



GUIA DE MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS



ESCOTISMO
TRANSFORMAR PARA CRESCER

GUIA DE MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS

Diretoria Executiva Nacional dos Escoteiros do Brasil

Rafael Macedo
Cristine Ritt
Roberlei Beneduzi
Carla Neves
Celso Menezes
Lídia Ikuta
Paula Acirón
Sérgio Marangoni

Produção/Organização de conteúdo

Jéssica Scherer
Luisa Vilela
Marina Pereira

REVISÃO

Thiago Bueno

PROJETO GRÁFICO

Angelica Maciel Buch

DIAGRAMAÇÃO

André Bueno

ESCRITÓRIO NACIONAL DOS ESCOTEIROS DO BRASIL

Rua Coronel Dulcídio, 2107 - 80250-100, Curitiba/PR

(41) 3353-4732 - www.escoteiros.org.br

Fevereiro de 2021

ÍNDICE

04	Introdução
05	Guia de Mobilização de Recursos
06	2.1 Por que planejar?
07	2.2 Estabeleça a Estratégia - Saiba onde quer chegar
12	Como mobilizar recursos
12	3.1 Mobilização de Apoiadores e Parceiros Estratégicos
13	3.2 Captação via Editais
14	3.3 Crowdfunding ou Financiamento Coletivo
15	3.4 Bazar
15	3.5 kits e produtos personalizados
16	3.6 Venda de produtos alimentícios
16	3.7 Projetos Especiais de Alimentação:
17	3.8 Embalagens
17	3.9 Formas de entrega
19	Fornecedores
20	Formas de pagamento
22	Grupo de Apoiadores
23	Referências, links e documentos de apoio
24	Anexos
24	Por que mobilizar recursos?
24	Modelo de apresentação para Parceiros
24	Mapa Mental – Resumindo o Passo a Passo
24	Lista de sites para buscas de Editais

INTRODUÇÃO

Momentos como os vividos atualmente, em que toda a sociedade sofre os impactos de uma pandemia que atingiu o mundo, somos colocados frente ao desafio de manter o escotismo vivo, e sabemos que em todo país diversas Unidades Escoteiras Locais tem buscado maneiras de se fortalecer financeiramente para se reorganizar em momento tão delicado.

Mobilizar recursos se apresenta como um importante aliado a esse momento, reunindo possibilidades para diversificar fontes de recursos, bem como, agregar pessoas e parceiro em torno da causa, principalmente em momento em que é necessário somar esforços para superar desafios colocados pela pandemia.

Sabemos que as necessidades e realidades apresentam-se de formas bastante diversas e que pedem por diferentes respostas, dessa forma indicamos que um dos principais ingredientes para o sucesso está no olhar para as particularidades, traçando um bom diagnóstico e compreensão do “onde queremos chegar” por meio de um bom planejamento.

Esse material tem por objetivo apresentar algumas possibilidades e ferramentas que colaboram com dicas para facilitar os caminhos da Mobilização de Recursos em resposta principalmente aos impactos do Coronavírus. Outros materiais do acervo do Movimento Escoteiro são complementares e podem colaborar com o tema proposto, dentre eles o Mobilização de Recursos para Grupos Escoteiros, que pode ser acessado no link:

https://www.escoteiros.org.br/arquivos/mobilizacao_recursos/mobilizacao_de_recursos_para_grupos_escoteiros.pdf



Foto: Felipe Martins

GUIA DE MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS

Sempre que falamos sobre Mobilização de Recursos a primeira coisa em que pensamos é dinheiro. E sem dúvidas ele é um dos resultados mais importantes do processo, no entanto é necessário ampliarmos o entendimento para compreendermos que tão relevante quanto o resultado é o caminho percorrido e os atores envolvidos.

Não importa o tamanho, o importante é movimentar-se em busca de propostas que conversem com a realidade da sua Unidades Escoteira Local e comunidade, seja em um bom projeto de cantina, 'pasteladas', conversas com empresas, patrocínios ou mesmo recebimento de doações, redescobrimo possibilidades para adaptar o já conhecido ao "novo normal" apresentado pela pandemia.

