

CASO DE ENSINO

**CASA MATEIRA:
A CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA UMA ASSOCIAÇÃO CULTURAL**

Resumo

A Casa Mateira, uma associação cultural sem fins lucrativos situada em Embu-Guaçu (SP), enfrentava dificuldades para se manter financeiramente. Fany Froberville, principal gestora da Casa Mateira, percebeu que seriam necessárias novas frentes de captação de recursos para sua organização. Então, em busca de ideias, aceitou o convite de uma universidade para participar de um curso de Administração de Organizações Sociais, apresentando um desafio à turma de estudantes nos seguintes termos: “como podemos ampliar e diversificar nossas fontes de captação de recursos garantindo a manutenção financeira da Casa Mateira e a realização das suas ações de forma contínua?”.

Palavras-chave:

Captação de recursos; Organizações da sociedade civil; Terceiro Setor

Abstract

Casa Mateira, a non-profit cultural association located in Embu-Guaçu, São Paulo, was struggling to sustain itself financially. Fany Froberville, Casa Mateira's main manager, realized that new fundraising avenues were needed for her organization. So, seeking ideas, she accepted a university's invitation to participate in a Social Organization Administration course, presenting the following challenge to the students: "How can we expand and diversify our fundraising sources while ensuring Casa Mateira's financial sustainability and the ongoing implementation of its activities?"

Keywords:

Fundraising; Civil Society Organization; Third Sector

CASA MATEIRA:

A CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA UMA ASSOCIAÇÃO CULTURAL

A situação

A Casa Mateira, uma associação cultural sem fins lucrativos situada em Embu-Guaçu (SP), enfrentava dificuldades para se manter financeiramente. Fany Froberville, principal gestora da Casa Mateira, percebeu que seriam necessárias novas frentes de captação de recursos para sua organização. Então, em busca de ideias, aceitou o convite de uma universidade para participar de um curso de Administração de Organizações Sociais, propondo um desafio à turma de estudantes. O curso tinha um enfoque bastante prático, buscando exercitar nos universitários as competências de análise de situação e proposta de soluções para um desafio real de uma organização. Ao aceitar o convite, Fanny se comprometeu a apresentar seus problemas aos alunos do curso que, sob a orientação dos professores, desenvolveriam um projeto propondo soluções ao desafio.

A apresentação do desafio

- “Olá, turma! Meu nome é Fany Froberville, sou a criadora e idealizadora da Casa Mateira, e produtora executiva do espaço, além de responsável pela curadoria e elaboração de projetos. Estou muito contente de estar aqui e lançar a vocês um desafio sobre as questões que a Casa Mateira enfrenta hoje. Tenho certeza de que as ideias inovadoras que vocês vão desenvolver em resposta ao desafio têm potencial para ajudar a Casa e agradeço muito pela participação. Vou começar apresentando a Casa e depois podemos abrir para perguntas”.
- “A Casa Mateira foi fundada em 2012, na cidade de Embu-Guaçu. Somos uma associação cultural sem fins lucrativos, focada em aprendizagem, vivências e imersões. Nossos principais pilares são o desenvolvimento cultural, a coletividade e o meio ambiente. Nosso objetivo é oferecer um espaço integrado à natureza para que sejam realizadas ações nos campos artístico, educativo e social”.
- “Nossas principais atividades são cursos, residências artísticas, imersões em grupo e eventos culturais como apresentações, exposições, encontros e festivais.
- “A Casa tem um espaço dentro da Mata Atlântica. O lado bom dessa localização é que ela nos dá um potencial para muitas alternativas de trabalho, desde imersões sustentáveis, programas escolares sobre ecologia, sustentabilidade e meio ambiente, até retiros artísticos, passeios e muito mais. Mas, por outro lado, o fato de estarmos numa zona rural dificulta o acesso ao espaço. Estamos a 20 minutos do centro de Embu-Guaçu. Para qualquer ação que a gente desenvolva na Casa precisamos incluir transporte para o público, o que sempre encarece qualquer projeto que a gente venha a realizar”.
- “Temos duas formas de financiar nossas atividades: a primeira é por meio de editais, leis de incentivo e doações, que nos permitem oferecer atividades acessíveis ou gratuitas. A segunda forma é por meio de projetos particulares alinhados com nossos princípios, que podem ser realizados mediante a contratação de nossos serviços”.

