

Módulos de Formação obrigatórios

Tronco Comum

- FOR 0001 PLANO INDIVIDUAL DE
FORMAÇÃO
ANI 1001 DINÂMICA DE GRUPOS
ANI 1002 OS JOVENS DE HOJE
ANI 1003 COMUNICAÇÃO EFICAZ
ESO 1004 ADULTOS NO ESCUTISMO
ESO 1005 PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DO
ESCUTISMO
ESO 1006 DESENVOLVIMENTO
ESPIRITUAL
ESO 1007 ESTRUTURA E ORGANIZAÇÃO DO
MOVIMENTO ESCUTISTA
ESO 1008 HISTÓRIA DO MOVIMENTO
ESCUTISTA
ESO 1009 ESCUTISMO NA COMUNIDADE
GES 1010 GESTÃO DE UM AGRUPAMENTO DE
ESCUTEIROS
GES 1011 SEGURANÇA E SEGURO
ESCUTISTA

GES 1012 FINANCIAMENTO 1

Formação Específica Curso de Aprofundamento Pedagógico

(Um ou outro dos quatro módulos seguintes)

- ANI 1021 OS JOVENS DOS 6 AOS 10 ANOS
ANI 1022 OS JOVENS DOS 10 AOS 14 ANOS
ANI 1023 OS JOVENS DOS 14 AOS 17 ANOS
ANI 1024 OS JOVENS DOS 17 AOS 21 ANOS

ANI 1026 METODOLOGIA EDUCATIVA 1
ANI 2026 METODOLOGIA EDUCATIVA 2
ANI 3026 METODOLOGIA EDUCATIVA 3
ANI 1027 A RELAÇÃO EDUCATIVA
ADULTO/JOVEM
TEC 1028 O JOGO NO ESCUTISMO
TEC 1029 PEDAGOGIA DAS TÉCNICAS
TEC 1030 ACAMPAMENTOS E ACTIVIDADES
DE AR LIVRE

Formação Específica Curso de Animação Local

- ANI 1041 ANIMAÇÃO DE ADULTOS
GES 1042 GESTÃO DOS RECURSOS ADULTOS
GES 1043 RECRUTAMENTO DE ADULTOS
GES 1044 GESTÃO FINANCEIRA
GES 1045 GESTÃO DA INFORMAÇÃO
GES 2012 FINANCIAMENTO 2
TEC 1046 COMO CONDUZIR UMA REUNIÃO
TEC 1047 RECRUTAMENTO E ACOLHIMENTO
DE JOVENS

Formação Modular

FINANCIAMENTO 1

GES 1012

Primeira edição
Janeiro de 1999



Centro de Formação de Dirigentes do C.N.E.
Vale da Ursa - Serpins
Região de Coimbra

FINANCIAMENTO 1

Objectivo geral

Adquirir conhecimentos sobre a importância do financiamento das actividades do Movimento dentro da perspectiva do respeito pelos valores escutistas.

Objectivos específicos

1. Enumerar diferentes meios de financiamento que respeitem os valores do Movimento.
2. Imaginar técnicas de financiamento tendo em conta os recursos do agrupamento e a contribuição dos jovens.
3. Explicar a importância da noção de partilha dos recursos e dos riscos ligados à concorrência entre os diversos níveis do Associação.

Conteúdos

1. Definição e finalidade do financiamento num agrupamento de escuteiros

O financiamento deve ser considerado como um utensílio de gestão num agrupamento de escuteiros. O objectivo do financiamento é o de obter as receitas para pagar os custos inerentes à realização das actividades das unidades ou do agrupamento, à compra de material, à formação dos dirigentes, a promoção (nomeação) e o recrutamento.

A primeira etapa consiste portanto em avaliar as necessidades financeiras do vosso agrupamento a partir da planificação das actividades anuais. Uma vez feita esta avaliação, devem-se escolher as actividades de financiamento mais susceptíveis de responder às vossas necessidades.

Uma actividade de financiamento pode-se preparar e viver de "mil e uma" maneiras. É necessário encontrar aquela que melhor convenha ao vosso agrupamento, aos vossos objectivos e ao meio de inserção do agrupamento. A organização pode apresentar-se fácil ou fastidiosa e a realização sedutora ou num aborrecimento mortal.

É importante recordar que todas as secções do agrupamento devem participar nas actividades de financiamento. Mas que é importante, se pretendemos obter a participação dos jovens por ocasião da sua realização, que se tenha em consideração a sua idade e o seu grau de motivação.

