

JOVENS EMPREENDEDORES

Como captar e gerenciar recursos para a patrulha



ESCOTEIROS
DO BRASIL

Jovens empreendedores: Como captar e gerenciar recursos para a Patrulha

1ª edição | Dezembro de 2016

Autores

Celso Menezes | Mark Caldeira

Edição

Luiz César de Simas Horn | Vitor Augusto Gay

Fotografias

WOSM - World Organization of the Scout Movement | Arquivos da União dos Escoteiros do Brasil

Projeto Gráfico

Raphael Luis K.

Diagramação e Ilustrações

Isadora Tonet

Todos os Direitos Reservados.

Nenhuma parte desta publicação, incluindo as ilustrações, pode ser traduzida ou adaptada, reproduzida, armazenada ou transmitida, sob qualquer forma ou meio, sem prévia autorização expressa da Diretoria Executiva Nacional da União dos Escoteiros do Brasil.

Prefixo Editorial: 87050

Número ISBN: 978-85-87050-08-3

Título: Jovens Empreendedores: Como captar e gerenciar recursos para a patrulha

Tipo de suporte: Publicação digitalizada



Escoteiros do Brasil
construindo um mundo melhor

Escritório Nacional

Rua Coronel Dulcídio, 2107 - Bairro Água Verde - Curitiba PR - CEP 80250 100

Tel.: (41) 3353-4732 | www.escoteiros.org.br

Sumário

Nota dos autores.....	05
Mensagem dirigida aos jovens.....	06
Introdução.....	09
1.1. Empreendedor	11
1.2. Economizar para ter	12
1.3. Criar e diversificar as fontes de ganho	16
1.4. Minimizar custos com bons orçamentos	18
1.5. Qualidade do produto e do serviço prestado	20
1.6. Buscar parceiros e patrocinadores	20
1.7. Planejamento	21
 Capítulo 1 - Noções básicas sobre projeto: o que saber antes de colocar meus planos em prática	 23
 Capítulo 2 - Noções de contabilidade e livro caixa (vamos controlar nosso dinheiro, senão ele voa)	 31
 Capítulo 3 - Como guardar os recursos arrecadados (poupança?)	 35
3.1. O que são aplicações financeiras	36
3.2. Formas de investimento	38
 Capítulo 4 - Fichas de atividades	 41
Projeto 1 – Produção e venda de docinhos caseiros	42
Projeto 2 – Realização de evento social	46
Projeto 3 – Produção e comercialização de artesanato	52
 Texto de Baden-Powell, no Escotismo para Rapazes	 55

O Movimento Escoteiro, ao longo de sua centenária existência, sofreu transformações e reinvenções periódicas. E não poderia ser diferente, uma vez que sua razão de ser são as crianças e jovens, que se transformam e se reinventam de geração a geração. Não é crível pensar que as crianças e jovens atendidas pelo Escotismo no início do século XX, quando o Movimento Escoteiro surgiu, possuem as mesmas necessidades e anseios das crianças e jovens que o Movimento atende nos dias atuais. Inúmeros sociólogos e cientistas sugerem períodos mais ou menos bem definidos para cada geração, e que são caracterizadas por eventos e conquistas na sociedade. Desse modo, de lá para cá as ideias de B.P. atravessaram seis gerações: a geração Grandiosa (1900 a 1922); a geração Silenciosa (1923 a 1942); a geração Baby Boom (1943 a 1960); a geração X (1960 a 1976); a geração Y (1977 a 1990); e, atualmente vivemos a era da geração Z, que são aqueles nascidos entre os anos de 1991 e 2010, aproximadamente.

E nesse contexto, queremos provocar a seguinte reflexão: quais as habilidades e competências que as crianças e os jovens necessitam conquistar hoje, para no futuro serem protagonistas de seu próprio desenvolvimento e serem capazes de realizar suas plenas potencialidades?

Certamente que inúmeras respostas surgiram, ao ponto de parecer irrefutável que a capacidade de empreender seria uma. Para tanto, e compreendendo o empreendedorismo como sendo a capacidade de propor e executar ideias, buscar soluções e inovar, nos parece que oferecer e estimular os jovens a desenvolver ações que os possibilitem gerar recursos financeiros para conquistar seus sonhos, dentro e fora do Escotismo, seja pertinente ao Propósito do Movimento e ao Método Escoteiro. Além disso, acreditamos que ensinar o jovem, desde cedo, a gerar receita e utilizar o dinheiro de maneira responsável, é uma excelente opção para potencializarmos futuros empreendedores e minimizarmos as chances de uma geração de endividados.

Esperamos, portanto, que a aquisição de conhecimentos, valores e postura alcançados a partir de competências desenvolvidas pelo ato de empreender e de lidar com suas próprias finanças, possam ajudar os jovens a resolver seus desafios cotidianos, dentro e fora do Escotismo, conquistando segurança, bem-estar e qualidade de vida no futuro.

Mensagem dirigida aos Jovens

O que a viagem dos seus sonhos e aquela coisa que você quer tanto comprar possuem em comum? Isso mesmo! O dinheiro para poder obter um ou outro... melhor ainda será se pudermos conseguir os dois, não é mesmo!?

Outra pergunta: como você..., digo, você mesmo... consegue esse tão desejado dinheiro? Deixa eu adivinhar... Hummm... pede para os seus pais! Acertei? Como sabemos disso? Bem, primeiro porque já tivemos a sua idade e passamos por isso... e em segundo porque imaginamos que você não trabalha e desse modo, não possui renda própria.

Mas não se preocupe, você e milhares de jovens da sua idade vivem essa mesma situação. Por um lado, isso é muito bom, pois assim você pode se esforçar muito nos estudos, focando-se em sua formação e capacitação para se tornar um excelente profissional, e aí sim ganhar seu próprio dinheiro. Por outro, tudo poderia ser melhor e diferente. Certo!?

Pois bem, a proposta deste livro, que você está começando a ler agora, é justamente ajudar você e sua Patrulha a mudar as coisas. Pelo menos uma parte delas.

É verdade! Ao escrevermos este livro pensamos em oferecer a vocês a possibilidade de tomar a frente em certas ações para conseguirem ganhar algum dinheiro e aos poucos as coisas que vocês gostariam de realizar, dentro e fora do Movimento Escoteiro.

O que acha?

Certamente, que será necessário grande empenho por parte de vocês. Não apenas para ler esse livro, mas, sobretudo, para colocar em prática as dicas e orientações que vocês irão encontrar nele.

De modo algum, temos a pretensão de produzir um manual sobre gestão de negócios com aprofundamento acadêmico sobre Administração. Nossa proposta é estimular o empreendedorismo de vocês, oferecendo-lhes informações básicas sobre como obter alguma renda para suas Patrulhas, mostrando que ações simples podem ser concretizadas com algum esforço e criatividade.

Empreender é um desafio e as habilidades e competências relacionadas a ele vêm se tornando uma qualidade cada vez mais requisitadas no mundo atual. Assim, esse guia pode trazer a vocês, jovens do Movimento Escoteiro, a oportunidade de vivenciar conceitos e práticas que mais tarde poderão auxiliá-los na construção e manutenção de seus próprios negócios.

Esse pequeno trabalho não é o mapa da mina, mas quem sabe ele traga à tona algumas vitórias que podem potencializar as chances de sucesso de vocês agora e no futuro.

A vocês queremos dizer: empreenda diante das oportunidades. Utilize esse “guia” como material de apoio em sua jornada, dentro e fora do Escotismo.

Boa sorte!

Conte conosco!

SEMPRE ALERTA PARA SERVIR!

Celso Menezes e Mark Caldeira

Autores

“A porta para o êxito na educação não é tanto ensinar ao aluno, mas fazê-lo aprender por si mesmo”.

Pessoa, 1998

Introdução

O Movimento Escoteiro, sem dúvida alguma, oferece grandes oportunidades. Por meio dele pode-se conhecer pessoas, lugares, países e culturas completamente diferentes. Além disso, quem é ou foi escoteiro, reconhece a infinidade de coisas que se aprende e vive ao participar das atividades promovidas em âmbito regional, nacional e internacional.

Aqueles que já participaram de Jamborees Nacionais ou Internacionais, por exemplo, relatam experiências únicas e inesquecíveis.

Certamente que a escola, a igreja e a própria família oferecem oportunidades significativamente importantes, mas certamente que viajar com os amigos de Patrulha para um acampamento em outro país, onde estarão milhares de pessoas de diferentes lugares do planeta, compartilhando do mesmo ideal e de desejos muito similares, seguramente, apenas o Movimento Escoteiro poderá oportunizar.

Contudo, é sabido que a participação nesse tipo de atividade exige investimentos que muitas vezes impedem a participação da Patrulha. Da mesma forma, a aquisição de materiais e equipamentos para acampamentos ou mesmo pequenas atividades impõem custos ao Grupo Escoteiro e aos membros da Patrulha, que nem sempre podem arcar com eles.



O oitavo artigo da Lei Escoteira diz que “o que Escoteiro é alegre e sorri nas dificuldades”, enquanto a nona diz que o “Escoteiro é econômico e respeita o bem alheio”. Muito bem, então vamos fazer com que as dificuldades sejam oportunidades para superar desafios, e a mola propulsora para a busca por soluções e resultados positivos.

Acreditamos fortemente no espírito coletivo da Patrulha e na determinação de seus membros para empreender juntos em prol de um mesmo objetivo.

Além disso, controlar o dinheiro quando ainda somos jovens pode ser um desafio. Ter que conviver com as tentações consumistas, naturais em todos nós, pode representar um perigo às finanças, principalmente quando ainda temos pouca experiência em lidar com o dinheiro. Por isso acreditamos que é muito importante começarmos nossa educação financeira o quanto antes e com afinco, pois temos em mente que o controle financeiro é importante para todas as idades. Mesmo porque, sonhos e desejos, começam antes mesmos de engatinharmos. E, muito mais importante do isso, a nossa qualidade de vida e a garantia de uma velhice segura e tranquila, estão fortemente associadas à nossa capacidade de planejar o futuro financeiro.

Por isso, apresentamos a seguir alguns conceitos fundamentais para que você e sua Patrulha possam criar e conquistar as condições necessárias para a participação em grandes eventos e adquirir grande parte daquilo que vocês precisam. Da mesma forma, tais ensinamentos lhes serão extremamente úteis ao longo de toda a vida, auxiliando-os a conquistar seus sonhos e desejos, além de ajuda-los a ter uma vida tranquila e segura.