- “Por depender de aprovação de projetos pela Lei Rouanet, de editais do Governo e de patrocínio pontual de empresas, a gente tem uma grande instabilidade e incerteza para o futuro, com uma dificuldade para seguir com um trabalho mais contínuo. O que nós gostaríamos é de ter condições para manter o espaço e nossa equipe, com a continuidade das ações”.
- “Então, o desafio que lançamos aqui para a turma é este: como podemos ampliar nossa visão em relação aos meios de captação de recursos e, enfim, o podemos fazer para garantir a manutenção financeira da Casa Mateira e a realização das suas ações de forma contínua?”
- “Para não ficar uma exposição muito longa, eu gostaria de passar a bola para vocês e abrir para perguntas. Por favor, fiquem à vontade para fazer perguntas sobre a Casa Mateira.”

As perguntas dos universitários

Pergunta:

- Eu gostaria de entender melhor o que a Casa Mateira faz. Você poderia dar exemplos das atividades ou contar algo que vocês já fizeram?

Resposta:

- Posso contar sobre as atividades que realizamos no ano passado, para você ter uma ideia do trabalho da Casa.
- Em 2024, iniciamos nosso Curso Anual de Teatro. Foi um curso livre, com uma formação profissionalizante, para jovens entre 13 e 19 anos do sistema público de ensino de Embu-Guaçu e de zona rural e/ou periférica. O curso abordou teoria e história do teatro, técnicas de voz, cenografia e figurino, além de aulas de atuação, inclusive com aulas de atuação para vídeo para atender às atuais demandas do cenário digital e audiovisual.
- O Curso Anual de Teatro foi totalmente gratuito para os alunos. Isso foi possível graças ao fomento da Lei Paulo Gustavo via Secretaria da Cultura, Economia e Indústrias Criativas do Estado de São Paulo.
- Nós tivemos também uma Oficina de Capoeira e uma Oficina Imersiva de Dança Afrobrasileira. As duas oficinas tiveram música ao vivo. Fizemos ainda a Oficina de Loop Tape em Fita Cassete e o show do Ozorio Trio.
- A gente ainda teve apresentações circenses, oficina de acrobacia e uma aventura de caça às criaturas mitológicas. E organizamos dois saraus: o Coletivo Mascárate e o Sarau Savana, que teve apresentação de teatro e recitação de poesias & música com microfone aberto para incentivar a participação do público.

Pergunta:

- Eu não entendi bem quando você falou de fazer as atividades de forma contínua. Você poderia explicar melhor?

Resposta:

- O modelo de negócio da Casa Mateira depende de editais de leis de incentivo ou do apoio de empresas parceiras, que financiam os projetos, peças e demais produtos oferecidos e garantem a sobrevivência da instituição por um certo período que é, na verdade, o período de duração do projeto. Após o fim do edital em questão, a Casa Mateira pode ficar por tempo indeterminado fora de funcionamento.

Pergunta:

- A Casa Mateira tem concorrentes? E, caso tenha, ela tem algum diferencial em relação à concorrência?

Resposta:

- A Casa Mateira não tem concorrentes diretos, no sentido de que não há outra organização ou associação na região que faça as mesmas coisas. No entanto, nós sempre buscamos desenvolver projetos apoiados por leis de incentivo ou editais. E aí sim, concorremos com várias outras organizações que apresentam seus projetos dentro de um mesmo edital.
- Você também perguntou sobre nosso diferencial. Acho que nosso maior diferencial é oferecer cursos e programas culturais sem custo, tanto para jovens como para adultos. Desde aulas, peças, eventos e muito mais, a Casa Mateira é muito ativa na vida cultural de Embu-Guaçu e região.

Pergunta:

- Bem, para captar recursos, a gente precisaria entender um pouco sobre as necessidades de recursos da Casa, pelo menos em termos aproximados. Você pode nos passar alguma informação a esse respeito?

Resposta:

- Sim, posso passar números aproximados para você. Para manter a Casa Mateira em funcionamento, mesmo que não tenhamos nenhuma atividade, gastamos cerca de R\$5 mil por mês com despesas como pagamento de contador, de impostos, de contas de consumo (água, luz, Internet e celular) e manutenção (material de limpeza, combustível, alimentação, material de escritório etc.). Para o pagamento das pessoas, são mais R\$25 mil mensais. Esse valor paga os cachês da equipe de produção e os serviços de limpeza e jardinagem do local. Então, temos um valor mensal total da ordem de R\$30 mil.