Sabemos que ações como a acima citadas já são frequentes em UELs e a nossa intenção com esse guia é ajudar no processo de organização e apresentar novas possibilidades ainda não exploradas. Sempre lembrando que mobilizar recursos está diretamente relacionado a um bom PROJETO, que depende de um cuidadoso diagnóstico que levanta necessidades, potencialidades e dificuldades da realidade em que estamos inseridos. Não existe fórmula única ou receita pronta, mas existem meios de facilitar esse processo e esse é o objetivo desse guia.

E primeiro passo é: **PLANEJAMENTO!**



Foto: Marx Jaguszewski

2.1 POR QUE PLANEJAR?

Independentemente do tamanho ou tempo de funcionamento da sua UEL, o primeiro passo antes de começar mais um ciclo de atividade é realizar um bom planejamento, ele colabora com a visualização do que esperamos para o ciclo e evidenciamos as necessidades que precisam ser atendidas.

De forma simples, podemos dizer que um planejamento serve como uma espécie de roteiro, que traz de forma clara onde se quer chegar, quais os caminhos serão percorridos, quais os métodos serão utilizados e demais ações a serem realizadas em determinado período de tempo.

Para elaborar um planejamento existem várias metodologias e ferramentas muito eficientes e pensando nisso, sugerimos a UEL a organização de um planejamento com foco em ações de mobilização de recursos, por meio da construção de um plano que apresente diagnóstico local, metas, projetos, como comunicar e por fim, como prestar contas.

A seguir, apresentaremos alguns passos que podem colaborar de maneira geral com processos de planejamento, com foco na construção de um Plano de Mobilização de Recursos.

2.1.1. Diagnóstico - Conhecendo a realidade mais a fundo e identificando novas possibilidades

Um bom diagnóstico é decisivo para o sucesso de qualquer projeto, com ele podemos fazer a leitura da realidade que estamos inseridos, melhor compreendendo quais necessidades se apresentam e quais precisam de respostas ou soluções.

2.1.2. Análise da situação atual

2.1.2.1 - Recursos Humanos

Ha quantos anos a UEL está em funcionamento? Quantos associados estão vinculados? – quantos jovens e quantos adultos, como estão distribuídos os jovens e escotistas por ramo e seção, como estão organizados os voluntários (adultos) nas funções da UEL.

A UEL tem membros isentos? Quanto eles representam em percentual?

Qual o número de pessoas com vínculos indiretos que fazem parte da UEL? (ex: famílias, comunidade e outros).

Qual o impacto em se tratando da pandemia em relação aos recursos humanos?

2.1.2.2 - Recursos Financeiros e Materiais

Qual a principal fonte de receita? (contribuições mensais, ações de arrecadação, doações, outros)

Quais as principais despesas?

Existe fundo reserva para resposta a emergências?

São realizadas ações de mobilização de recursos durante o ano, se sim, quais?

A UEL precisa adquirir recursos materiais no próximo ano?

A UEL sofreu impactos financeiros decorrentes da pandemia? Se sim, quais os principais pontos de atenção para recuperação?

2.1.2.3 - Cultura de Doações/Participação

Qual o nível de engajamento de famílias e comunidade na UEL?

Existe adesão nas ações de mobilização captação de recursos?

Qual o resultado financeiro das últimas ações de mobilização de recursos?

Houveram planejamentos prévios para as últimas de mobilização de recursos?

Quantos pessoas não escoteiras foram atingidas ou contribuíram com as ações?

Recebemos doações e patrocínios nos últimos anos?

Como se comportaram os doadores no período da pandemia? Foram realizadas ações de mobilização de recursos no período?

As perguntas acima listadas são um ponto de partida a diversas outras que podem relacionar-se a realidade local, o principal nesse ponto é construir uma visualização completa dos principais aspectos relacionados ao funcionamento da Unidade Escoteira Local e pontos de atenção para sua reorganização ou fortalecimento.

A soma dessas respostas resulta no diagnóstico da UEL e a partir dele é possível ter bases para desenvolver propostas de mobilização de recursos e novas iniciativas que dialogam com a realidade local, bem como, demonstra os recursos disponíveis internamente, sendo eles financeiros, humanos ou materiais.

