



4 Etapas da  
Captação

O que é DOCUMENTO DE  
SUPORTE À CAPTAÇÃO e como fazer?

---



# ÍNDICE



 Conteúdo teórico e exemplos - pág. 3

 Exercícios práticos - pág. 12

## Documento de Suporte à captação de recursos (CASE STATEMENT)



Segundo Harold J. Seymour, *Designs for Fund Raising*:

- “O *Case* (Documento de Suporte) é a expressão de uma causa, ou uma justificativa clara do porque as pessoas deveriam se envolver com sua organização ou dar suporte financeiro a sua causa”.

## Informações que devem estar presente em um Documento de Suporte à captação:

### **Missão e causa:**

- Quem somos nós?
- Porque nós existimos?

### **Valores e Justificativas do projeto:**

- O que existe de diferente em nossa organização?
- O que nós estamos tentando conseguir realizar?
- Como nós realizaremos nosso projeto?
- Qual a importância do que estamos propondo?
- Que mudanças significativas no quadro atual conseguimos via este projeto?

### **Meta:**

- Quanto precisamos?
- Como usaremos os recursos obtidos?
- Qual a diferença real na instituição caso o potencial doador colabore com sua causa?

Este documento trará os **argumentos** que você, captador, poderá utilizar na próxima fase: a **negociação**.

## Escrevendo seu Documento de Suporte à captação:

### Quem somos nós?

1º parágrafo - falar sobre o que é a organização:

- Quem? (Natureza jurídica? Fundadores? Equipe?)
- Faz o que? (Tipo de atendimento? Ações?)
- Para quem? (Público beneficiado?)
- “Problemática”? Idade? Origem geográfica? Origem Social?  
(A quem se assemelha?)
- Por quê? (Missão? Objetivos? Resultados?)
- Onde? (Local de atendimento?)
- Quando? (Desde quando? Datas?)



## Escrevendo seu Documento de Suporte à captação:

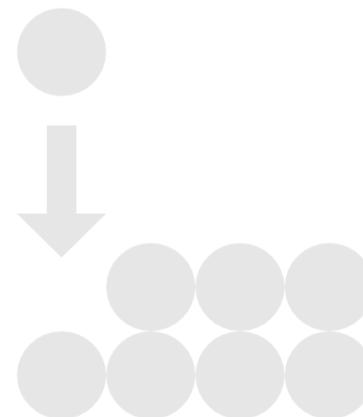
### Por que nós existimos?

2º parágrafo - falar sobre a causa:

- O que é?
- Relevância?
- A que problema social se refere?
- Quem atinge? Quantidade? Proporcionalidade?

3º parágrafo – falar sobre o público que atendem:

- Idade?
- Perfil socioeconômico?
- Escolaridade?
- Características da família?



## Escrevendo seu Documento de Suporte à captação:

O que existe de diferente em nossa organização ?

O que nós estamos tentando conseguir realizar ?

Demonstrar nosso diferencial / destaque e descrever o projeto em questão.

4º parágrafo: o que fazem:

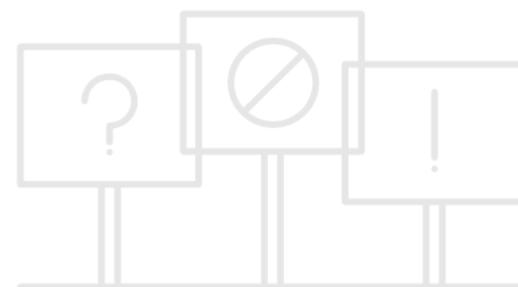
- Qual é a linha de atividade?
- Ações desenvolvidas?

5º parágrafo: como fazem:

- Como são realizadas as ações?
- Resultados?

6º parágrafo: quem faz e quem apoia:

- Profissionais de destaque?
- Parceiros, apoiadores institucionais e doadores?



## Escrevendo seu Documento de Suporte à captação:

Quanto precisamos captar para esse projeto?

Como empregaremos os recursos captados?

Qual o impacto na Instituição caso o potencial doador colabore com sua causa?

7º parágrafo: destaques do orçamento:

- Qual o valor que preciso?
- Quanto já tenho? Qual a minha contrapartida?
- Como vou usar os recursos? (desembolso)
- Que resultados serão gerados com esse investimento?
- Solicitação.