Pergunta:

- A Casa Mateira é ou gostaria de ser uma OSCIP?

Resposta:

- Ótima pergunta! A Casa é uma organização da sociedade civil – OSC. Eu gostaria de entender melhor as vantagens de converter a Casa numa organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP), principalmente se isso puder melhorar a captação de recursos. Gostaria de saber se vale a pena e, se for o caso, o que devemos fazer para converter a Casa numa OSCIP.

Pergunta:

- Vocês já procuraram fazer parcerias com empresas da região?

Resposta:

- No passado, já fizemos uma tentativa de contatar empresas na região, mas sem sucesso. Foi muito difícil o contato com os profissionais em cargos de liderança ou ao menos com pessoas que estivessem dispostas a levar as propostas da Casa Mateira aos líderes. Fizemos algumas tentativas, mas sem sucesso. No geral, ficamos aguardando resposta de funcionários que “sumiam” depois de algumas mensagens trocadas.

O encerramento

O facilitador do curso fez a última pergunta à gestora:

- O que você acha que seria a melhor resposta da nossa turma ao desafio que você lançou? Quais são as suas expectativas?

Resposta:

- Na verdade, eu aceitei o convite para participar do curso por dois motivos. Em primeiro lugar, acho muito bacana que vocês possam ter contato com uma organização sem finalidades lucrativas e uma organização voltada à cultura, para conhecer melhor essa realidade, com suas possibilidades e problemas também. Em segundo lugar, eu penso nos projetos que os vários grupos vão entregar como aportes para um grande banco de ideias. Lá na Casa Mateira, nós pensamos e conversamos muito sobre captação e acho que já esgotamos nosso repertório. Espero que a turma amplie esse repertório e nos traga novos caminhos, novas propostas, novas ideias para a captação de recursos. É esse o nosso objetivo.
- Bom, se não há mais perguntas, gostaria de encerrar minha participação convidando vocês a visitarem o site da Casa Mateira, <https://www.casamateira.art.br>. No site, vocês poderão encontrar mais informações sobre a Casa e ainda os dados para contato. Será um prazer atender vocês para esclarecer quaisquer dúvidas que apareçam ao longo do projeto. Muito obrigada!

NOTAS DE ENSINO

Introdução

O caso da Casa Mateira é um caso real. Todas as informações incluídas no caso – inclusive quanto ao site da organização e nome da sua principal gestora são verídicas.

O caso pode ser aplicado em cursos na área de Administração de organizações sociais ou do Terceiro Setor, Gestão de Marketing dessas organizações ou, mais especificamente, em cursos sobre Captação de recursos. Cabe frisar que existe a possibilidade de o(a) facilitador(a) do curso entrar em contato com a Casa Mateira, usando as informações de contato constantes no site da organização, para coletar informações adicionais ou convidar seus gestores para participarem, virtual ou presencialmente, da aplicação do caso.

O principal objetivo de aprendizagem da aplicação do caso é oferecer uma oportunidade para que os alunos possam:

- compreender a realidade de uma organização da sociedade civil de pequeno porte atuando na área cultural em uma zona distante de grandes centros urbanos;
- aplicar seus conhecimentos sobre gestão e, especificamente, sobre práticas adequadas de captação de recursos nesse contexto;
- analisar
 - o as possibilidades de trabalho da Casa, considerando seu porte, objetivos e experiência;
 - o as oportunidades das regulamentações institucionais (como o enquadramento como OSCIP) e leis de incentivo (Aldir Blanc, Paulo Gustavo, Rouanet etc.) e
 - o os interesses de eventuais patrocinadores (empresas locais, fundações etc.) e apoiadores individuais dos projetos da Casa.
- avaliar as melhores oportunidades que se abrem para a resolução dos desafios apresentados, com base em critérios definidos e na pesquisa sobre práticas bem-sucedidas de captação de recursos em organizações similares;
- criar propostas a serem efetivamente aplicadas pela Casa Mateira.

Fundamentação teórica

A literatura sobre captação de recursos tem enfatizado a importância do relacionamento de longo prazo com o doador. Burnett, em seu trabalho seminal, *Relationship Fundraising*, publicado em 1992, já defendia a ideia de uma “captação de recursos relacional”, postulando que o objetivo central da atividade é estabelecer e manter relações fortes e duradouras com os apoiadores: o captador deve compreendê-los, comunicar-se com eles numa linguagem acessível e tratar cada interação com um apoiador como uma oportunidade para fortalecer o vínculo (Bússola social, 2024).