Qualquer que seja a actividade de financiamento escolhida, os jovens ou os pais têm necessidade de serem motivados para participar. Para os pais, a diminuição dos custos inerentes às cotizações e à participação em actividades torna-se o principal factor de motivação. Quanto aos jovens, estes devem ter uma oportunidade para se divertirem e de se sentirem valorizados durante a realização da actividade. Devem também sentir uma ligação directa entre os fundos recolhidos e as actividades que irão viver.

Por outro lado, um bom conhecimento do vosso meio é essencial. Algumas actividades terão sucesso numa região mas outras não. Além disso, como se corre o risco de encontrar no futuro o mesmo tipo de público numa actividade de financiamento, realizada presentemente, deve estar sempre presente no vosso espírito a oferta de um serviço de qualidade e um contacto personalizado.

2. Valores a respeitar

Antes de optar por um qualquer tipo de actividade de financiamento, é necessário assegurar uma coerência entre os valores veiculados pelo Movimento escutista. Deve-se escolher um modo de financiamento que não coloque em risco a imagem do Movimento.

Toda a actividade aonde os jovens ou adultos se encontrem em situações que constituam um atentado à sua dignidade deve ser eliminada. Deve ter-se igualmente também em atenção a venda de produtos que colida com os valores escutistas (como por exemplo os produtos não ecológicos) ou que faça correr o risco de associar o escutismo a uma orientação ideológica ou política.

Por outro lado, uma actividade de financiamento não deve constituir em si o único objectivo. Nunca se deve perder de vista que o financiamento deve servir exclusivamente para as actividades de animação e para o desenvolvimento do agrupamento de escuteiros.

3. As diferentes actividades de financiamento

As actividades de financiamento podem-se agrupar em três categorias, em função do tipo de relações que se estabelecem com os doadores: as campanhas de subscrição, os acontecimentos especiais e a venda de artigos ou de serviços.

A relação com os doadores é estritamente de natureza filantrópica na campanha de subscrição, mas será filantrópica e económica quando da realização dum acontecimento especial ou na venda de um artigo ou serviço.

As campanhas de subscrição

Uma campanha de subscrição define-se como uma actividade estruturada e organizada com o objectivo de obter receitas que irão servir para financiar as actividades do agrupamento. Em geral, faz-se uma

actividade de subscrição uma vez por ano. Neste tipo de financiamento, o doador não recebe nenhuma vantagem material nem qualquer privilégio em troca do seu donativo. Contribui unicamente porque foi sensibilizado pela causa do organismo.

Existem diversos tipos de donativos segundo a sua proveniência:

Donativos individuais

Podem-se tratar de donativos em dinheiro, em material, valores imobiliários (terreno ou construções) ou em serviços. Incluiu-se também nesta categoria os legados testamentários (heranças) ou os donativos de apólice (de seguros) do ramo vida. Neste último caso, o doador obtém uma apólice (de seguros) do "ramo vida" ¹ e nomeia o organismo como beneficiário.

Donativos corporativos (de empresas)

As empresas poderão igualmente fazer donativos a um organismo como o agrupamento de escuteiros. Mais uma vez, pode-se tratar de donativos em dinheiro, serviços, produtos ou apoio de peritos. Recomenda-se fixar um montante de dinheiro realista quando do pedido ou de indicar o material ou os serviços que se esperam obter. É preciso não confundir o donativo corporativo (de empresa) com a patrocínio de que iremos falar mais adiante.

Fundações

Contam-se em Portugal algumas dezenas de fundações cujo objectivo, é o de recolher fundos para financiar causas humanitárias. Cada fundação consagra-se a uma causa específica. Por ocasião duma campanha de subscrição, o agrupamento deve seleccionar as fundações dedicadas ao apoio à infância e juventude. Em teoria, tudo o que é necessário para obter um donativo resume-se a um pedido bem escrito e articulado e à escolha de uma fundação interessada pela educação da infância e da juventude.

Associações de solidariedade

Algumas associações de solidariedade organizam campanhas de financiamento e distribuem os fundos recolhidos a outros organismos. Entre essas associações encontramos, por exemplo, os Lyons Club, Rotary Club, etc. Podem-se procurar informações junto dessas associações sobre as condições de atribuição e, se for o caso, fazer um pedido por escrito. Por outro lado, algumas grandes empresas têm um "fundo social" constituído para os empregados. Pode-se solicitar estes "fundos" quando duma campanha de subscrição.