2.2 ESTABELEÇA A ESTRATÉGIA - SAIBA ONDE QUER CHEGAR

É fundamental que as iniciativas de mobilização de recursos estejam alinhadas aos objetivos e planejamento da sua Unidade Escoteira e que se conecte com a Missão, Visão e Valores do Movimento Escoteiro.

Com o diagnóstico em mãos e conhecendo os objetivos da sua UEL é chegado o momento de construir a sua estratégia e plano de mobilização de recursos. Para isso é importante ter clareza dos seguintes pontos:

- Quais as necessidades em relação a mobilização de recursos? (quem eu quero aproximar, quais os objetivos estratégicos da UEL, quem pode ser aliado no momento de mobilizar recursos?)
- Para que é preciso recursos? (ex: pagamento de custos fixos, compra de insumos e realização de atividades das seções, pagamento de funcionários)
- Quanto é necessário captar para atingir o esperado?

Para auxiliar na construção etapa, consulte o **Por que mobilizar recursos?** disponível no Anexo 1 desse documento.

2.2.1 Defina Objetivos e Metas

Uma vez que se tem um entendimento do que precisa realizar, para isso lembre-se que os objetivos e metas precisam ser definidos de forma clara, que permitam que todos os envolvidos visualizem o caminho a ser percorrido.

Destacamos também que os objetivos deverão contribuir para resolver total ou parcialmente o problema ou necessidade que foram apresentados no momento de diagnóstico e desenvolvimento de ideias, como exemplo:

Arrecadar dinheiro para pagamento de contas fixas, tais como: aluguel, luz e energia.

O conjunto dos objetivos deve ser suficiente para obter uma solução para o problema ou necessidade que foi apresentada, exemplo:

- **Objetivo Geral:** Arrecadar dinheiro para pagamento de um ano de contas fixas.
- **Objetivos Específicos:** Realizar venda de produtos personalizados com a imagem da UEL; Criar sistema de vendas dos produtos; Contatar pontos comerciais da comunidade para colaborar com a comercialização; Outros.

Importante lembrar que ao construir objetivos e metas é fundamental a clareza e especificidade, não abrindo possibilidade para diferentes interpretações, também devem mensuráveis e estarem alinhados com a realidade da UEL e causa do movimento escoteiro, além de possuírem um prazo bem definido para sua realização.

Um plano de Mobilização de Recursos pode conter diversos projetos, e cada um deles pode atender a diferentes públicos e necessidades, considerando a diversificação de fontes, para isso traçar um plano de metas é fundamental, para compreender onde queremos chegar com cada ação proposta.

No anexo 1 - **MODELO DE PLANO DE MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS** é possível encontrar o modelo de planilha que colabora com a organização dessa etapa



Foto: Tatiele Duarte

2.2.2 Diversificando Fontes

A diversificação de recursos deve estar prevista no planejamento, pois isso garante a sustentabilidade financeira e o atendimento a diferentes objetivos.

A UEL pode determinar em cada ciclo quais serão as fontes de financiamento escolhidas, exemplo: atividade especial de alimentação (dia do hot dog), prospecção de patrocínio e inscrições em editais. Lembrando que tudo deve estar de acordo com o planejamento e o propósito do Movimento Escoteiro e alinhados aos objetivos da UEL.

2.2.3 Definindo o como fazer!

Após a definição dos objetivos e metas, é chegado o momento de indicarmos o como cada uma das ações será realizada e quais os recursos necessários para que tudo aconteça da forma esperada, para isso, alguns passos devem ser seguidos e organizados, sendo:

2.2.4 Identificação dos recursos necessários

Identifique talentos e potenciais entre os adultos voluntários da sua UEL para participar em cada uma das ações propostas, a definição de um coordenador ou grupo de coordenadores pode auxiliar no bom desenvolvimento e atenção a todos os pontos que compõem as iniciativas.

Também é preciso mapear que demais recursos materiais ou físicos são necessários, para que tudo possa ser providenciado com a devida antecedência e sem gerar impactos ou crises no decorrer da ação.