8º parágrafo: fechamento e convite a parceria:

- O que vamos conseguir fazer?
- Aumentar o atendimento?
- Implantar novas atividades?



## Escrevendo seu Documento de Suporte à captação:

Acompanhe, na prática, como Tito elaborou o Documento de Suporte para mostrar aos potenciais investidores a importância de contribuir com a preservação do meio ambiente da comunidade.

A nossa organização vem há 3 anos trabalhando com a preservação do meio ambiente nas regiões ribeirinhas. Seu foco está na preservação dos mananciais e reciclagem de resíduos sólidos na região.

(Missão e causa)



## Exemplo: Documento de Suporte à captação

Estamos organizando uma campanha para conscientizar a comunidade sobre a relevância do tema e gostaríamos de convidá-lo a ser nosso parceiro.

Nosso objetivo é envolver a comunidade nos processos de coleta de materiais recicláveis que serão utilizados como matéria prima no desenvolvimento de novos produtos, para ajudar a estabilidade financeira da instituição.

Devido às atividades industriais da região, hoje são produzidas 5 toneladas de resíduos por ano. Depois de reciclado, esse material vira matéria para produtos de grande utilidade na região. E é justamente esse produto que nossa instituição está preparada para produzir.

(Justificativas do projeto)



## Exemplo: Documento de Suporte à captação

Kit de divulgação: camisetas, bonés,  
panfletos, sacos para coletar  
Valor: \$ 10.000

Almoço de adesão: comida, bebidas  
e estrutura completa, material de  
adesão  
Valor: \$ 12.000

Kit coleta: lixeiras recicláveis  
e panfletos educativos  
Valor: \$ 5.000

(Valores e Meta)



# EXERCÍCIO PRÁTICO

Faça você...

## Exercício Prático - Documento de Suporte à captação

Elabore o seu Documento de Suporte para mostrar aos potenciais investidores a importância de contribuir com a sua causa. Descreva sua MISSÃO E CAUSA.

**Quem somos nós?** 1º parágrafo - falar sobre o que é a organização:

- Quem? (Natureza jurídica? Fundadores? Equipe?)
- Faz o que? (Tipo de atendimento? Ações?)
- Para quem? (Público beneficiado?)
- Por quê? (Missão? Objetivos? Resultados?)
- Onde? (Local de atendimento?)
- Quando? (Desde quando? Datas?)
- “Problemática”? Idade? Origem geográfica? Origem Social? (A quem se assemelha?)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Exercício Prático - Documento de Suporte à captação

Descreva sua MISSÃO E CAUSA.

### Por que nós existimos?

2º parágrafo - falar sobre a causa:

- O que é?
- Relevância?
- A que problema social se refere?
- Quem atinge? Quantidade? Proporcionalidade?

3º parágrafo – falar sobre o público que atendem:

- Idade?
- Escolaridade?
- Perfil socioeconômico?
- Características da família?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Exercício Prático - Documento de Suporte à captação

Descreva suas JUSTIFICATIVAS DO PROJETO.

**O que existe de diferente em nossa organização ? O que nós estamos tentando conseguir realizar ? Demonstrar nosso diferencial / destaque e descrever o projeto em questão.**

4º parágrafo: o que fazem:

- Qual é a linha de atividade?
- Ações desenvolvidas?

5º parágrafo: como fazem:

- Como são realizadas as ações?
- Resultados?

6º parágrafo: quem faz e quem apoia:

- Profissionais de destaque?
- Parceiros, apoiadores institucionais e doadores?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Exercício Prático - Documento de Suporte à captação

Descreva seus VALORES E METAS.

**Quanto precisamos captar para esse projeto? Como empregaremos os recursos captados?**

**Qual o impacto na Instituição caso o potencial doador colabore com sua causa?**

7º parágrafo: destaques do orçamento:

- Qual o valor que preciso?
- Quanto já tenho? Qual a minha contrapartida?
- Como vou usar os recursos? (desembolso)

- Que resultados serão gerados com esse investimento?
- Solicitação.

8º parágrafo: fechamento e convite a parceria:

- O que vamos conseguir fazer?
- Aumentar o atendimento?

- Implantar novas atividades?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





4 Etapas da  
Captação

Célia Cruz e Renata Brunetti