É interessante, igualmente conhecer as principais motivações que incentivam um indivíduo ou uma associação a fazer um donativo:

- manter uma boa imagem;
- a procura do gratuito;
- a necessidade de pertencer a um grupo e de partilhar com ele os interesses e os valores comuns (encontra-se este tipo de motivação em particular junto dos antigos escuteiros);
- sentir-se importante quando satisfaz um pedido de alguma coisa;
- adesão a uma causa;

- a compensação sobre o investimento (dedução de impostos, vantagem fiscal);
- simples prazer de dar.

Entre as técnicas de solicitação (ou de pedido) encontramos o prospecto publicitário (por escrito e com imagem), o "telemarketing" (por telefone) e a solicitação com um representante (por entrevista). O módulo GES 2012 *Financiamento 2* abordará estes meios. Notemos entretanto que quanto maior for o contacto directo com um doador eventual, melhores serão as oportunidades de obter a sua contribuição.

Pode ser igualmente útil criar o hábito junto dos doadores, solicitando-lhes ano após ano, no mesmo período. Os doadores recordar-se-ão de vós e aqueles que já deram algo terão a tendência de dar novamente pela simples razão de que vocês não lhes são totalmente desconhecidos. Eles desenvolverão ao longo do tempo um sentimento de solidariedade à vossa causa. Por esta razão, podereis constituir uma base de dados dos doadores.

Nunca esquecer de agradecer aos doadores por escrito e de uma forma personalizada. Logo que seja possível, publica-se a lista dos doadores no jornal paroquial, do agrupamento ou na imprensa regional. Outros meios poderão também revelar-se muito apreciados pelos doadores mais importantes: uma placa comemorativa, um presente simbólico, um convite para um acontecimento (por exemplo, inauguração da sede, abertura do ano escutista, cerimónia de inauguração do acampamento de agrupamento, etc.

Finalmente, ter o cuidado de informar os doadores sobre as actividades realizadas graças ao seu donativo assim como o conjunto das actividades do agrupamento. Enviar-lhe um boletim de informação, uma fotografia ou um jornal do agrupamento ao longo do ano, mantendo desta forma o seu interesse e preparando o terreno para a próxima campanha de subscrição.

Os acontecimentos especiais

A definição que daremos aqui de acontecimento especial é a seguinte: uma actividade social e recreativa realizada com o fim de recolher fundos para um organismo. Existe uma quantidade razoável de acontecimentos especiais que poderão ser realizados por um agrupamento de escuteiros:

- “casino”,
- rallye,
- quermesse,
- leilão,
- espectáculo,
- serão de vinhos e queijos,
- jantar de beneficência,
- serão dançante,
- bazar,

- desfile de moda,
- bingo,
- torneio de golfe,
- etc.

Algumas pessoas que não estão interessadas em contribuir numa campanha de subscrição estarão muito mais dispostas a contribuir num acontecimento especial. O acto de obter algo em troca, de conhecer outras pessoas, de passar momentos agradáveis, traz consigo uma motivação inexistente no caso de uma campanha de subscrição.

De qualquer maneira, revela-se mais fácil solicitar a colaboração de patrocinadores num acontecimento especial. As lojas de vestuário não hesitarão em emprestar roupas para um desfile de moda. Uma empresa de produtos alimentares aceitará com facilidade em contribuir graciosamente para uma refeição. Um tipografia estará provavelmente interessada em produzir o material promocional para anunciar um acontecimento especial.

Todavia, é necessário nunca esquecer que um patrocinador, contrariamente a um doador, não contribui gratuitamente. Para ele, o patrocínio é um investimento do mesmo tipo que a publicidade ou as relações públicas. Um patrocínio que se inscreve num acontecimento filantrópico atenua mas não exclui, no patrocinador, o atingir um objectivo comercial. Em troca da sua contribuição, o patrocinador pretende receber uma certa visibilidade. Assim, é preciso prever um espaço no material promocional para inscrever a lista dos patrocinadores. De qualquer forma, não se deve esquecer a sua contribuição durante a realização do acontecimento através de prospectos inserindo o logotipo do patrocinador ou nos agradecimentos públicos.

Mas, uma certa vigilância é de considerar. Como o patrocinador associa o seu nome ao escutismo e aos seus fins publicitários, é muito importante uma boa escolha das empresas que poderão patrocinar o vosso acontecimento. A imagem associada à empresa, assim como aos seus produtos não deverá ir contra os valores veiculados pelo escutismo. Além disso, a ideia de que o escutismo é um organismo dedicado à educação da juventude obriga a que os organizadores do acontecimento especial eliminem todos os patrocinadores cujos produtos vão contra os fins educativos do Movimento.