Exemplo

Para a ação de relacionamento com parceiros, onde convidamos o representante da empresa para conhecer o grupo escoteiro identificamos a necessidade dos seguintes recursos:

- Recursos Físicos: Espaço para recepção dos convidados
- Recursos Humanos: 2 representantes da UEL
- Recursos Materiais: Projetor, Mesa, Cadeiras, Café e Água

2.2.5 Cronograma

Um cronograma bem elaborado é uma das chaves para o sucesso de qualquer projeto, nesse ponto cada uma das ações é identificada cada uma das datas de entrega, bem como, seus responsáveis.

Exemplo

Lançamento de Campanha de Crowdfunding para arrecadar recursos para reforma da sede da UEL.

Ação	Data de Entrega	Responsável
Construção do Projeto	01/01	Diretoria
Apresentação do Projeto	05/01	Diretoria
Escolha da plataforma de Crowdfunding	06/01	Diretoria Financeira
Inserir projeto na plataforma	07/01	Secretaria
Elaborar plano de comunicação e divulgação	10/01	Diretoria de Comunicação

Devem ser inseridas no cronograma todas as ações que compõem o projeto, sendo elas grandes ou não, o cronograma colabora com a visualização das etapas que devem ser cumpridas e a divisão de responsabilidades.

2.2.6 Comunicando as Iniciativas

A comunicação é um dos principais elementos para o sucesso de um projeto ou ação, e a elaboração de um bom plano possibilita tomada de decisões seguras e assertivas para alcançar objetivos e metas pré-definidas no plano de Mobilização de Recursos. Para construção é importante se atentar aos seguintes pontos:

2.2.6.1 Planejamento

Voltado para a definição e descrição da Unidade Escoteira Local. Depois de uma análise de ambiente (diagnóstico) onde são estabelecidos público-alvo, posicionamento, objetivos e metas, marca e estratégia.

Nessa etapa deve-se listar o que a UEL deseja comunicar, transmitir e divulgar. Além de estabelecer metas, e objetivos alcançáveis com o plano de comunicação. Após esses pontos estabelecidos chegou a hora de planejar as ações que serão realizadas para alcançar os resultados esperados.

Um ponto importante no planejamento do plano de comunicação é a segmentação do público, será preciso entender quais são os seus valores, suas dores, como ajudar e qual a melhor forma de alcança-los.

Perguntas para inspirar a construção dessa etapa: Quais as estratégias serão utilizadas? Quais redes sociais farão parte do plano? Qual a identidade visual da campanha? Qual o público-alvo? Como atingir meu público?

2.2.6.2 Implementação

Na implementação executa-se as estratégias do planejamento, colocando-as em prática, para isso é essencial a definição do cronograma também para as ações de comunicação.

Antes do lançamento do plano de comunicação é importante fazer testes com grupos menores para verificar os resultados, dessa forma se algo não sair como planejado, será possível fazer ajustes no planejamento antes do lançamento do plano de comunicação.

2.2.6.3 Avaliação

O monitoramento dos resultados não deve ser feito apenas ao fim do plano de comunicação, mas sim ao longo de todo o processo. A avaliação constante de como as ações estão sendo recebidas pelo público ajudam no sucesso do plano.

Caso alguma etapa não tenha saído com o desempenho desejado, não é tarde para adaptar, interromper ou até mesmo melhorá-la para atender os objetivos estabelecidos no plano.

2.2.6.4 Rede de contatos

Estabeleça uma rede de contatos, converse com voluntários, responsáveis e comunidade, peça indicações, estabeleça contatos, é comprovado que uma das formas mais efetivas para mobilizar recursos é um bom relacionamento e contato que surgem a partir do nosso ciclo de contatos.

Na etapa de planejamento do plano de comunicação é importante dar atenção a rede de contatos já existente, ou até mesmo criar um fluxo para iniciar a comunicação com novos possíveis parceiros, voluntários e empresas.

Após ter a rede de contatos estabelecida, lembre-se de sempre realizar a gestão desse relacionamento, nunca deixar esse contato ou essa empresa sem receber informações importantes da UEL, sobre os trabalhos realizados ou até mesmo convites para eventos e ações a serem realizadas. É importante ressaltar que cada público exige uma gestão de relacionamento diferente, então estabeleça em seu plano com quem deseja falar e como abordar cada público, dessa forma obtém-se o êxito na comunicação com sua rede de contatos.