Empreendedor



A palavra EMPREENDEDORISMO significa, segundo o dicionário Aurélio (2001), “disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços e negócios”. Normalmente, o uso dessa palavra é associado à pessoa que faz acontecer.

Um conhecido psicólogo americano, David McClelland, defendeu uma tese sobre o comportamento humano que mais tarde se tornou conhecida como a “Teoria da Motivação pelo Êxito”. De acordo com McClelland existe uma minoria de pessoas que, quando desafiada por uma oportunidade, está disposta a trabalhar com determinação e afinco para conseguir o que

quer, sendo que a grande maioria das pessoas não se importa tanto assim. Para esse psicólogo, aquelas pessoas que têm necessidade de realizar se destacam porque empreendem para fazer com que as coisas aconteçam.

Com base nessa teoria, podemos considerar o empreendedor como sendo aquela pessoa que além de perceber as oportunidades as criam, buscando meios de alcançar êxito, independentemente de sua atividade. De forma semelhante, o empreendedor é aquele que faz da necessidade a mola propulsora de suas ações em busca da solução de suas dificuldades.

Outro aspecto importante a ser considerado é que não existe um modelo-padrão e exclusivo de empreendedor. Até o momento não foi encontrado um estereótipo universal, que defina cabalmente as características da pessoa definida como empreendedora. Por isso é difícil estabelecer um rótulo ou um perfil. Esse fato mostra que tornar-se empreendedor é algo que pode acontecer a qualquer um, sendo possível encontrarmos pelo menos oito tipos diferentes de empreendedores.

Economizar para ter



Muitas pessoas dizem que não conseguem juntar dinheiro porque ganham pouco, sendo impossível pagar as contas e economizar. Mas isso é um engano! Mesmo aqueles que não possuem uma grande fonte de renda podem, sim, juntar dinheiro, formar uma reserva para imprevistos, quitar as dívidas e ter uma vida financeira saudável.

Certamente que a tarefa não é fácil, mas ela é simples. Será necessário ter autocontrole, mudar alguns hábitos de consumo e saber se planejar.

AINDA ACHA IMPOSSÍVEL?

Pois bem, vamos dar três dicas bem simples, mas que irão te ajudar nessa tarefa.

01) Para conseguir juntar dinheiro é essencial, antes de mais nada, saber exatamente o quanto você ganha e o quanto você gasta.

Mesmo que você não tenha mesada ou outra fonte de renda permanente, os seus pais investem algum dinheiro em você e que poderia ser convertido em dinheiro guardado, quer um exemplo?

A família vai ao cinema. Além da entrada, você quer pipoca grande, refrigerante e balas para ver o filme. Quanto custou tudo isso? Você tem ideia? Pois bem, se você não tem ideia, procure saber e faça algumas comparações de preço entre o custo de um refrigerante no cinema e o custo do mesmo refrigerante no supermercado. Ou o preço da pipoca que você come no cinema e a mesma pipoca quando é preparada em casa por sua mãe. Com esse simples exercício, você verá que frequentemente gastamos muito dinheiro sem ter a menor noção de quanto gastamos e o quanto poderíamos reduzir nossas despesas.

	CINEMA	SUPERMERCADO	=	DIFERENÇA	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>	} DINHEIRO QUE PODE SER ECONOMIZADO
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>	

UM DOS GRANDES SEGREDOS PARA SE ECONOMIZAR É SABER CONSUMIR!

2) Aproveitando a deixa do item anterior, mude seus hábitos de consumo, pesquisando o melhor preço e cortando gastos desnecessários.

Voltando ao passeio no cinema, concordo que o filme sem pipoca não é a mesma coisa. Pois bem, a conquista de objetivos, frequentemente, requer sacrifícios. Quer a pipoca, compre a pequena, não compre o refrigerante e as balas. O dinheiro usado para comprar a pipoca, o refrigerante e as balas para ver o filme no cinema, seria um bom dinheiro no seu cofrinho.

Ninguém é infeliz porque economiza. Pelo contrário, grande parte das pessoas que economizam realizam seus sonhos. Não precisa ser pão duro, ok!? Mas econômico, como está no nono artigo da Lei Escoteira, sabendo distinguir entre o que é essencial à vida do que é supérfluo.

Quer ver um exemplo prático?

Suponha que você e seus pais estejam passeando em um shopping. De repente, vocês passam em frente uma loja e você vê a calça fantástica que você sempre sonhou. O que você faz?

A) Pede aos pais para comprarem a roupa no cartão, em 3 vezes, afinal você merece.

B) Não fala nada naquele momento e fica, mentalmente, planejando como economizar para comprá-la daqui a 3 meses.

C) Não dá bola e segue em frente, afinal você tem outros objetivos mais importantes e prioritários a cumprir antes de pensar em comprar mais uma calça.

Existe uma resposta correta? Não. O mais importante, na verdade, é que sua resposta seja consciente, e que você conheça as implicações de sua decisão. Isto é Educação Financeira.

3) Sempre que conseguir algum dinheiro, seja dos seus pais para dar uma volta com os amigos ou dos seus avós no aniversário, separe, IMEDIATAMENTE, uma parte dele para o seu cofrinho, pelo menos 10% dele. O que sobrou deve ser suficiente para as suas necessidades.

Dessa forma você não corre o risco de esperar sobrar um trocadinho depois de ter dado a sua voltinha, já que isso nunca acontece. Cultive o hábito de priorizar o dinheiro a ser guardado. Isso ajuda, inclusive, a você gastar menos, afinal, você terá menos dinheiro para gastar. Só não vale voltar atrás e gastar o dinheiro que guardou, ok? Dinheiro guardado é sagrado!



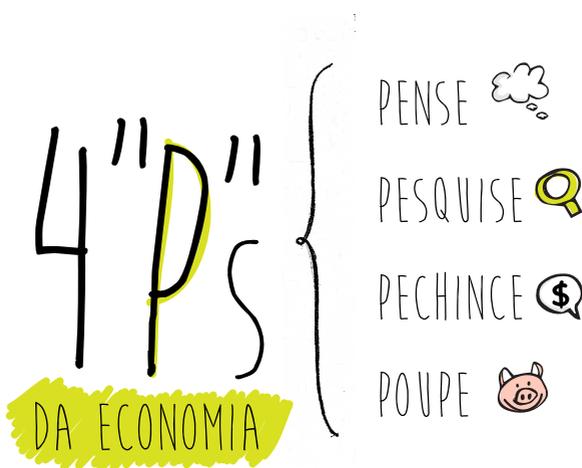
Criar e diversificar as fontes de ganho

Existem muitas maneiras da Patrulha ganhar seu próprio dinheiro. Certamente que a mais conhecida é aquela que acontece por meio do trabalho.

Contudo, acreditamos que vocês ainda não estejam pensando em ter um emprego e trabalhar formalmente para alguma empresa. Apesar dessa possibilidade não ser de toda ruim, desejamos que nossa conversa gire em torno da maneira como sua Patrulha pode conseguir dinheiro fazendo as coisas juntos e a partir de pequenos projetos elaborados e realizados por vocês mesmos (com a ajudinha de algum adulto, talvez).

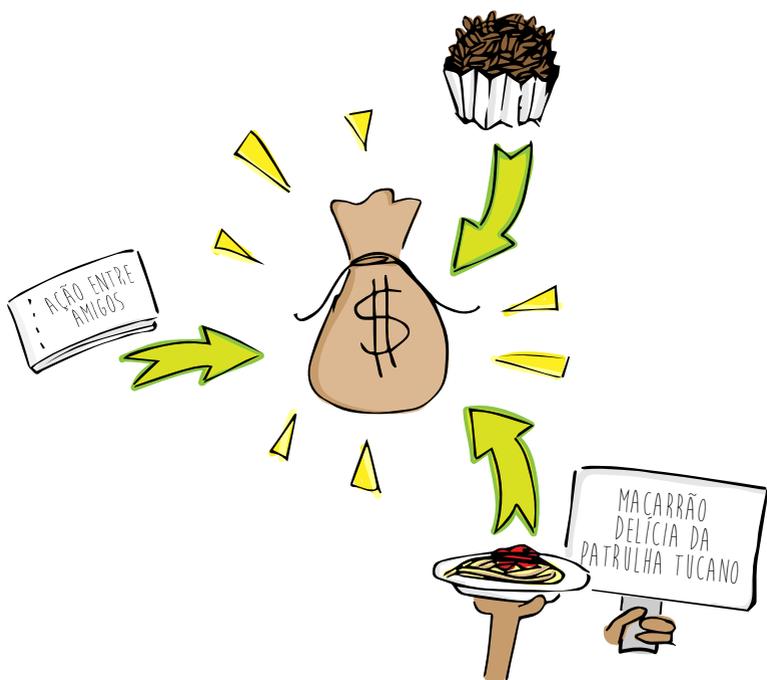
Ao trilharmos os inúmeros caminhos que nos permitem fazer o dinheiro aparecer, veremos que economizar o máximo possível, minimizando os nossos gastos desnecessários, sem dúvida alguma é uma atitude indispensável para aumentar o nosso patrimônio. Por isso, pequenos hábitos contam muito para aqueles que querem obter certas conquistas. Antes de gastar seu tão suado dinheiro aplique a regra dos 4 P's:

Primeira Regra – Pense! Eu preciso disso? Se você realmente precisa, aplique a segunda e terceira regra: Pesquisar e Pechinchar pelo melhor preço. Sempre é possível pagar um pouco menos. E por fim a quarta e última regra – Poupe para pagar a vista. Nunca é o melhor negócio pagar juros.



Além disso, outro aspecto também fundamental para a obtenção de recursos financeiros, é possuímos diferentes meios de alcançá-lo. Por exemplo, vamos imaginar que sua Patrulha seja muito boa em promover almoço social. Tente imaginar então vocês realizando um almoço todo mês. Seria difícil imaginar vocês produzindo esse evento toda semana, concordam!?

Mas se vocês além do almoço, comercializassem brigadeiros na escola e além dos docinhos vendessem peças de artesanato? Creio que fica fácil compreender que se temos diferentes fontes de renda, maiores são as chances de conseguirmos mais recursos, certo!?



