

[Proposta para aprovação da Direção]

PLANO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS

2025

INSTITUTO PORTUGUÊS DE NEGÓCIOS SOCIAIS – BUREAU SOCIAL

1. INTRODUÇÃO

Este Plano de Captação de Recursos (Fundraising) define as estratégias, metas e ações que o **Instituto Português de Negócios Sociais – Bureau Social** irá implementar para assegurar a sua sustentabilidade financeira e o crescimento do seu impacto durante o ano de 2025.

Alinhado com o Plano de Atividades e o Orçamento para 2025, este documento vai além da cobertura das despesas operacionais iniciais, focando-se na construção de uma base financeira sólida que permita ao Instituto escalar os seus projetos-piloto, aumentar a sua capacidade de resposta e garantir a sua viabilidade a médio e longo prazo.

2. METAS FINANCEIRAS PARA 2025

Embora o orçamento preveja um pequeno superavit com base nas receitas iniciais, a nossa ambição é maior. Para garantir um crescimento acelerado e a contratação de recursos humanos essenciais em 2026, estabelecemos uma meta de captação de recursos adicional.

- **Meta de Captação Total para 2025: 30.000,00 €**

Este valor será alocado da seguinte forma: * **Fundo de Escalamento de Projetos (15.000 €)**: Para expandir o alcance e o impacto dos projetos-piloto de Habitação Social e Empreendedorismo Social. * **Fundo de Estruturação (10.000 €)**: Para a

contratação do primeiro colaborador(a) a tempo parcial (Gestor de Projetos/Comunidade) no segundo semestre de 2025. * **Fundo de Reserva Estratégica (5.000 €):** Para garantir a liquidez e a capacidade de resposta a oportunidades inesperadas.

3. FONTES DE FINANCIAMENTO E ESTRATÉGIAS

Fonte de Financiamento	Meta 2025 (€)	Estratégia Principal	Ações Chave
1. Associados	5.000 €	Campanha de angariação e criação de uma comunidade forte.	Lançar a campanha “50 Fundadores do Futuro” ; criar eventos exclusivos para associados.
2. Donativos Individuais	5.000 €	Campanhas de doação e implementação de um programa de doadores recorrentes.	Lançar campanha de Natal 2025; implementar sistema de doação online (MB Way, Débito Direto).
3. Parcerias Empresariais	10.000 €	Programa de Patrocínio ESG para empresas alinhadas com a nossa missão.	Criar pacotes de patrocínio (Bronze, Prata, Ouro); identificar e contactar 20 empresas-alvo.
4. Financiamento Público	10.000 €	Candidaturas a programas de financiamento nacionais e europeus.	Submeter 3+ candidaturas (Portugal 2030, PRR, EEA Grants); estabelecer parcerias para reforçar as candidaturas.

4. CRONOGRAMA DE AÇÕES (GANTT)

Ação	T4 2025	T1 2026	T2 2026	T3 2026	T4 2026
Campanha “50 Fundadores”					
Lançar Doações Online					
Criar Pacotes de Patrocínio					
Identificar Empresas-Alvo					
Primeiros Contactos a Empresas					
Mapear Editais de Financiamento					
Submeter 1ª Candidatura					
Campanha de Natal 2025					

5. RECURSOS NECESSÁRIOS

- Humanos:** A captação de recursos será liderada pela Direção, com um foco particular do Presidente e do Tesoureiro. O sucesso deste plano reforçará a necessidade de contratar um profissional com experiência em fundraising.
- Materiais:** Será necessário desenvolver materiais de comunicação de alta qualidade, como a Apresentação Institucional e o One Pager, para apoiar as abordagens a parceiros e financiadores.
- Tecnológicos:** Implementação de um sistema de CRM (Customer Relationship Management) simples para gerir contactos e de uma plataforma para doações online.

6. INDICADORES DE SUCESSO (KPIs)

O sucesso deste plano será medido através dos seguintes indicadores:

- Financeiros:**

- Valor total angariado vs. Meta (€ 30.000).
- Número de doadores recorrentes (Meta: 25).
- Número de patrocinadores empresariais (Meta: 3).

- **Operacionais:**

- Número de candidaturas a financiamento submetidas (Meta: 3).
- Taxa de sucesso das candidaturas.
- Número de reuniões realizadas com potenciais financiadores (Meta: 20).

7. CONCLUSÃO

Este plano é ambicioso, mas realista. A sua execução bem-sucedida não só garantirá a saúde financeira do Instituto no seu primeiro ano, mas também criará as bases para um crescimento sustentado e um impacto social cada vez maior nos anos vindouros. O compromisso da Direção e o envolvimento de toda a comunidade de associados serão cruciais para alcançarmos estas metas.

A Direção,

Lisboa, 21 de outubro de 2025.

(António, Presidente)

(Marcos, Secretário)

(Diego, Tesoureiro)