Finalmente, é necessário referir que muitos dos acontecimentos especiais acima referidos estão sujeitos aos regulamentos municipais. Em muitos casos, é preciso solicitar as autorizações necessárias: uso de bebidas alcoólicas, autorização para a realização de lotarias, etc. Informai-vos junto do vosso município dos regulamentos em vigor.

A venda de artigos ou de serviços

A venda de artigos ou serviços exige uma rede de vendedores, constituída geralmente por jovens do Movimento e dos seus pais. Além disso, este tipo de actividade necessita de um investimento por parte do agrupamento, o que ocasiona um risco financeiro. Informai-vos das condições de devolução, no caso da mercadoria que não seja vendida como inicialmente previram.

Para ser eficaz, uma venda de artigos ou de serviços deve abranger um vasto mercado, o que nem sempre é possível para um agrupamento de escuteiros. Alguns centros comerciais ou hipermercados assim como as sucursais bancárias ou caixas populares aceitam colocar um espaço à disposição dos organismos sem fins lucrativos para fazer a promoção ou a venda. Podeis manter em funcionamento um quiosque durante a duração da campanha. Os outros meios de distribuição residem essencialmente no "porta-a-porta" e nos contactos pessoais.

Entre os artigos ou serviços que um grupo de escuteiros pode vender, encontramos:

Artigos

- chocolate,
- amêndoas,
- especiarias,
- bolos,
- biscoitos,
- mel,
- flores ou ramos,
- calendários,
- rifas,
- t-shirts,
- pinheiros de natal,
- musgo para os presépios,
- cartões de boas festas.

Serviços

- embalagem de presentes de Natal,
- jardinagem,
- "ama-seca",
- lavagem de automóveis
- cantina de "cachorros quentes",
- recepcionistas de festas,
- limpeza e trabalho doméstico,
- distribuição de prospectos publicitários,
- trabalhos domésticos diversos.

Qualquer que seja o produto ou serviço escolhido, é preciso ter em conta diferentes factores:

- receber o apoio dos pais,
- oferecer um produto de consumo com procura,
- fixar um preço concorrencial,
- ter facilidade de fornecimento,
- escolher um produto o menos perecível possível,
- determinar o período do ano mais propício à venda,
- fixar um tempo limite de venda,
- dispor dum local para armazenagem da mercadoria,
- ter utensílios de promoção e utilizá-los,
- determinar os meios de controle das vendas.

A venda de rifas pode ser muito lucrativa, mas é necessário ter em atenção os diversos regulamentos e obter as licenças necessárias.

A venda de rifas em festas não causa geral, grandes problemas. Tratam-se efectivamente, de pequenos preços de presença, que se podem receber como patrocínio, muitas vezes com preços simbólicos ou humorísticos. Além disso, a venda faz-se no local num período de tempo limitado.

Pelo contrário, os sorteios de grande envergadura, como um sorteio dum automóvel ou uma viagem, exigem uma organização sólida e com benévolos determinados.

A oferta de um serviço tem a vantagem de não ser uma venda, o que pode ser mais valorizante para os jovens que não gostam de fazer sempre, o "porta-a-porta". Podem-se oferecer serviços a dois tipos de clientela: aos indivíduos (lavagem de automóveis, jardinagem, etc.) e às empresas (distribuição de publicidade, trabalhos diversos). Além disso, este tipo, de meio de financiamento exige muito pouco investimento por parte do agrupamento.

É preciso ter em consideração os limites físicos e psicológicos dos jovens que terão que trabalhar para reunir todos os fundos sonhados. Um bom sistema de rotação dos voluntários é necessário. Deve-se prever ainda diversos mecanismos de encorajamento para estimular os jovens: pequenos presentes, surpresas, festa no fim da actividade, etc.

4. A partilha dos recursos

O financiamento é um meio e não um fim. Este meio deve servir a causa do escutismo favorecendo assim a realização de actividades educativas para os jovens e o desenvolvimento do Movimento no vosso meio. É portanto prioritário equacionar a partilha equitativa dos recursos.

No interior do mesmo agrupamento, uma unidade não deve ser favorecida relativamente a outra. Concerteza, a direcção do agrupamento terá em consideração a idade dos jovens e as suas necessidades e capacidades. Mas deve assegurar que todas as unidades estejam em condições de realizar o seu calendário de actividades.