Pois bem, identificar uma oportunidade e criar um negócio para aproveitá-la é fundamental para a captação de recursos financeiros. Desse modo, estejam de cabeça aberta e dispostos a investir tempo em criar produtos interessantes e simples para poderem ganhar dinheiro. Certamente que temos que estar atentos ao fato de que qualquer empreendimento possui riscos, e por isso temos que estudar e planejar muito bem os passos a serem dados.

Minimizar custos com bons orçamentos

O que faz uma pessoa adquirir um produto? O que faz ela comprar o produto da empresa A ao invés de comprar o mesmo produto na empresa B?

Bem, as respostas não são tão simples e não se baseiam apenas em um aspecto, mas podemos pensar o seguinte: a pessoa compra pela necessidade, pela qualidade, pela exclusividade e pelo preço. Podemos pensar que ela compra pela combinação de um ou mais desses fatores ou por outras tantas razões.

Enfim, queremos na verdade é chamar a atenção de vocês para o fato que dentre os inúmeros motivos que levam as pessoas a gastar seu dinheiro em alguma coisa, está o preço, que é sempre algo muito relativo, normalmente quem compra acha que poderia pagar menos e quem vende acha que poderia vender por mais.

E tão importante quanto agradar o cliente pelo preço, todo empreendedor deve ter em mente que reduzir os gastos para a produção do seu produto, pode ampliar a lucratividade de seu negócio.

Vamos pensar da seguinte forma: estamos vendendo brigadeiros de excelente qualidade a R\$ 1,50 (um real e cinquenta centavos), sendo que cada brigadeiro custa R\$ 0,70 (setenta centavos) para ser produzido, isso quer dizer que cada brigadeiro nos dá um lucro de R\$ 0,80 (oitenta centavos).

PREÇO DE VENDA	PREÇO DE CUSTO	LUCRO
R\$1,50	R\$0,70	R\$0,80

Contudo, se eu conseguir reduzir o custo de cada brigadeiro para R\$ 0,55 (cinquenta e cinco centavos), meu lucro sobe para R\$ 0,95 (centavos). Parece pouco não!?

PREÇO DE VENDA	PREÇO DE CUSTO	LUCRO
R\$1,50	R\$0,70	R\$0,80
R\$1,50	R\$0,55	R\$0,95

Mas vejamos: minha Patrulha vende 100 brigadeiros por mês, com um lucro de R\$ 0,80 centavos por brigadeiro, gerando R\$ 80,00 (oitenta reais) por mês e R\$ 960,00 (novecentos e sessenta reais) de lucro por ano. Contudo, conseguimos diminuir nosso custo de produzir brigadeiros em R\$ 0,15 (quinze centavos), sem perder qualidade. Passamos a ter um lucro de R\$ 95,00 (noventa e cinco reais) por mês e R\$ 1.140,00 (hum mil cento e quarenta reais) por ano em cada 100 (cem) brigadeiros.

			100 BRIGADEIROS POR MÊS	
PREÇO DE VENDA	PREÇO DE CUSTO	LUCRO UNITÁRIO	LUCRO MENSAL	LUCRO ANUAL
R\$1,50	R\$0,70	R\$0,80	R\$80,00	R\$960,00
R\$1,50	R\$0,95	R\$0,95	R\$95,00	R\$1.140,00

MANTER O
PREÇO DE
VENDA

DIMINUIR O
PREÇO DE
CUSTO



AUMENTAR OS LUCROS
MENSAIS E ANUAIS

Apenas R\$ 0,15 (quinze centavos) começa a fazer diferença, não acha!?

Fica fácil perceber que reduzir custos de maneira racional pode agregar ótimos resultados nos diversos projetos empreendidos pela Patrulha. Desse modo, realizar um levantamento de preços dos ingredientes que serão utilizados para produzir os produtos que sua Patrulha irá comercializar fará muita diferença no lucro final obtido. Essa regra se aplica a qualquer coisa que vocês forem adquirir para o projeto de vocês, seja o serviço de som para o jantar, o preço das impressões para os convites, etc. Certamente que vocês precisam garantir a qualidade do seu produto para o seu cliente, então não basta também comprar ou contratar o mais barato, mas sim aquele que agrega o melhor valor para o seu negócio.

Qualidade do produto e do serviço prestado

Aproveitando a deixa do item anterior, há um conjunto de competências relacionadas aos empreendedores e que contribuem para o seu sucesso. Uma delas é a exigência pela qualidade e pela eficiência. Decidir por fazer mais e melhor, produzindo mais com menos recursos, buscando ao mesmo tempo satisfazer ou superar os padrões de qualidade e outras expectativas, são competências imprescindíveis para se alcançar a excelência em qualquer tipo de empreendimento.

A qualidade e a eficiência se relacionam, fortemente, com os detalhes. Dos ingredientes do produto, passando pelo tipo de embalagem até a pontualidade da entrega, cada detalhe conta para o sucesso da tarefa a ser realizada.

Desse modo, antes mesmo de colocar a mão na massa para fazer ou preparar a sua atividade, evento ou produto, considere com muito cuidado todos aqueles aspectos que podem comprometer o sucesso de seu empreendimento. Por exemplo, se você e sua Patrulha vão realizar uma Feijoada, a escolha do local, a limpeza do ambiente, a qualidade dos ingredientes, a aparência do alimento ao ser servido, o som ambiente, e tudo o mais, pode ser determinante para a adesão das pessoas aos próximos eventos e produtos oferecidos pela Patrulha.

Buscar parceiros e patrocinadores

É fundamental que todos os membros da Patrulha tenham em mente quais são as expectativas na atividade a ser realizada. Isso aumentará as chances de que cada um dos envolvidos utilize da melhor forma possível suas competências, habilidades e a sua rede de relacionamento.

Além disso, ter definido claramente o produto a ser comercializado e os objetivos a serem alcançados tornará possível levantar uma lista de pessoas e empresas que poderão ter interesse em participar com vocês do seu empreendimento.

Por exemplo, uma loja de brinquedos pode se mostrar interessada em doar um dos seus produtos para um leilão em favor de uma Patrulha que deseja captar recursos para uma viagem internacional e de cunho cultural, haja vista que o evento pode funcionar, para essa loja, como um marketing espontâneo de seus produtos. De

forma semelhante, um supermercado pode ter o interesse de doar ingredientes para um jantar social pelo mesmo motivo. Vale ressaltar também que muitas empresas querem e gostam de ter o seu nome e produto associados a boas ações, a associações idôneas, de caráter educacional e com grande responsabilidade socioambiental, como é o caso dos Grupos Escoteiros.

Planejamento

Planejar é extremamente útil e importante. Saber o que será feito, quando será feito e como será feito, pode aumentar as chances de sucesso de qualquer tarefa.

MAS, ATENÇÃO! Seguir cegamente os planos, não se permitindo a possibilidade de mudanças, descobertas, adaptações e inovações, pode trazer problemas muito sérios ao seu projeto ao ponto de torná-lo inviável.

Em diferentes momentos, ao longo da execução das tarefas, previamente estabelecidas, pare e revise cada passo dado e veja se você continua na direção certa. Procure perceber se as coisas poderiam ser feitas de maneiras diferentes para trazer resultados melhores em menos tempo e com um custo financeiro menor. Verifique se o que foi feito e se o que você está fazendo é de fato o que você precisaria e gostaria que estivesse sendo feito.

Permanecer preso ao plano original, mantendo o controle das coisas de forma rígida e fechada, pressupondo que dessa maneira você poderá prever falhas pode resultar em um grande fracasso. Mantenha-se informado sobre o andamento das tarefas a serem cumpridas, mas verificando, frequentemente, se os resultados estão satisfatórios e se algo poderia ser feito de modo diferente para alcançar resultados mais expressivos.

CONTUDO, GARDE O SEGUINTE: planejar e economizar são duas palavras chaves para garantir o seu sucesso e o da sua Patrulha, agora e no futuro. Suas conquistas, seu conforto e saúde financeira, agora e no futuro, não dependem de você ganhar cada vez mais dinheiro, mas sim da sua capacidade de planejar, economizar e sabe viver com o que você tem. E isso, será cada vez mais necessário.

Capítulo 1

Noções básicas sobre um Projeto: o que saber antes de colocar meus planos em prática?

O objetivo desse capítulo é simples: oferecer a você uma compreensão básica sobre os conceitos e etapas que irão facilitar seu esforço, para colocar em prática as suas ideias de captar recursos para a sua Patrulha. Lembrem-se, nossa proposta não é transformá-los em administradores de empresas ou gerentes de projetos, contudo, os conceitos abordados nesse capítulo irão potencializar o sucesso da empreitada de sua Patrulha que pretende captar recursos com suas próprias “pernas”.

Sem nos aprofundar por demais em questões técnicas sobre o assunto, vamos começar esse capítulo definindo o que é projeto.

De acordo com o Instituto de Gerenciamento de Projetos (Project Management Institute – PMI), um dos mais conceituados do mundo, “projeto é um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado único e exclusivo”. Em outras palavras, projeto é tudo aquilo que tem início e fim definidos, e possui um objetivo claro a ser alcançado dentro de um período de tempo relativamente curto.

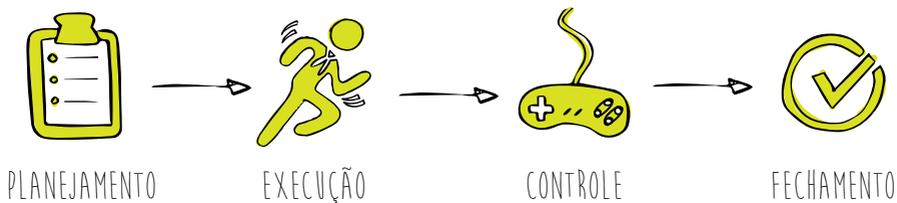
Compreender esse conceito se torna muito importante na medida em que não podemos confundir projeto com atividades rotineiras. Um projeto termina quando seu objetivo foi atingido. Por outro lado, as atividades rotineiras se mantêm ao longo do tempo, mesmo que atinjam determinado objetivo. Por exemplo, uma festa de casamento é um projeto, um acampamento é um projeto, a realização de um almoço social, uma viagem ou a confecção de um determinado produto, também são projetos, pois todos eles possuem um objetivo a ser atingido e um tempo bem definido para ser concretizado, e detalhe: sua realização depende de uma quantia de dinheiro que é limitada e destinado para aquele objetivo. Por outro lado, não podemos falar que ser parte do Movimento Escoteiro é um projeto, pois apesar de haver um objetivo nisso, o tempo para sua concretização não é claro.