2.2.7 Planejamento Financeiro e Prestação Contas

A atividade de planejamento financeiro e prestação de contas é fundamental para a Unidade Escoteira, afinal, é preciso demonstrar para os seus contribuintes e doadores, o que foi feito com o dinheiro recebido. Mas isso deve ser feito de maneira organizada, transparente e que atenda aos prazos estabelecidos em estatutos e regulamentos da UEB e da sua Unidade Escoteira, bem como, os estabelecidos no processo de planejamento.

São nas assembleias que também são demonstrados os resultados de todas as informações que envolvem a gestão do grupo, e devem ter uma administração participativa, e transparente.

A assembleia de grupo, definido no estatuto da UEB como órgão máximo, normativo e deliberativo da Unidade Escoteira, é, portanto, o órgão que decide sobre os pontos importantes da vida da UEL, aprova a sua gestão administrativa, financeira e técnica, bem como elege a Diretoria e a Comissão Fiscal, a quem delega poderes para condução do dia a dia da associação.

Mas qual a importância da prestação de contas e realizar um planejamento financeiro?

Toda Unidade Escoteira deve respeitar o princípio da transparência em todas as suas ações, essa prática é ainda mais relevante visto que, só é possível operar as atividades em uma UEL mediante contribuições, doações ou patrocínios.

Portanto, caso uma Unidade Escoteira não consiga fazer uma prestação de contas adequada, as consequências podem gerar impactos na confiabilidade dos doadores e financiadores, bem como em fins de contabilidade e segurança financeira.

Agora que esclarecemos a importância da prestação de contas para as Unidades Escoteiras, o próximo passo é demonstrarmos na prática como prestar contas, a partir de algumas dicas e pontos importantes de serem observados:

Planejamento Financeiro - Orçamentos

A partir do momento que a Unidade Escoteira capta recursos para as suas atividades, ela precisa destinar esse valor de acordo do que foi estabelecido no planejamento. Ou seja, existem limites para serem gastos com material de escritório, equipamentos, manutenções e outras despesas.

Os responsáveis precisam elaborar um orçamento, a fim de melhor compreender o quanto pode ser gasto em cada uma das ações, organizando-as por tipo de despesa.

Separe as contas por Centros de Custo

Essa é uma ferramenta que facilita o agrupamento de despesas e receitas, de modo que proporciona uma análise efetiva de operação de todas ações realizadas na UEL.

Administrar o dinheiro recebido de forma organizada por meio de centro de custos, facilita identificar cada transação realizada para determinado projeto, dentro de cada ação. Isso porque o dinheiro pode ter vindo de uma única fonte, mas a sua distribuição pode ser multiforme (utilização em diferentes projetos).

Acompanhamento das despesas

Geralmente uma Unidade Escoteira projeta seu orçamento para 12 meses, contemplando o ano fiscal de janeiro a dezembro, sendo que as análises dos resultados precisam ser feitas mensalmente.

O acompanhamento das contas deve ser comparado ao orçamento periodicamente, evitando o descontrole das despesas. Isso é fundamental para que a administração como um todo fiscalize se o orçamento elaborado está sendo implantado corretamente.

Tenha um sistema de gestão

Um bom sistema de gestão financeira oferece agilidade para o registro de todas as informações pertinentes as transações financeiras, como os destinos de recursos para compras, pagamento de fornecedores e materiais e o acompanhamento de entradas e saídas da Unidade Escoteira.

A UEB disponibiliza o sistema Paxtu como uma ferramenta de gestão administrativa que contém um modulo financeiro, o programa é voltado para os responsáveis pela administração de informações das Unidades Escoteiras, são os diretores, escotistas e voluntários da área de gestão.

De acordo com o nível de acesso definido pelo Diretor Presidente os usuários podem, fazer alterações, inclusões, exclusões e consultas.

Transparência e divulgação

A prestação de contas aos mantenedores da Unidade Escoteira, bem como seus patrocinadores e doadores, devem ser realizadas de forma transparente e clara, de modo compreensível e acessível, tomando todos os cuidados para que haja a comunicação antecipada a fim de que eventuais dúvidas sejam sanadas pelos responsáveis.