Quando uma actividade de financiamento do agrupamento requeira a participação de diversas unidades, é desejável estabelecer bem, ANTES da actividade o modo de repartição dos lucros. E após a actividade, deve-se respeitar este acordo com o máximo de rigor. Evita-se assim desta forma os conflitos tão inúteis como destruidores da boa harmonia, que poderão surgir.

Deve ser também preocupação a coordenação dos esforços de financiamento de cada unidade. Em certos agrupamentos, as unidades devem também assegurar uma parte do seu financiamento; deve-se também incentivar as sub-unidades (bandos, patrulhas, equipas...) a auto-financiar inteiramente as suas actividades. É também muito importante o assegurar que a actividade de financiamento duma unidade não entrará em conflito com uma actividade do agrupamento ou duma outra unidade. É por isso que um plano de acção detalhado deverá abranger TODAS as actividades do agrupamento, incluindo as actividades de financiamento das unidades. Esse plano deverá ser cuidadosamente preparado no início do ano escutista.

Além da coordenação das actividades no interior do agrupamento, é necessário procurar também o entendimento com os agrupamentos da zona ou mesmo da região. Um encontro entre as direcções dos agrupamentos vizinhos antes do início do ano escutista poderá contribuir para a prevenção de problemas que possam eventualmente surgir. No decurso do ano, tem de existir a preocupação de existência de uma informação mútua relativamente às mudanças e ajustamentos ao plano de acção. Os territórios respectivos serão bem delimitados para não existir o perigo de "sobrecarregar" a mesma clientela, o que irá prejudicar inevitavelmente todos os grupos envolvidos. A região possui um mapa com a distribuição dos agrupamentos da sua jurisdição.

Para terminar, acrescentaremos que dois agrupamentos duma mesma zona ou da mesma região poderão ter todo o interesse em unir os seus recursos humanos e financeiros para realizar conjuntamente uma actividade de financiamento. Determinando de forma precisa os modos de distribuição dos fundos acumulados, e fixando as regras de funcionamento, com clareza e aceites pelas duas partes, pode-se decuplicar as forças... e os lucros.

É possível fazer o mesmo tipo de entendimento com outros organismos e constituir uma "rede". A rede tornou-se uma estratégia cada vez mais divulgada que visa reforçar a sua influência sobre o meio envolvente aliando as forças e as diferenças de cada um dos seus componentes.

É importante, para que a rede seja profícua a todos, definir bem os objectivos, as tarefas, os poderes e as responsabilidades de cada um. Se considerarmos que algumas coisas não são negociáveis, é necessário que sejam definidas desde o início.

A "ramificação" exige assim uma certa prudência quando chega o momento de escolher os parceiros. Em muitos casos, é melhor oficializar os acordos por escrito. Apesar de tudo, uma ramificação eficaz é baseada na confiança.

A ramificação representa uma via interessante e rica em possibilidades que o vosso agrupamento poderá explorar.

Notas

1. - A "apólice de seguro de vida" é uma apólice cobrindo indivíduos, família e sócios comerciais contra a morte. A apólice dá uma soma fixa quando se amortiza ou quando a pessoa segurada morre.

Pedagogia

- fazer o inventário das actividades de financiamento realizadas pelo agrupamento durante os três últimos anos;
- fazer a análise das necessidades de financiamento do agrupamento e avaliar o desvio entre a situação actual e a situação desejada;
- constituir uma base de dados dos doadores;
- seleccionar as empresas que poderão ser potenciais patrocinadores;
- fazer a lista de algumas actividades de financiamento que poderão responder às necessidades do agrupamento tendo em conta os recursos disponíveis, as capacidades dos jovens, o investimento necessário e os valores do Movimento escutista;
- examinar as possibilidades de "ramificação" no vosso meio.

Fontes de Informação

Corpo Nacional de Escutas, Manual do Financeiro, *Algumas ideias sobre a angariação de fundos*, pp. 147-159.

Avaliação da Formação

Responda às seguintes questões:

1. Indique os principais valores veiculados pelo Movimento escutista. (reler ESO 1005 *Princípios Fundamentais do Escutismo*)
2. Enumere algumas actividades de financiamento, patrocinadoras ou outros aspectos ligados ao financiamento dum agrupamento, que se encontram em conformidade com os valores veiculados pelo Movimento escutista.

Redigi:

Uma carta de pedido tendo em vista a obtenção de um donativo.