Alguns aspectos ou características são próprias de qualquer projeto:

- ✓ Possuem prazo definido, começo e fim, sendo assim, temporário;
- ✓ Possuem a fase de planejamento, execução, controle e encerramento;
- ✓ Um dos objetivos finais é a entrega de produtos, serviços ou resultados;
- ✓ Desenvolvem-se por etapas e tem evolução progressiva;
- ✓ Normalmente, requerem uma equipe de pessoas para a sua realização;
- ✓ Possuem recursos limitados.

De posse desses conceitos, o aspecto seguinte a termos em mente são as etapas ou fases de um projeto. Apesar de haver diferentes opiniões, podemos considerar como fases de um projeto o planejamento, a execução, o controle e o encerramento.

Vamos ver de forma objetiva cada uma dessas etapas.



Planejamento

Esta é a fase na qual devemos colocar no papel tudo aquilo que queremos fazer. Trata-se de fazer um plano, respondendo algumas perguntas, dentre elas:

- Quem são as pessoas que irão trabalhar?
- Quais são as tarefas que cada um deverá realizar?
- Quais os prazos para cumpri-las?

Um plano estruturado e bem elaborado, aumenta significativamente a chance de sucesso do projeto. Porém, antes mesmo de se debruçarem planejando o quê, como e quando fazer, é muito importante definir claramente os motivos pelos quais vocês irão empreender na tarefa a ser planejada. Estabeleçam onde vocês querem chegar com o projeto, quanto será preciso investir e quanto se espera receber. Tenham tempo para planejar, caso contrário vocês perderão dinheiro consertando as coisas. Procurem conhecer as necessidades do projeto com antecedência. Dimensionem o esforço para realizá-lo. Estimem os recursos a serem utilizados.

Um bom planejamento pode ser a linha reta entre o ponto onde vocês estão e o ponto onde vocês querem chegar. Um bom plano vai auxiliá-los a enxergar com clareza o caminho a ser percorrido, os desvios cometidos e os ajustes necessários para voltar ao trilho certo. Normalmente o resultado final do trabalho de planejamento é o cronograma, onde consta tarefas, datas, prazos e responsáveis.

Execução

Esta é a fase da aventura. Ela começa agora! Mão na massa! Cada um sabe o que tem que fazer e quando deve entregar a tarefa a ser cumprida. Nesse momento a ideia é seguir o plano traçado. Contudo, não é cada um por si. Reuniões rápidas, trocas de e-mails ou mensagens por telefone devem acontecer sistematicamente entre as pessoas envolvidas na realização das tarefas.

O objetivo disso é garantir que todos estejam por dentro de como o projeto está andando, quais são as dificuldades de um e de outro e o que é preciso ser feito para manter o plano em andamento.

Controle ou Monitoramento

Apesar do compromisso de todos para o sucesso da empreitada e cada um estar ciente das tarefas a serem cumpridas, é fundamental que alguém assuma a função de acompanhar o andamento do projeto como um todo. Imagine o piloto de um avião. Mesmo ele sabendo a direção a ser seguida, frequentemente ele e seu copiloto olham para o painel da aeronave e verificam (monitoraram) se tudo está funcionando perfeitamente bem. Da mesma maneira, em todo projeto devemos acompanhar sua execução para que possíveis obstáculos possam ser identificados antes mesmo de se tornarem reais, dando condições, quando necessário, de serem tomadas medidas corretivas. Assim, é de fundamental importância alguém olhar sistematicamente o cronograma e a planilha de custos e verificar se tudo está como planejado.

Fechamento do projeto

Nessa fase, independentemente do empreendimento realizado, tenha sido ele a venda de produtos ou a realização de um evento, devemos verificar se o objetivo foi alcançado, buscando informações de todos os envolvidos, membros da Patrulha, pais de apoio, consumidores, etc., sobre os pontos positivos e aqueles que precisam ser melhorados para os empreendimentos futuros. Além disso, nesse momento, devemos assegurar que as contas estão pagas ou que não existe nenhum tipo de acerto a ser feito.

Outro aspecto muito importante na fase de encerramento é a criação de um pequeno recordatório, conhecido no meio da gestão de projetos, como “LIÇÕES APRENDIDAS”. Basicamente busca-se nesse documento registrar o aprendizado com as experiências vividas e que certamente poderão ser aplicados a trabalhos futuros, pontuando o que correu bem e analisar o que não deu tão certo, construindo e acumulando conhecimento construtivo.

Então vamos começar? Um passo de cada vez, ok!?

Papel e caneta na mão!

Primeiro passo: como planejar

- Defina o que será feito.
- Estabeleça a data da ação em si.
- Prepare uma lista de tudo o que deverá ser feito e adquirido para a realização da atividade.
- Distribua tarefas para cada uma das pessoas que irão se envolver com a atividade. **IMPORTANTE:** assegure-se que cada um compreendeu claramente o que deve fazer e que cada tarefa foi designada à pessoa capaz de realizá-la.
- Estabeleça prazos para a entrega das tarefas. **IMPORTANTE:** deixe claro quais os parâmetros a serem utilizados para se definir que a tarefa foi cumprida.

As duas tabelas abaixo reúnem todos os passos do planejamento e exemplifica cada um deles. Utilize-a como modelo para o seu planejamento.

TABELA 1

O que faremos?	Quando faremos?	Onde será realizado?	Quem irá trabalhar?	Como faremos?
Vender pasteis durante a reunião de pais do Grupo Escoteiro.	Dia 15/2/16	Na sede do Grupo Escoteiro	Todos os membros da patrulha e os respectivos pais.	Vamos produzir os pasteis na casa do monitor. O pai do monitor vai levar os pasteis até a sede.

TABELA 2

Do que precisamos	Responsável	Quando entregar o produto
Farinha de trigo	Escoteiro Roger	12/2/16
Cilindro para laminador	Mãe do Escoteiro Maurício	12/2/16
Panela, espumadeira e carretilha	Mãe do Escoteiro Maurício	12/2/16
Carne moída e temperos	Escoteiro Pedro	13/2/16
Tomate, cebola, batata e temperos	Escoteiro Igor	13/2/16
Óleo	Escoteiro João	12/2/16
Saquinho para embalagem	Escoteiro João	13/2/16
Forma para acondicionar	Escoteiro Renato	13/2/16
Preparar o recheio	Escoteiro Maurício e sua mãe	14/2/16
Trocar dinheiro para troco	Pais do Escoteiro Pedro	14/2/16
Caixa para o dinheiro	Escoteiro Roger	14/2/16
Fritar o pastel	Escoteiro Maurício e sua mãe	15/2/16
Transportar o pastel	Escoteiro Maurício e seu pai	15/2/16
Vender o pastel	Todos	15/2/16

Pronto, seu plano está razoavelmente* feito, vamos para o segundo passo.

* **Nota:** razoavelmente porque esse foi apenas um exemplo. O planejamento pode ser mais detalhado.

Segundo passo: mão na massa, literalmente!

Com tudo planejado e as linhas gerais do trabalho a ser feito definidas, agora vamos colocar o plano em ação, realizando as tarefas determinadas para a conclusão do projeto, com eficiência e qualidade.

Mas, atenção! Lembre-se que durante a execução das atividades também deve acontecer o acompanhamento de todas elas, para que possíveis obstáculos possam ser identificados e retirados do caminho antes que eles prejudiquem todo o projeto. Por exemplo, vamos imaginar que no nosso projeto de vender pasteis, surja um imprevisto com a mãe do Escoteiro Maurício. Ela não poderá mais ajudar por causa de uma viagem inesperada justamente para o dia em que seria feito o recheio do pastel. Esse é um problema que requer uma solução imediata, caso contrário, todo o projeto poderá ser inviabilizado.

Assim, todas as atividades do projeto devem ser monitoradas regularmente para identificar possíveis desvios e os devidos ajustes necessários.

5 *Dicas importantes para você e sua Patrulha conduzirem o seu projeto*

1) Planejamento é útil, mas seguir cegamente o plano não faz parte do plano.

Planejar significa estabelecer metas e objetivos, prever caminhos, estabelecer estratégias, etc., antes de colocar a mão na massa. No entanto, por mais detalhado que o planejamento seja, ele não consegue antever todas as surpresas da vida real. Por isso, inclua no seu planejamento a possibilidade de mudar e adaptar seu plano inicial. Esteja ALERTA!

2) Após a definição das tarefas e a distribuição de responsabilidades, cada membro da equipe de trabalho deve ter autonomia para a realização das atividades, sendo cada um responsável pelo modo de agir e as decisões tomadas. O importante são as entregas no prazo, na qualidade e dentro do orçamento estabelecido. Este é um excelente exercício de autoconfiança, iniciativa e capacidade de tomar decisões e solucionar problemas.

3) Monitore constantemente o trabalho. Quando percorremos um percurso utilizando um mapa e uma bússola, frequentemente paramos para conferir se estamos no caminho certo. Não é assim!? Pois bem, da mesma forma, devemos conduzir nossos projetos. De tempos em tempos devemos parar de fazer o que estamos fazendo para verificar o que foi feito e o que temos a fazer. Com isso podemos descobrir coisas melhores a serem feitas ou correções necessárias para o sucesso de empreendimento.

4) Todos devem saber de tudo o que está acontecendo. Se por um lado a falta de comunicação gera ineficiência, frustração, erros, desperdícios e até mesmo atritos, por outro a saturação da comunicação acelera o trabalho, evitando a propagação de ideias e conceitos equivocados a respeito das atividades e dos resultados do projeto. Outros dois grandes benefícios da boa comunicação entre os membros de uma equipe são: 1 – a sua capacidade de aumentar a integração do time, maximizando a cooperação e a participação de todos; 2 – e sua capacidade de firmar a periodicidade em que uma tarefa deve ser concluída.

5) Dúvidas e inseguranças fazem parte de qualquer processo de aprendizagem. Certamente muitas dúvidas e inseguranças irão surgir ao longo de todos os projetos de sua Patrulha, sobretudo, nos primeiros. Como forma de minimizar tais situações mantenham-se focado nos objetivos e nas tarefas a serem realizadas. Fortaleça-se nos propósitos de sua Patrulha e no trabalho em equipe. Observe, avalie, decida e aja! Simples assim. Com o tempo e prática você aprenderá que a hesitação pode ser pior do que a tentativa errada.