As convocações para Assembleias devem ser efetuadas com pelo menos 15 dias de antecedência da data da reunião. As convocações podem ser enviadas, por e-mail, divulgada pelas mídias sociais oficiais das UEL's. O Estatuto do Grupo deve regulamentar o assunto, desde que em conformidade com o estatuto da UEB.

Prestação de contas para Parceiros/ Financiadores/ Doadores

Prestações de contas para parceiros, financiadores e doadores externos seguem o mesmo princípio de transparência, no entanto é necessário que sejam considerados elementos e ferramentas para dar visibilidade as ações realizadas para além da clareza das contas.

Peças tais como, gravação de vídeos, dossiê de fotos, coletas de depoimentos que demonstrem o impacto e relevância da doação são importantes aliados para visualização da importância da doação recebida. Use a criatividade e explore o que a sua UEL tem de melhor!

É importante considerar o processo de prestação de contas como uma estratégia de relacionamento e fortalecimento de vínculos com a rede de contatos e doadores que colaboram direta ou indiretamente com o desenvolvimento da Unidade Escoteira Local.

COMO MOBILIZAR RECURSOS

Com o objetivo de auxiliar as Unidades Escoteiras, separamos ideias que podem inspirar e contribuir com a sustentabilidade da sua Unidade Escoteira por meio de ações de Mobilização de Recursos.

As estratégias a seguir são algumas dicas e instruções que podem auxiliar na organização de ações de mobilização de recursos que podem ser adaptados em momento em que são necessários cuidados decorrentes da pandemia do Coronavírus.

3.1 CAPTAÇÃO DE APOIADORES

O fomento de parcerias estratégicas se apresenta como um importante caminho para levar o escotismo ainda mais longe e torna-lo cada vez mais conhecido, para tanto é importante melhor compreender algumas premissas que permeiam esse tipo de relacionamento.

Somos uma organização sem fins lucrativos com finalidade educativa, que tem como seu principal público alvo crianças, adolescentes e jovens, dessa forma são essenciais cuidados com marcas e parceiros aos quais nos vinculamos, por isso, antes de criar qualquer tipo de ação é necessário entender se a marca/parceiro se aproxima do que acreditamos enquanto missão e valores.

Dessa forma, buscar parceiros que dialoguem com valores que acreditamos enquanto instituição tendem a ser um bom caminho para o sucesso, é importante pesquisar o seu histórico, demais parcerias realizadas, causas que apoiam e outros fatores que indiquem ser “confiável”.

Parcerias podem ter diferentes características, podendo ser: Comercial ou Institucional. Para ambas a principal premissa é o estabelecimento de uma relação de “ganha-ganha” onde os dois lados saem beneficiados da relação, para que isso se estabeleça de forma bastante clara, sugerimos a organização de um bom plano, que deixe clara a intenção e compromissos de ambas as partes, a seguir algumas dicas de como isso pode ser organizado.



Foto: Alexandre Araújo

3.1.1 Plano de Parceria

Para organização de plano/estratégia de contato com parceiros estratégicos o primeiro passo é traçar um retrato da situação da UEL (diagnóstico) e o que se espera quando falamos no estabelecimento desse tipo de parceria – Quais as necessidades que esperam ser respondidas? O que queremos dos parceiros? Um cuidadoso diagnóstico ajuda a desenhar o melhor caminho para contatar apoiadores.

O plano é um documento que descreve os objetivos e metas e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo riscos e as incertezas. A fim de definir atividades que devem ser realizadas, definir os responsáveis por desenvolver cada uma delas e acompanhar o andamento de tudo como foi planejado.

3.1.2 Análise de mercado e potenciais financiadores

Analisar o mercado e demais organizações é fundamental, pois possibilita a melhor visualização de potencialidades tendo em vista o fomento de parcerias, além de colaborar com a definição do público-alvo e como chegar até ele da melhor maneira, a fim de traçar estratégia assertiva em suas ações para conquistar os objetivos estabelecidos.

Depois de traçar o perfil de quem deseja atingir é importante pensar no posicionamento e como apresentar-se, é o momento de trazer com clareza sua intenção – “Como quer ser visto? Porque vincular-se e ser parceiro dos Escoteiros do Brasil”

As informações coletadas vão traçar um retrato para indicar se está indo na direção que deseja. Além de dar um norte de ações para alcançar os objetivos.