Burk (2003), aprofundando o conceito de Burnett, desenvolveu a abordagem da

captação de recursos centrada no doador, com base em pesquisas empíricas sobre as expectativas dos doadores. A pesquisa de Burk demonstrou que os doadores esperam:

- receber um reconhecimento imediato e significativo sempre que fizerem uma doação;
- ter cada doação, independentemente do seu valor, destinada a um programa, projeto ou iniciativa com escopo específico, isto é, mais restrito do que a missão da organização como um todo;
- receber um relatório, em termos mensuráveis, sobre o que foi realizado *após* a doação e *antes* de uma nova solicitação.

Burk (2003) constatou que, quando o doador recebe um agradecimento e uma comunicação sobre o impacto do recurso doado, é consideravelmente maior a probabilidade de futuras contribuições.

A importância do foco no doador é também enfatizada por outros autores. Rosso (2003) propõe que se altere o enquadramento da solicitação, para que deixe de ser um apelo baseado na necessidade da organização para se tornar uma oferta de oportunidade para que o doador experiencie o que ele chama de “a alegria de doar”, isto é, a satisfação de contribuir para uma causa (Rosso, 2003). Panas acredita que o ato da solicitação deva ser enquadrado como uma celebração da filantropia, e que os doadores são motivados por uma visão de futuro e pelo propósito da causa, e não pela necessidade orçamentária da organização (Panas, 2004).

Doadores contemporâneos demonstram um interesse crescente em compreender o impacto tangível de suas contribuições. A comunicação de captação de recursos deve, portanto, focar em resultados mensuráveis e específicos, em vez de apelos genéricos. Por exemplo, em vez de solicitar fundos para “cobrir custos operacionais”, a comunicação pode especificar que “uma doação de X valor financia o material de arte para uma criança por um mês” (Cunningham, 2024).

Outro aspecto importante é a segurança de dados. Com a crescente dependência de plataformas digitais, os doadores precisam confiar que suas informações pessoais estão seguras. A Inteligência Artificial (IA) também está transformando o cenário da arrecadação de fundos. Ferramentas de IA podem analisar dados de doadores para prever padrões e personalizar estratégias de comunicação. Por exemplo, a IA pode sugerir os melhores dias e horários para postagens de arrecadação de fundos em mídias sociais, o que ajuda as organizações sem fins lucrativos a otimizar suas estratégias de engajamento dos doadores, particularmente daqueles das gerações Y e Z, que preferem interações digitais, querem conhecer o impacto tangível de suas doações e são receptivos a opções de doações online (Ballantine, 2024).

No Brasil, a Associação Brasileira de Captação de Recursos (ABCR), num painel sobre o cenário da captação de recursos no Brasil em 2025, também apontou o uso de novas tecnologias e inteligência artificial para potencializar o trabalho do captador de recursos. Foi recomendada a exploração de dados para conhecer as características e interesses dos doadores, estabelecendo-se uma comunicação personalizada, pois “doadores não doam dinheiro, doam o que a organização faz com o dinheiro deles”. Naquele cenário, foi ainda enfatizada a importância da retenção de doadores, dado que, em geral, é mais fácil recuperar quem já doou do que conquistar um novo doador. Também foi incentivada a diversificação de fontes de arrecadação (ABCR, 2025).

Outros autores também apontam a diversificação de fontes como uma condição central para a sustentabilidade das organizações da sociedade civil (OSCs) no Brasil, pois ela evita a dependência de uma única fonte de financiamento que venha a se constituir numa vulnerabilidade crítica para a OSC (Estraviz, 2011). A resiliência financeira é alcançada por meio de um portfólio equilibrado de receitas, que pode incluir doações individuais, patrocínios corporativos, parcerias com o setor público, eventos e geração de renda própria (Delgado, 2014).

Outra condição importante é o planejamento estruturado, isto é, a orientação da captação de recursos por um plano formal que identifique e analise diferentes fontes de financiamento (pessoas físicas, pessoas jurídicas, fundos e governo). A captação de recursos deve ser orientada por um plano formal que identifique e analise as diferentes fontes de financiamento. Ferramentas como o "Canvas Social" podem ser usadas para estruturar a abordagem a potenciais financiadores (Saldanha, 2022).