Capítulo 2

Noções de contabilidade e livro caixa (vamos controlar nosso dinheiro, senão ele voa)

Pronto para seguir viagem?

Agora é o momento de você e todos os seus amigos da Patrulha aprenderem mais sobre a linguagem do mundo dos negócios. Como vocês estão se preparando para ganhar seu próprio dinheiro, nada mais óbvio e necessário do que compreender um pouco mais sobre ele.

Com o tempo vocês verão que existem inúmeras maneiras de se ganhar dinheiro. Algumas delas não foram inventadas ainda, e acreditamos, sinceramente, que vocês irão inventar uma nova maneira de fazê-lo. Na nossa época de escoteiros, ganhávamos dinheiro vendendo jornal, fabricando e vendendo pipa, lavando o carro de nossos tios e acreditem, mantendo nossos quartos organizados, lavando a louça do jantar e levando nosso cachorro para passear. Hoje, os jovens de diferentes idades ganham dinheiro fazendo música, postando vídeos na Internet, promovendo eventos, etc. Os tempos mudaram... kkkkk.

Contudo, uma coisa não mudou: A maneira de fazer as contas e controlar o fluxo de entrada e saída de dinheiro, ou melhor dizendo, o modo de fazer a contabilidade dos negócios. Afinal de contas, temos que controlar de maneira eficiente todos os nossos REAIS (R\$) que vamos investir e receber para concretizar nosso objetivo de viajar para um Jamboree Mundial, por exemplo.

Nesse sentido surge a ciência da contabilidade. E como toda ciência, ela requer estudo e aprofundamento para a sua plena compreensão e domínio. Mas nós não vamos tão longe. Iremos apresentar alguns aspectos básicos, mas fundamentais da contabilidade, para ajudar vocês a alcançar êxito em movimentar o dinheiro da Patrulha.

Lembre-se que sua Patrulha tem o objetivo de financiar a ida de todos para um Jamboree Mundial, por exemplo. E para que isso aconteça vocês precisam ter dinheiro suficiente para pagar as despesas relacionadas a esse objetivo. Falando de modo diferente, para vocês conseguirem financiar a viagem para o Jamboree, vocês precisam aumentar o patrimônio da Patrulha, e a contabilidade é justamente a ciência que se ocupa em estudar os princípios e as técnicas necessárias para o controle e as modificações do patrimônio.

Sendo assim, devemos encarar a contabilidade como sendo um instrumento auxiliar para a tomada de decisão visando o aumento do patrimônio, uma vez que com suas técnicas nós podemos registrar, planejar, acompanhar, resumir, analisar, interpretar e controlar todas as situações que afetam este patrimônio.

Para facilitar nossa compreensão sobre o que venha a ser patrimônio, do ponto de vista da contabilidade, devemos entender que ele é o conjunto de bens, direitos e obrigações de uma pessoa ou empresa, tudo avaliado em dinheiro.

Os bens são todos os objetos que uma pessoa ou empresa possui, seja para uso, troca ou consumo. Por exemplo, os bens da sua Patrulha podem ser os equipamentos para acampamento, o dinheiro na conta bancária e tudo mais que ela possui. Já os direitos são todos aqueles valores que a pessoa ou empresa tem para receber de terceiros, como por exemplo, o pagamento por um serviço prestado. Por outro lado, obrigações são valores que a pessoa ou empresa tem para pagar à terceiros, como impostos ou as parcelas de um financiamento.

De posse das informações relacionadas ao patrimônio da sua Patrulha, o contador (profissional da contabilidade) irá desenvolver suas funções com a finalidade de auxiliá-los a alcançar seus objetivos, informando-os e orientando-os a administrar esse patrimônio e suas variações.

Bem, talvez a sua Patrulha ainda não precise contratar os serviços de um contador, uma vez que a movimentação financeira, pelo menos no início, ainda é pequena e passível de ser controlado por vocês mesmos, com uma pequena ajuda de alguém mais experiente no assunto. Desse modo, conhecer e compreender alguns conceitos da contabilidade poderá ser de grande utilidade para vocês tomarem conta das coisas.

Vamos, então, começar falando de **BALANÇO PATRIMONIAL**.

Já sabemos que patrimônio é o conjunto de bens, direitos e obrigações que a sua Patrulha possui. Agora, a situação patrimonial e financeira dela, em um determinado momento, sempre utilizando a nossa moeda nacional como padrão de mensuração, é demonstrada pelo **BALANÇO PATRIMONIAL (BP)**, composto por três elementos básicos:

- 1) **Ativo**
- 2) **Passivo**
- 3) **Patrimônio Líquido**

O **Ativo** da Patrulha são seus bens e direitos, que já definimos anteriormente. O **Passivo** representa as obrigações da Patrulha, enquanto o **Patrimônio Líquido** compreende a diferença entre os Ativos e os Passivos.

$$\text{Patrimônio Líquido} = \text{Ativos (bens + direitos)} - \text{Passivos (obrigações)}$$

Outro conceito importante é a chamada **Contas de Resultado**, que registra as variações no patrimônio da Patrulha e demonstram o resultado durante o ano vigente, compondo a conta de lucros ou prejuízos acumulados. No conceito de Contas de Resultado surgem dois outros conceitos muito conhecidos, que são as receitas e as despesas.

A **RECEITA** da Patrulha são os valores recebidos, em dinheiro ou com direito a receber, em virtude de suas atividades. As receitas possuem impacto positivo no patrimônio líquido da Patrulha. Por sua vez, as **DESPESAS** são os gastos da Patrulha, desembolsados ou devidos, necessários ao desenvolvimento de suas atividades. As despesas possuem impacto negativo no patrimônio líquido da Patrulha.

UFA... MUITA INFORMAÇÃO? TUDO BEM ATÉ AGORA?

Não se preocupe. Na prática as coisas são mais simples do que parece na teoria. Por isso, que tal se fizermos um exemplo prático sobre tudo o que falamos sobre contabilidade até aqui? Concordam?

Vamos voltar ao nosso projeto de vender pasteis durante a reunião de pais na sede do Grupo.

Pois bem, nossa Patrulha tinha uma pequena quantia em dinheiro em caixa, fruto da venda de Quadros de Nós que havíamos confeccionado. No entanto, como havíamos feito um acampamento de Patrulha, gastamos parte desse dinheiro e nosso saldo atual era de R\$ 135, 80. Desse modo, nesse exato momento, vamos imaginar dia 15 de janeiro de 2016, exatamente um mês antes de realizarmos o nosso projeto dos pasteis, o PATRIMÔNIO LÍQUIDO da Patrulha é exatamente esse dinheiro, pois não tínhamos nenhum outro BEM ou DIREITO a receber, e não tínhamos também nenhuma OBRIGAÇÃO ou pendência a pagar. Desse modo, o ATIVO da Patrulha é o dinheiro em caixa e nosso PASSIVO é de R\$ 0,00.

Quanto cobrar pelo seu produto ou serviço?

DESCRIÇÃO DE ATIVIDADES	RECEITAS	DESPESAS
Venda de quadro de nós	+ R\$423,20	-
Acampamento de Patrulha	-	R\$287,40
SALDO ATUAL		R\$135,80



BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVOS	R\$135,00
PASSIVOS	R\$0,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$135,80

Capítulo 3

Como guardar os recursos arrecadados (poupança)

A minha vó sempre me dizia o seguinte: menino, não coloque todos os ovos em uma cesta só! E você? Já ouviu algo assim? Sabe o que quer dizer?

A vovó nos alertava para o risco de perdermos todos os ovos de uma vez só, se algo acontece. Ou seja, a sugestão dela é que deveríamos carregar alguns ovos em uma cesta e outro tanto de ovos em outras cestas, de modo que, se algo acontece a algumas das cestas, ainda sim teríamos alguns ovos guardados.

O que é surpreendente é que essa é uma verdade que se aplica a inúmeros momentos da vida, inclusive quando estamos falando de ganhar dinheiro. Vamos imaginar que investimentos todo o nosso dinheiro em um único lugar. Pois bem, imaginem o que aconteceria se aquele investimento, independentemente da razão, não desse certo como imaginávamos? Por causa disso, economistas e outros profissionais da área de finanças sugerem a aplicação em diferentes tipos de investimentos, uma vez que as chances de algo dar errado em todos os investimentos são menores.

Outra curiosidade sobre investimentos: Você sabia que o dinheiro em caixa tem o mesmo comportamento que a nossa nota no boletim da escola? Isso mesmo! E sabe por quê? Vejamos. Quando a sua nota no boletim é alta, qual a cor dela? Não é **AZUL**? Ou seja, quando ele é azul você tem uma nota positiva. Certo? E quando ela é baixa? Ela fica **VERMELHA**, ou seja, negativa. Não é assim? Pois bem o mesmo acontece com o nosso dinheiro.

Quando temos um comportamento **AZUL** em relação ao nosso dinheiro, ou seja, gastamos MENOS do que recebemos, o valor do nosso caixa será maior, deixando-o positivo e desse modo, azul. Por outro lado, quando nosso comportamento, em relação ao dinheiro é **VERMELHO**, ou seja, gastamos MAIS do que recebemos, nosso saldo fica negativo e vermelho.

Viu? Então te pergunto, na escola e na vida financeira, qual o comportamento que você pretende ter? **AZUL?**

Outra coisa, que podemos compartilhar com você nesse início de capítulo são os três princípios essenciais das finanças empreendedoras e bem-sucedidas:

- 1) É melhor ter mais dinheiro do que menos**
- 2) Dinheiro agora é melhor que dinheiro depois**
- 3) Dinheiro menos arriscado é melhor que dinheiro mais arriscado.**

Estes princípios parecem óbvios e simples, concordam? Nós também achamos. No entanto, muitas pessoas e empresas, ignoraram e desconhecem tais princípios. E sabe o que acontece? Isso mesmo, falência.

Muito bem, se você compreendeu esses princípios, você não terá dificuldade em entender que existem formas melhores e mais lucrativas de fazer o seu dinheiro crescer, ou pelo menos, sofrer menos com a inflação. E a proposta desse capítulo é apresentar para você algumas opções de investimento que poderão te ajudar nessa tarefa.

