Amigo Doador”;
- ✓ Projetos via leis de incentivo (FIA, Rouanet);
- ✓ Marketing relacionado à causa;

- ✓ Brechós, bazares e eventos solidários;
- ✓ Aluguel de quadras, ginásios e espaços institucionais;
- ✓ Projetos de geração de renda e empreendedorismo social;
- ✓ Captação de voluntários e embaixadores da causa.

Encerramento dos Anexos

Esses materiais complementares têm o propósito de transformar as diretrizes em ações concretas, contribuindo para que cada obra social possa construir sua sustentabilidade com planejamento, ética e criatividade.

O futuro das nossas obras sociais depende da capacidade de sonhar, planejar e captar juntos.

**E- BOOK Elaborado por
Sandra Sahd em 2025**