Aspectos pedagógicos relativos à aplicação do caso de ensino

Sugere-se que, após a leitura do caso, seja feita uma breve preleção sobre os Fundamentos sobre Captação de Recursos, caso esse conteúdo ainda não tenha sido abordado no curso.

A seguir, a proposta é que os alunos sejam organizados em grupos de trabalho.

Para cumprir os objetivos de aprendizagem propostos, os grupos poderão realizar uma série de tarefas.

Sugere-se que as Tarefas 1, 6 e 7 sejam realizadas por todos os grupos, e que as demais tarefas sejam divididas (ou sorteadas) entre os demais grupos.

Tarefa 1: Canvas

- efetuar uma nova leitura do caso e, à luz da fundamentação sobre captação de recursos e as informações contidas no texto e no site da Casa Mateira, elaborar o Canvas da organização, de acordo com o modelo a seguir.

Figura 1. Modelo de Canvas de Projetos Sociais.

Desafio social:							
Implementação			Impacto social		Beneficiários		
Objetivo geral	Parceiros	Atividades-chave	Principais resultados	Mudança desejada	Público-alvo direto	Território	
	Recursos-chave						
Estrutura de custos			Metas-chave	Indicadores-chave	Fontes de receita		
R\$			ODS		Estratégias de captação principais		
			Principais objetivos e metas				

Fonte: (Portal do Impacto, 2023)

Fontes sugeridas:

No Portal do Impacto (2023), pode ser feito o download de um modelo de Canvas, com indicações detalhadas sobre seu preenchimento.

Tarefa 2: Governo

- investigar quais seriam as vantagens para a Casa Mateira em se constituir como uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). Caso essa opção seja vantajosa, apresentar
 - o um resumo dos procedimentos que a Casa Mateira deve efetuar para tornar-se uma OSCIP;
 - o um documento ou apresentação demonstrando as vantagens de uma empresa investir em uma OSCIP. A ideia é que esse material possa ser apresentado pela Casa Mateira a potenciais patrocinadores.
- investigar as oportunidades de captação oferecidas por chamamentos públicos e leis de incentivo (Aldir Blanc, Paulo Gustavo, Rouanet etc.)

Fontes sugeridas:

- Sobre OSCIPS:
 - o o texto da Lei está em Lei nº 9.790 (1999);
 - o uma orientação detalhada sobre o incentivo fiscal para doações para OSCIPs pode ser encontrada em Instituto Idestra (2021);
- Leis de incentivo fiscal e editais são abordados em Freller (2018). Leis de incentivo à cultura são descritas em Baldissera (2025);
- Para compreender o Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil, pode-se consultar Domingos (2022).

Tarefa 3: Empresas, institutos e fundações

- pesquisar alternativas de captação de recursos com empresas privadas, institutos e fundações.

Fontes sugeridas:

- Campanhas de Marketing relacionado a causas, matchfunding, captação de produtos e voluntariado corporativo, entre outras, são explicadas em Saldanha (2022a)
- O repasse de recursos financeiros de fundações, institutos, fundos filantrópicos, empresas e outros investidores sociais, de forma estruturada, para organizações ou iniciativas de interesse público (*grantmaking*) é apresentado em Saldanha (2022b).

Tarefa 4: Pessoas físicas

- pesquisar alternativas de captações de recursos com pessoas físicas (doadores individuais)

Fontes sugeridas:

- Uma leitura interessante sobre a jornada dos doadores até a decisão de apoiarem uma causa está em Trackmob & Nossa Causa (2021)
- Captações de recursos com indivíduos por meio de doações pontuais ou recorrentes, telemarketing ou presencial, eventos, mala direta, aplicativos e WhatsApp, apadrinhamento, heranças, doação de Nota Fiscal Paulista, *crowdfunding*, arredondamento de compras, cofrinho e campanhas anuais (Sá, 2022)
- Sobre *crowdfunding*, leia-se (Vergueiro, 2023)

Tarefa 5: Benchmarks

- o grupo deve pesquisar boas práticas de captação de recursos para organizações sociais de pequeno porte realizadas no Brasil e no exterior. Na medida do possível, buscar fontes que apresentem experiências de organizações voltadas aos campos cultural, educativo e social.