3.1. O que são aplicações financeiras

Aplicação financeira é basicamente a aquisição, ou compra, de um produto cuja característica é a possibilidade de retorno financeiro, ou seja, espera-se que após algum tempo, aquele que comprou tal produto venha a receber de volta o dinheiro investido acrescido de um valor a mais, oriundo de juros ou dividendos.

Para exemplificar este conceito, vamos pegar como exemplo as sementes de uma determinada planta. Imagine que você possui nesse momento apenas uma semente. Mas você deseja possuir outras sementes. O que você faz? Planta e cultiva essa semente durante algum tempo na expectativa de que ela irá gerar uma árvore repleta de frutos e conseqüentemente várias outras sementes, certo!? E é exatamente isso que acontece com os investimentos financeiros.

Esta prática pode, desde que feita sistematicamente e de forma correta, ampliar o seu patrimônio pessoal. Existem inúmeras formas de investir seu dinheiro, cada uma com características diferentes, o que irá exigir de você conhecimento prévio para identificar a melhor solução de investimento para o seu perfil e que esteja alinhado aos seus objetivos pessoais, permitindo-lhe ampliar suas reservas no curto, médio e longo prazo, com segurança. Para tanto, é fundamental que você esteja informado sobre as particularidades de cada aplicação, compreendendo as oportunidades, custos e os riscos de cada uma delas.

3.2. Formas de investimento

Nesse tópico queremos apresentar a vocês alguns dos investimentos financeiros mais comuns e acessíveis à população brasileira. Em virtude da grande variedade de possibilidades para investir e das inúmeras diferenças entre elas, vamos apresentar as mais comuns e mesmo assim, não vamos nos aprofundar nas características, vantagens e desvantagens de cada uma delas. Todas são regidas por normas e regras, que você deverá conhecer antes de escolher por uma ou por outra. Será necessário pesquisar, estudar e conhecer todos os detalhes relacionados à sua opção de investimento para que você minimize riscos e potencialize ganhos.

Uma coisinha a mais antes de falarmos sobre os diferentes tipos de investimentos. Na verdade, duas:

1) Estude temas relacionados a Investimento Financeiros.

Um bom lugar para você começar a sua pesquisa é o site do Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br/>).

2) Procure uma instituição devidamente credenciada na Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Procure no site da CVM - <http://sistemas.cvm.gov.br/>. Estas entidades, que podem ser bancos, corretoras, agentes autônomos, etc., poderão esclarecer suas dúvidas, ou mesmo administrar seus investimentos, desde que elas estejam devidamente cadastradas na CVM com essa finalidade.

Muito bem, as aplicações mais comuns, simples e de menor risco para pessoas físicas no mercado financeiro são a Caderneta de Poupança, os títulos do tesouro direto, o CDB (Certificado de Depósito Bancário) e o RDB (Recibo de Depósito Bancário). Outras aplicações como Fundos de Investimento, ações, moedas estrangeiras e fundos imobiliários, requerem maior estudo e compreensão do mercado de investimento.

Uma coisa muito importante que você precisa saber desde já, é que todo tipo de investimento possui seu risco. Para minimizar ao máximo este risco, é indispensável que você conheça o produto que está adquirindo, buscando o maior número de informações possíveis sobre: o tipo de aplicação que você está optando; a instituição financeira com a qual você irá movimentar seu investimento; e, sobre as variáveis econômicas, como inflação, taxa de juros, taxa de câmbio, dentre outras, que podem influenciar o resultado esperado com o investimento. Outra coisa interessante a se conhecer é o Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Este Fundo é administrado por uma associação que possui mecanismos de proteção aos investidores, permitindo-lhes recuperar o dinheiro investido em determinadas situações específicas de falência ou liquidação das instituições onde seu dinheiro estava.

Vamos aos tipos de investimentos:

CADERNETA DE POUPANÇA: A caderneta de poupança, mais conhecida como poupança, é um tipo de investimento no qual o interessado abre uma conta bancária, chamada conta poupança. Todo o dinheiro investido (depositado) nessa conta é aplicado automaticamente na caderneta de poupança. Este dinheiro sofre remunerações mensais de acordo com as determinações feitas pela legislação brasileira. Você pode começar a investir na caderneta de poupança com qualquer valor.

TÍTULOS DO TESOURO DIRETO: De acordo com o Ministério da Fazenda de nosso país, o Tesouro Direto é um Programa do Tesouro Nacional desenvolvido em parceria com a entidade responsável por toda a negociação de ações do país (BMF&F-Bovespa), para a venda de títulos públicos federais para pessoas físicas, por meio da internet. Em linhas gerais esse tipo de investimento nada mais é que empréstimo de dinheiro que você faz ao governo brasileiro. Ou seja, ao comprar um título público você ganha em troca o direito de receber no futuro uma remuneração por este empréstimo, ou seja, você receberá o que emprestou mais os juros sobre esse empréstimo. Você pode começar nesse tipo de investimento com apenas R\$ 30,00.

CDB: Trata-se de um título privado emitido pelos bancos e vendido aos clientes para captação de recursos. Ao vender um CDB para o cliente o banco assume o compromisso de pagar com juros o dinheiro captado, ou seja, você está emprestando dinheiro ao banco, que irá te devolver esse dinheiro com juros. O CDB também é amparado pelo fundo garantidor de crédito que garante até R\$ 250.000,00 por CPF por instituição bancária.

RDB: Este tipo de investimento é muito parecido com o CDB, ou seja, também é um empréstimo feito aos bancos que te garante pagar o dinheiro investido com juros. A diferença entre um e outro é que o CDB te permite a negociação do título antes do vencimento enquanto que o RDB é inegociável. O resgate no RDB pode ser feito a qualquer momento, desde que já se tenha passado o prazo mínimo da aplicação, que varia de 1 dia a 12 meses, dependendo do tipo de rentabilidade escolhida. Se isso acontecer antes, não haverá rendimentos.

Capítulo 4

Fichas de atividades

Nesse capítulo vamos apresentar a vocês alguns exemplos de ações que podem ser promovidas pela Patrulha com relativa facilidade. Nele tratamos de expor em linhas gerais o que deve ser feito para concretizar determinado projeto, e em seguida narramos um exemplo prático realizado por uma Patrulha, fictícia, para facilitar a compreensão do exemplo.

Buscamos detalhar o máximo possível todos os aspectos que deverão ser considerados para realizar cada uma das atividades. Certamente, que na prática, algumas facilidades ou imprevistos poderão surgir, o que provocará diferenças e particularidades que não estão previstas nesse material. Caberá a você, aos seus amigos de Patrulha e às pessoas que estão ajudando vocês, encontrar as adequações necessárias e uma solução para as eventuais dificuldades que poderão surgir.

No entanto, acreditamos que com o material abaixo, vocês terão certa facilidade em concretizar cada uma das ações, que são apenas exemplos do que poderá ser feito, uma vez que vocês podem e devem criar seus próprios planos e meios de captar recursos para os seus objetivos.

Peça ajuda aos seus pais, chefes, professores e qualquer outra pessoa que vocês julgam de confiança e disposto a colaborar. Lembrem-se também de checar se a proposta de vocês pode ser realizada do ponto de vista LEGAL, ou seja, se vocês não estão quebrando nenhuma regra ou infringindo qualquer LEI. Além do fato de vocês serem de menores, existem regras para se ganhar dinheiro.

Vamos em frente!

Projeto 1 - Produção e venda de docinhos caseiros

OBJETIVOS DA AÇÃO	Produzir e vender docinhos caseiros.
--------------------------	--------------------------------------

PROPOSTA DE DESENVOLVIMENTO		
Passos	Descritivo	Observações
1	<p>Definir quem poderá ser o consumidor do seu produto (cliente).</p> <p>Realizar uma estimativa de venda, ou seja, para quantas pessoas vocês irão vender seu produto, uma vez que estamos falando de produtos alimentícios que requerem inúmeros cuidados, dentre eles, o armazenamento.</p>	<p>Seu consumidor pode ser membros da família, amigos da escola, da igreja, vizinhos, comerciantes, ou qualquer outra pessoa que possa se interessar em comprar seu produto. Você poderá comercializar seus produtos em feiras livres, festas, no recreio da escola, ou de porta em porta. Procure atingir pessoas que não sejam do Movimento Escoteiro, desse modo, você estará divulgando o Escotismo e ajuda as pessoas que já contribuem financeiramente com as atividades escoteiras, poupando-as de mais um investimento.</p>
2	<p>Elaborar o produto.</p>	<p>Defina o produto, receita, ingredientes, aparência, etc. As vendas são influenciadas, também, pelo visual do produto. Nesse momento, a criatividade é aliado indispensável.</p>
3	<p>Faça uma lista de materiais que serão necessários e faça um orçamento em diferentes locais. Atente-se para o custo e a qualidade dos produtos que você irá adquirir.</p>	<p>Lembre-se que você poderá obter doação/patrocínio de seus familiares, amigos ou comerciantes de sua comunidade. Assim como a qualidade, o custo irá garantir o reconhecimento e o sucesso do seu produto, influenciando o preço final e o seu lucro.</p>

4	Estabeleça o preço do seu produto.	Para definir o preço do seu produto, você precisa considerar o valor das suas despesas e o número de vendas estimadas. Desse modo, você poderá estabelecer uma receita estimada e seu lucro.
5	Escolha o local para a produção. Pode ser a casa de um dos integrantes da Patrulha, ou a sede do Grupo Escoteiro.	Peça ajuda a um adulto (pai, mãe, irmão, etc.), para fazer tudo com segurança e sem acidentes. Se for utilizar a sede, peça permissão à diretoria do Grupo.
6	Realize a venda do seu produto nos locais onde está seu consumidor. Antes disso, lembre-se: prepare troco (moedas e notas pequenas)	Escolas, casas de seus amigos e familiares, feiras e demais eventos da cidade são locais perfeitos. Vá atrás deles, preocupando-se sempre com a sua segurança.
7	Contabilize os valores recebidos no livro caixa da Patrulha.	A diferença entre a sua despesa total e a sua receita após as vendas do produto, será o seu lucro.

Exemplo do Projeto 1: Venda de brigadeiro

Passos	Descritivo
1	Os membros da Patrulha Coruja participam de atividades extraescolares, como futsal, natação, violão e inglês. Foi decidido no Conselho de Patrulha que cada membro deverá vender pelo menos 50 brigadeiros nesses locais durante a primeira semana de maio.
2	Os brigadeiros serão acondicionados em forminhas de papel simples.
3	O monitor da Patrulha ficou responsável pelo levantamento dos materiais para o preparo de 350 brigadeiros e apresentou a seguinte lista com orçamento: 100gr de manteiga (R\$ 2,25); seis latas de leite condensado (R\$ 27,20); 600gr de chocolate em pó (R\$ 15,90); 1kg de chocolate granulado (R\$ 15,80); 350 forminhas de papel do tamanho 5 (R\$ 6,45); Panela (emprestada); Forma de alumínio (emprestada); colher (emprestada); gás (doação) e luz (doação); sete embalagens descartáveis para transportar 50 brigadeiros (R\$ 3,80). Custo do trabalho (R\$ 30,00).
4	Custo total para os 350 brigadeiros foi de aproximadamente R\$ 101,40. Cada brigadeiro tem um custo final de R\$ 0,29. O preço do brigadeiro para o consumidor será de R\$ 1,50, gerando uma receita de R\$ 525,00 e um lucro de R\$ 423,60.
5	Os brigadeiros serão feitos na casa do escoteiro Mateus, que irá ceder a luz, o gás e os materiais de cozinha.
6	Cada escoteiro levou consigo muitas moedas de 10, 25 e 50 centavos, moedas de 1 real e algumas notas de 2 e 5 reais, tudo para o troco.

7

Ao final da semana prevista para a venda dos brigadeiros, a Patrulha Coruja se reuniu para registrar os valores arrecadados no livro caixa da Patrulha, verificar os erros e acertos da ação realizada e deu início aos preparativos da próxima ação de captação de recursos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta ação pode ser realizada diversas vezes por mês. Por exemplo, se a Patrulha definir que pode realiza-la todas as semanas, em diferentes locais e com diferentes consumidores, ela poderá arrecadar algo em torno de R\$ 1.500,00 por mês e quase R\$ 15.000,00 no ano de lucro, viabilizando, quase que totalmente, a participação da Patrulha em um grande evento escoteiro por ano, como por exemplo um Jamboree Nacional ou uma Aventura Sênior, ou ainda, adquirir novos equipamentos para a Patrulha. Caso a Patrulha mantenha-se firme em seu propósito de arrecadar recursos financeiros para o seu caixa, ela poderá viabilizar até mesmo a sua ida para um Jamboree Mundial que acontece a cada 4 anos.

Estabeleça a meta de arrecadação que a Patrulha necessita (montante). Com esse valor poderá planejar quais ações, quantas vezes e por quanto tempo a Patrulha precisará captar os recursos necessários para completar o montante.

Obs.: os valores praticados nesse exemplo referem-se a preços cotados na internet. Fique atento, cada região e estabelecimento possui diferenças de preço que poderão gerar valores diferentes dos apresentados acima.

Projeto 2 – Realização de evento social

OBJETIVOS DA AÇÃO	Realizar um encontro social.
--------------------------	------------------------------

PROPOSTA DE DESENVOLVIMENTO		
Passos	Descritivo	Observações
1	<p>Um evento social normalmente é uma reunião de pessoas durante algumas horas e, normalmente, utilizando-se de uma refeição como motivo principal, podendo ser um almoço, um jantar, um coquetel ou algo do gênero. A ideia é vender entradas para esse evento, e durante a sua realização pode-se ainda realizar outra ação com a finalidade de angariar mais recursos, como um leilão. Uma estratégia muito importante é definir um objetivo claro, sincero e apreciável para a verba a ser obtida.</p>	<p>Caso seja o primeiro evento social realizado por sua Patrulha, é fundamental que seja um evento menor, para menos pessoas, mesmo que ele não renda o desejado. Mas dessa forma, vocês poderão adquirir experiência e se prepararem para eventos maiores e mais complexos.</p> <p>A ajuda de membros adultos do seu Grupo Escoteiro e dos seus pais é indispensável nesse momento.</p>
2	<p>O planejamento é fundamental. Levante todas as tarefas necessárias, que vão desde a reserva do local, a definição e preparo da refeição, a confecção e venda dos convites. Construa um cronograma estabelecendo datas e pessoas responsáveis por cada uma dessas tarefas</p>	<p>Organizar a Patrulha e todos aqueles que irão ajudar na realização é de extrema importância, é fundamental que todos estejam por dentro do andamento dos preparativos. Promova reuniões rápidas e comunicados breves, informando todos as etapas cumpridas e as que faltam ser realizadas.</p>

3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Que tipo de evento será feito? 2. Onde será realizado o evento? 3. Para quantas pessoas será realizado? 4. Quem irá preparar a refeição? 5. Quem irá organizar o local do evento? 6. Quantas pessoas serão necessárias para trabalhar durante o evento? 7. O que é necessário comprar, alugar ou conseguir emprestado? 8. Qual o valor total do investimento? 9. Qual o valor estimado de arrecadação? 10. Haverá música ao vivo ou será som eletrônico? 11. Haverá leilão ou outra atividade paralela? 12. Como será realizada a divulgação do evento? 13. Qual será o preço do convite? 	<p>Essas são algumas perguntas que deverão ser feitas para o planejamento do evento.</p> <p>Não se deve organizar um evento baseando-se em hipóteses e suposições. Tenha tudo anotado e sob controle. Tenha respostas para tudo.</p> <p>Considere possibilidades negativas e maneiras de agir em situações que podem ocorrer, evitando surpresas desagradáveis.</p> <p>Defina também se você promoverá um evento aberto ao público em geral, ou se deseja atingir um público específico.</p>
4	<p>Procure por patrocinadores que possam lhe oferecer produtos para o preparo da refeição, ou que possam diminuir o seu custo para a realização do evento.</p> <p>Ofereça a eles a possibilidade de divulgarem seus serviços e produtos durante o evento.</p>	<p>Muitas empresas e empresários gostam de patrocinar esse tipo de evento. Para muito deles é uma grande oportunidade para divulgar seu produto e apresentar-se como colaborador de ações com finalidades sociais ou filantrópicas.</p>

5	Dependendo do público que você quer atingir, a divulgação do seu evento será determinante para o sucesso de sua empreitada. Se for conveniente, divulgue-o nos diferentes canais de comunicação existentes. Rádio, Facebook, Panfletos, dentre outras, poderá otimizar a venda dos ingressos.	Nesse tipo de evento social, a proposta é criar um ambiente descontraído e fazer as pessoas se divertirem. As pessoas querem ajudar, mas também querem sair do seu evento felizes e satisfeitas.
---	---	--

Exemplo do Projeto 2: Almoço do JAMBOREE

Passos	Descritivo
1	<p>A Patrulha Touro definiu como meta para o próximo ano a ida da Patrulha para o Jamboree nos Estados Unidos. Para tanto, estabeleceram que a Patrulha deverá trabalhar para arrecadar dinheiro suficiente para pagar integralmente as inscrições de todos os seus membros.</p> <p>Uma das estratégias para isso foi a realização de um ALMOÇO entre amigos, que receberia o nome de ALMOÇO PARA O JAMBOREE. Todos os membros da Patrulha estão cientes que organizar eventos desse tipo é uma atividade bastante trabalhosa, mas os resultados podem ser muito positivos. Diante do desafio e da pouca experiência com essa atividade, a Patrulha resolveu “convocar” os pais de cada membro para uma reunião, para expor-lhes a ideia e solicitar ajuda a eles. Após a reunião e com a plena concordância de todos os pais, a Patrulha, mais confiante e amparada, deu a largada para os preparativos.</p>
2	<p>Uma feijoada mineira, acompanhada de arroz branco, couve, vinagrete, farofa e laranja, foi estabelecida como cardápio. Um dos pais conseguiu o salão de festas do clube do qual é sócio para ser o local, que tem capacidade para 300 (trezentas) pessoas e toda a infraestrutura para receber confortavelmente todos os participantes. O clube também fornecerá a cozinha totalmente equipada para o preparo dos alimentos, bem como mesas, cadeiras, pratos, talheres, copos, vasilhames, forros e tudo o mais para servir a refeição. Todas as dependências a serem utilizadas, serão entregues pelo clube, devidamente limpas. Os pais de três escoteiros, com a ajuda de duas cozinheiras profissionais e uma assistente, assumirão as tarefas de preparar os alimentos. Quatro garçons profissionais, ficarão responsáveis por servir os pratos e as bebidas, que serão servidos na forma de buffet. Os outros pais e os membros da Patrulha serão responsáveis por organizar o local. Dois pioneiros do Grupo, que possuem equipamentos e experiência em som para eventos, foram convidados a colaborar e aceitaram sonorizar o ambiente, voluntariamente, com músicas adequadas para o tipo de evento.</p>

3	<p>A divulgação do evento seria feita através do site do Grupo, o blog da seção, cartazes afixados em instituições parceiras e conhecidas pelos pais dos membros da Patrulha. Também serão enviados convites aos familiares e amigos de todos os membros do Grupo Escoteiro e demais pessoas listadas pela diretoria, escotistas e pais dos membros do Grupo. Após a definição de todas as ações para a realização do evento e a distribuição das tarefas, foi feito o orçamento de tudo aquilo que seria gasto, buscando-se por qualidade e o melhor preço. Inicialmente o número de participantes foi estimado em 180 (cento e oitenta) pessoas maiores de 12 anos e 90 (noventa) pessoas com menos de 12 anos.</p>
4	<p>Ao final de todo o levantamento de preços, chegou-se ao valor de R\$ 2.650,00 (dois mil seiscentos e cinquenta reais) para custear todas as despesas do Almoço, incluindo aí, os ingredientes para a feijoada, a mão-de-obra de cozinha e garçons e o material de divulgação. Definiu-se então que o valor do convite para o almoço seria de R\$ 30,00 para maiores de 12 (doze) anos e R\$ 15,00 para menores de 12 (doze) anos. Como estratégia para minimizar desperdícios e custos, foi decidido que os convites poderiam ser comprados até 7 (sete) dias antes da realização do almoço. Desse modo, poderia se ter, de forma mais precisa, o tamanho das despesas e a quantidade de cada item a ser comprado.</p>
5	<p>Ao longo de 45 dias, todos os membros da Patrulha Touro e seus respectivos pais, envolveram-se fortemente na divulgação e venda antecipada dos convites. Trinta dias antes do evento, os garçons, cozinheiras e assistentes haviam sido contatados. Todos eles reservariam a data do evento para realizar o seu trabalho naquele dia. Exatamente uma semana antes do evento, haviam sido vendidos 205 (duzentos e cinco) convites para maiores de 12 (doze) anos de idade e 92 (noventa e dois) convites para menores de 12 anos. Os ingredientes foram comprados e armazenados na cozinha do clube no dia anterior ao evento, sendo feito ainda um check list de tudo o que seria necessário para o dia seguinte. Verificando-se pendências e sanando-se eventuais problemas de última hora.</p>
6	<p>Na manhã do dia do evento, cozinheiras, assistentes, pais e escoteiros começaram os preparativos de preparação dos alimentos e organização do espaço, conferindo-se todos os detalhes e assegurando-se que o almoço seria um sucesso tanto pela qualidade dos alimentos, quanto pelo conforto e organização oferecido aos participantes.</p>