Fontes sugeridas:

- O Nonprofit Resource Hub (2025) apresenta uma série de ideias para eventos e atividades de captação para organizações de pequeno porte;
- Em Kindsight (2023), há dezenas de ideias para captação, inclusive com propostas específicas para organizações não lucrativas voltadas à arte e à cultura;
- Ideias criativas para a captação para organizações do campo das artes e cultura também são encontradas em Neon One (2023) e em Pecoraro, Turrini, & Volpe (2023);
- Exemplos de experiências bem-sucedidas de captação em organizações sociais brasileiras são descritas:
 - o na experiência de captação de recursos do Instituto Ambiental de Viçosa, descrita em Faustino, Oliveira, & Costa (2024);
 - o no artigo sobre o Núcleo Social de Diadema, uma organização social de pequeno porte, com estratégias de captação voltadas à diversificação de fontes de recursos (Las-Casas, Teske, Silva, & João, 2021)
 - o no livro digital “SimbiOsc na Prática”, que apresenta casos reais de fortalecimento institucional de OSCs, incluindo iniciativas bem-sucedidas de captação de recursos (SimbiOSC, 2025).

Tarefa 6: um quadro geral

- o grupo deve estabelecer um conjunto de quatro a seis critérios que julga serem relevantes para a Casa Mateira avaliar diferentes alternativas em sua estratégia de captação de recursos;
- cada grupo de elaborar um quadro analítico das alternativas apresentadas por todos os grupos da turma. O quadro deve avaliar as alternativas de acordo com os critérios estabelecidos no tópico anterior, tal como exemplificado no quadro a seguir.

Quadro 1. Análise de alternativas

Estratégia	Nível de Esforço	Potencial Financeiro	Tempo para Realização	Requisitos Chave
Programa de Doadores Mensais	Baixo a Médio	Médio a Alto (longo prazo)	Curto	Plataforma de doação; Comunicação consistente
Eventos Comunitários	Baixo a Médio	Baixo a Médio	Curto	Voluntários; Espaço físico
Parcerias com Comércio Local	Baixo	Baixo	Curto	Relacionamento comunitário; Proposta de valor
Campanha de Crowdfunding	Médio	Médio	Médio	Projeto específico; Narrativa; Divulgação
Patrocínio de Empresas Locais	Médio	Médio	Médio	Portfólio de patrocínio; Negociação

Fonte: Elaboração própria.

Tarefa 7: A proposta

- com base nas tarefas anteriores, todos os grupos devem criar ao menos três propostas a serem efetivamente aplicadas pela Casa Mateira.

Sugere-se que cada grupo apresente seleccione a sua melhor ideia para apresentação para toda a turma. O facilitador deve comentar as ideias de cada grupo de acordo com critérios como: originalidade, facilidade de realização e potencial de impacto.

Conforme sugerido, gestores da Casa Mateira podem ser convidados para a apresentação das propostas.

Referências

- ABCR. (2021). *Confira 5 fontes de captação de recursos para fazer o seu projeto acontecer*. Acesso em 6 de Janeiro de 2025, disponível em Associação Brasileira de Captadores de Recursos (ABCR): <https://captadores.org.br/captamos/tecnicas/confira-5-fontes-de-captacao-de-recursos-para-fazer-o-seu-projeto-acontecer>.
- ABCR. (28 de Maio de 2025). *ABCR. O cenário da captação de recursos no Brasil em 2025*: Recuperado de <https://captadores.org.br/captamos/o-cenario-da-captacao-de-recursos-no-brasil-em-2025>
- Baldissera, O. (2025). *8 leis de incentivo à cultura que podem tirar suas ideias do papel*. PUC Rio: <https://especializacao.ccec.puc-rio.br/blog/leis-incentivo-cultura#:~:text=A%20Lei%20Rouanet%2C%20também%20chamada,por%20meio%20da%20renúncia%20fiscal>.
- Ballantine. (2024). *The Future of Non-Profit Fundraising: Trends and Innovations to Watch*. Recuperado de <https://www.ballantine.com/the-future-of-non-profit-fundraising-trends-and-innovations-to-watch/>
- Burk, P. (2003). *Donor center fundraising*. Herndon: Burk & Associates.
- Bússola social . (2024). *Conheça 10 princípios da captação de recursos de Ken Burnett*. Acesso em 8 de Janeiro de 2025, disponível em Blog Bússola: <https://blog.bussolasocial.com.br/relacionamento-com-investidores/conheça-10-princípios-da-captação-de-recursos-de-ken-burnett>
- Cunningham, M. (2024). *Six Trends in U.S. Philanthropy: What International Nonprofits Should Know About U.S. Donors*. CAF America: <https://cafamerica.org/blog/six-trends-in-u-s-philanthropy-what-international-nonprofits-should->
- Delgado, M. V. (2014). *A captação de recursos como ferramenta estratégica para a sustentabilidade de organizações do terceiro setor: o caso do Instituto da Criança (Monografia)*. Niterói: Universidade Federal Fluminense.
- Domingos, J. (29 de Julho de 2022). *Entenda o MROSC de uma vez por todas*. Portal do Impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/entenda-o-mrosc-de-uma-vez-por-todas>
- Estraviz, M. (2011). *Um dia de captador*. São Paulo: Zeppelini Editorial.
- Faustino, C. H., Oliveira, K. P., & Costa, T. M. (2024). *Desafios e estratégias na captação de recursos para organizações da sociedade civil: um estudo de caso do Isaviçosa. Anais do Congresso de Administração, Sociedade e Inovação – CASI*. Rio de Janeiro.
- Freller, M. (2018). *Guia sobre incentivos fiscais para captadores de recursos de OSCs*. Filantropia: <https://lp.filantropia.org/e-book-guia-sobre-incentivos-fiscais-para-captadores-de-recursos-de-oscs>
- Instituto Idestra. (2021). *Cartilha de Incentivo Fiscal via Lei da OSCIP*. . Acesso em: 26 maio 2025. Instituto Idestra: <https://idestra.org.br/wp-content/uploads/2021/09/cartilhadeincentivofiscal88.pdf>
- Kindsight. (2023). *Fundraising Ideas*. Kindsight: <https://kindsight.io/resources/blog/fundraising-ideas/>
- Las-Casas, A. L., Teske, R., Silva, S. C., & João, B. N. (2021). *Experiências de captação de recursos e a interface com o marketing social: estudo de caso no Núcleo Social de Diadema. Interações*, pp. 513-530. doi:<https://www.interacoes.ucdb.br/interacoes/article/view/2864>.

Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. (1999). Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público. Brasília, DF: Diário Oficial da União: seção 1.

Neon One. (2023). *11 Unique Fundraising Ideas for Arts Organizations*. Neon One: <https://neonone.com/resources/blog/fundraising-ideas-for-arts-organizations/>

Nonprofit Resource Hub (2025). *Fundraising Events & Techniques That Work for Small Nonprofits*. Nonprofit Resource Hub: <https://nonprofitresourcehub.org/fundraising-events-techniques-that-work-for-small-nonprofits/>

Panas, J. (2004). *Asking: A 59-minute guide to everything board members, volunteers, and staff must know to secure the gift*. Ontario: Emerson & Church Publishers.

Pecoraro, F., Turrini, A., & Volpe, M. (2023). *Fundraising for the arts*. Milano: Bocconi University Press.

Portal do Impacto. (2023). *Conheça o Canvas de Projetos Sociais*. Portal do Impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/canvas-de-projetos-sociais>

Rosso, H. A. (2003). *Hank Rosso's achieving excellence in fund raising* (2nd ed.). San Francisco: Jossey-Bass.

Sá, P. (2022). *Captação de recursos com indivíduos - Parte 1/3*. Portal do Impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/captacao-de-recursos-com-individuos-parte-1-3>

Saldanha, D. F. (2022). *Canvas da Captação de Recursos*. Portal do Impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/canvas-da-captacao-de-recursos>

Saldanha, D. F. (2022a). *Guia definitivo de captação com empresas*. Portal do impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/guia-definitivo-de-captacao-com-empresas>

Saldanha, D. F. (2022b). *Você sabe o que é grantmaking?* Portal do Impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/voce-sabe-o-que-e-grantmaking>

SimbiOSC. (2025). *SimbiOsc na Prática*. SimbiOsc: <https://drive.google.com/file/d/1CA8x7ocyOINzY4msjPg2dvZetFWgC3Gc/view>

Trackmob & Nossa Causa (2021). *Jornada do Doador*. Recuperado de https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/9476/1547152912NC_eBook_JornadaDoDoador_V2.pdf

Vergueiro, J. P. (30 de Novembro de 2023). *As melhores plataformas de doação e de crowdfunding no Brasil*. Portal do Impacto: <https://www.portaldoimpacto.com/as-melhores-plataformas-de-doacao-e-de-crowdfunding-no-brasil>