7

O evento teve início, pontualmente, as 12h30, encerrando-se as 15h. Logo em seguida, as 17h, todos os membros da Patrulha e seus respectivos pais se reuniram no próprio local do almoço para fazer os devidos acertos pendentes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta ação exige grande envolvimento de todos os participantes. Apesar do trabalho, ele pode ser muito rentável. Para o evento da Patrulha Touro foram necessários R\$ 2.650,00 para custear toda a despesa do evento. A Patrulha conseguiu vender 205 convites ao preço de R\$ 30,00 e 92 convites ao preço de R\$ 15,00, o que gerou uma receita de R\$ 7.530,00 e um lucro líquido de R\$ 4.880,00.

Os recursos financeiros obtidos com este evento foram suficientes para pagar as despesas de inscrições de dois membros da Patrulha para o Jamboree Mundial.

Com a experiência obtida e o sucesso alcançado com esse evento, a Patrulha Touro seguiu empreendendo em outros eventos semelhantes e em outras ações de captação de recursos.

Projeto 3 – Produção e comercialização de artesanato

OBJETIVOS DA AÇÃO	Venda de artesanato.
--------------------------	----------------------

PROPOSTA DE DESENVOLVIMENTO		
Passos	Descritivo	Observações
1	<p>Elabore o produto, estabelecendo, dentre outras coisas, suas funções, ou seja, se serão produtos decorativos, utilitários ou ambas. Por exemplo, um quadro de Nós é um produto decorativo, um suporte para chaves pode ser tanto decorativo como utilitário.</p> <p>O Conselho Mundial do Artesanato, define como artesanato toda atividade produtiva que resulte em objetos e artefatos acabados, feitos manualmente ou com a utilização de meios tradicionais ou rudimentares, com habilidade, destreza, qualidade e criatividade.</p>	<p>Na internet você encontra uma infinidade de sugestões e modelos. Seja criativo dê asas à imaginação. O artesanato do nosso país é considerado um dos mais belos e variados do mundo, em virtude da sua riqueza de cores e formas. Além disso, ele atende a todos os gostos, uma vez que temos forte influência da cultura indígena, africana e europeia. Bambu, sisal, pedras, tecidos, objetos recicláveis, dentre outros, podem ser utilizados, facilmente, como matéria prima.</p>
2	<p>Faça uma lista de materiais que serão necessários e faça um orçamento em diferentes locais. Atente-se para o custo e a qualidade dos produtos que você irá adquirir.</p> <p>Você deve pensar também nas habilidades e conhecimentos necessários para produção do seu produto. Talvez seja necessário buscar ajuda de outras pessoas.</p>	<p>Lembre-se que você poderá obter a matéria prima de seus produtos de forma gratuita. Familiares e amigos podem ter coisas necessárias a você, mas dispensáveis a eles.</p>

3	Estabeleça o preço do seu produto.	Para definir o preço do seu produto, você precisa considerar o valor das suas despesas, o tempo gasto na produção e a própria originalidade do seu produto.
4	Escolha o local para a produção. Pode ser a casa de um dos integrantes da Patrulha, ou a sede do Grupo Escoteiro.	Peça ajuda a um adulto (pai, mãe, irmão, etc.), para fazer tudo com segurança e sem acidentes. Se for utilizar a sede, peça permissão à diretoria do Grupo.
6	Realize a venda do seu produto nos locais onde está seu consumidor. Antes disso, lembre-se: prepare troco (moedas e notas pequenas)	Escolas, casas de seus amigos e familiares, feiras e demais eventos da cidade são locais perfeitos. Vá atrás deles, preocupando-se sempre com a sua segurança.
7	Contabilize os valores recebidos no livro caixa da Patrulha.	A diferença entre a sua despesa total e a sua receita após as vendas do produto, será o seu lucro.

Exemplo do Projeto 5: Venda de quadro de nós

Passos	Descritivo
1	Os membros da Patrulha Raposa decidiram em Conselho de Patrulha que iriam produzir doze Quadros de Nós decorativos contendo cada um vinte NÓS. A comercialização desses quadros teria a finalidade de aumentar a receita da Patrulha.
2	Eles estabeleceram as tarefas de produção dos Quadros entre os membros, sendo que dois escoteiros seriam responsáveis pelas confecções dos NÓS, dois pela fixação dos NÓS nos quadros e três iriam produzir os quadros. Para a construção dos quadros os responsáveis pela tarefa iriam recorrer a ajuda de um carpinteiro amigo de um dos pais em virtude das ferramentas necessárias para a tarefa.
3	Foram definidos os seguintes nós: nó oito, nó direito, nó quadrado, nó de escota, nó de pescador, nó de cirurgião, nó ordinário, nó de fita, nó de fateixa, volta do fiel, volta da ribeira, volta do salteador, nó de catau, nó de moringa, lais de guia, lais de guia duplo, nó balso americano, nó do enfardador, volta esticada e volta paradora.
4	Os materiais necessários para a confecção dos quadros são: Cabo trançado em Polipropileno Multifilamento da cor branca, feltro verde, painel de cortiça emoldurado. Cada painel teria um custo em torno de R\$ 65,00 e seriam comercializados a R\$ 320,00, gerando um lucro de R\$ 255,00 por painel e um lucro total de R\$ 3.060,00
5	Foram necessárias cinco semanas para a confecção de todos os painéis, sendo que paralelamente todos os membros da Patrulha se envolveram com a divulgação do produto e buscaram por possíveis compradores.
6	Sete meses depois da reunião inicial, quando decidiram pela produção dos painéis, todos os Quadros foram vendidos, incrementando o caixa da Patrulha.

Texto de Baden-Powell, no Escotismo para Rapazes

Economia

É divertido pensar que entre vocês, rapazes, que agora estão lendo estas palavras, alguns serão com certeza homens ricos, e alguns eventualmente morrerão na pobreza e na miséria. Isto dependerá da conduta de vocês.

E vocês podem prever desde bem cedo qual vai ser o futuro de cada um. O camarada que começa a ganhar dinheiro desde rapaz, vai continuar a fazê-lo depois de homem. Você pode achar isso difícil no princípio, mas será cada vez mais fácil depois. Se você começa a persiste, lembre-se, você estará com o sucesso praticamente garantido – especialmente se conseguir seu dinheiro por meio de trabalho duro.

Se você tentar apenas os meios mais fáceis, como por exemplo, apostando, digamos, em corrida de cavalos – a probabilidade será de que perca tudo, em pouco tempo. Ninguém que aposta acaba ganhando; quem aproveita é o “banqueiro”, o homem que recebe as apostas. Entretanto há milhares de ingênuos que continuam entregando o seu dinheiro, porque alguma vez ganharam um pouco, ou tem esperança de algum dia ganhar.

Inúmeros rapazes pobres têm ficado ricos. Mas na maioria dos casos é porque tinham esta intenção desde o início. Trabalharam com esse fim, e, para começar, punham no banco todos centavos que conseguiam ganhar. Portanto, cada um de vocês tem a mesma oportunidade, se quiser aproveitá-la.

Os Cavaleiros de antanho tinham como uma de suas regras serem econômicos, não gastando grandes quantias para sua diversão, mas poupá-las, para serem capazes de se manter, não se tornando um peso para ninguém, e também para que pudessem dar, fazendo a caridade. Se não possuíam o dinheiro pessoal, eram proibidos de pedir, e tinham que trabalhar e conseguí-lo por meio de qualquer espécie de trabalho. Ganhar dinheiro compreende portanto varonilidade, trabalho duro e sobriedade.

Como os Escoteiros Ganham Dinheiro

Há muitas maneiras pelas quais o Escoteiro, ou a Patrulha trabalhando em equipe, pode ganhar dinheiro, tais como: o conserto e restauração de móveis velhos constituem uma atividade bem remuneradora. Pode-se vender facilmente molduras para quadros, gaiolas, brinquedos. A criação de canários, galinhas ou coelhos dá bom lucro. O mesmo sucede com a criação de abelhas.

Recolha caixotes velhos e engradados e transforme-os em feixes de lenha. Em alguns lugares é negócio a criação de cabras e venda de seu leite. A fabricação de cestas, a cerâmica, a encadernação, etc., tudo dá dinheiro.

A Patrulha trabalhando em conjunto pode formar um corpo de mensageiros numa cidade do interior; iniciar uma horta e trabalhar vendendo legumes e flores; ou formar um conjunto musical; ou preparar exposições e espetáculos escoteiros. Estas são apenas algumas poucas sugestões. Há carradas de outras maneiras de ganhar dinheiro, que você pode imaginar sozinho de acordo com o lugar em que você vive. Para ganhar dinheiro você sempre terá que trabalhar.

O ator Ted Payne costumava dizer em uma de suas peças: “Não sei o que há de mal comigo. Como bem, bebo bem e durmo bem; mas quando alguém menciona a palavra “trabalho”, sinto um calafrio me percorrer de alto a baixo”. Há muitos outros sujeitos desfibrados, que ao terem de enfrentar o trabalho sentem “um calafrio percorrê-los de alto a baixo”.

Comece com um cofre e guarde nele todo o dinheiro que você puder ganhar até ter uma quantia bastante para depositar num banco e abrir uma conta em seu nome.



Escoteiros do Brasil
construindo um mundo melhor

Escritório Nacional

Rua Coronel Dulcídio, 2107 - Bairro Água Verde
CEP 80250-100 - Curitiba - Paraná - Brasil
Tel.: (41) 3353-4732 • (41) 3090-7928