3.2.2.1 Plano operacional

O plano operacional descreve como a instituição está estruturada e o que se espera da parceria, trazendo detalhadamente o que cada uma das partes tem por obrigação e indica-se os resultados esperados no estabelecimento da parceria.

Nessa etapa é importante entender a capacidade da UEL, para que possa honrar com o proposto no momento do fomento da parceria. É essencial se comprometer apenas com o viável identificado no momento do diagnóstico.

3.1.3 Plano Financeiro

No plano financeiro deve conter, basicamente, as estimativas de custos iniciais, despesas e receitas, de capital de giro e fluxo de caixa.

Apresente cada item com detalhes, etapa por etapa, para oferecer um panorama geral, com objetivo de evitar desperdícios e otimizar as rotinas.

3.1.4 Avaliação do plano de parceria

Após finalizar o plano de negócio chegou a hora de avaliar cada detalhe e colocar as ações em prática. Lembre-se que é uma ferramenta de gestão e deve ser revisado periodicamente.

Tendo em vista os passos acima propostos, sugerimos modelo de apresentação da UEL para parceiros com informações gerais do Movimento Escoteiro, que pode ser encontrado no Anexo 2 – MODELO DE APRESENTAÇÃO PARA PARCEIROS

3.2 CAPTAÇÃO VIA EDITAIS

Uma oportunidade para financiar projetos que tenham impacto social, são geralmente encontradas por meio de editais.

Diferentes financiadores (públicos ou privados) aplicam seus recursos em projetos com objetivos claros de resultado e impacto em certo período e público alvo e possuem as regras de como e quem pode participar da concorrência e acessar os recursos disponibilizados.

Editais destacam geralmente com temas que convergem com o propósito do Movimento Escoteiro, assim, a sua Unidade Escoteira pode apresentar projetos e concorrer aos financiamentos.

Seguem algumas boas práticas para a captação de recursos via editais.

- Leia atentamente o regulamento do edital, e somente se inscreva se a proposta estiver de acordo com os propósitos do Movimento Escoteiro e dentro da realidade para execução da UEL.
- As obrigações fiscais e estatutárias devem estar sempre em dia, além dos demais documentos que o edital solicitar.
- Dívida com toda a Diretoria a construção da proposta a fim de entender exatamente o que é viável para a sua UEL executar, para não correr o risco de propor algo que não consiga executar posteriormente.
- Se seu projeto foi escolhido, durante a execução do mesmo, monitore sempre os indicadores escolhidos e preveja a avaliação do projeto.
- Tenha os projetos organizados em um Banco de Projetos que poderão ser utilizados em editais pertinentes.

No anexo 3 – **LISTA DE SITES PARA BUSCA DE EDITAIS** podem ser encontrados links dos sites que reúnem oportunidades de editais.

3.3 CROWDFUNDING OU FINANCIAMENTO COLETIVO

Esse modelo de captação é popularmente conhecido por “vaquinhas online”, organizado por meio de plataformas colaborativas, em que várias pessoas contribuem para um ou mais projetos com o qual se identificam, ajudando a financiá-lo, não há um valor fixo, cada um colabora com a quantia que deseja. Essa estratégia é baseada na economia colaborativa, que tem como fundamento a premissa de que juntos todos podem conquistar seus objetivos. Trata-se do chamado crowdfunding, ou financiamento coletivo.

Para que a sua UEL se beneficie desta forma de arrecadação é muito fácil. É só escolher uma plataforma que oferece esse modelo de financiamento, criar a sua campanha de crowdfunding, defender o seu projeto social ou a sua causa e divulgar a campanha.



Foto: Fernando Ariotti

Há várias formas de participar desse tipo de captação, como ,por exemplo:

Arrecadar doações para viabilizar ações humanitárias e de solidariedade;

Apoio financeiro para o pagamento de despesas operacionais da UEL;

Arrecadar recursos financeiros para a compra de materiais, equipamentos, entre outros itens a serem utilizados pelas UELs.

3.4 BAZARES

Uma opção muito utilizada no Movimento Escoteiro, além de ser uma ótima fonte de recursos financeiros é também uma oportunidade para integrar os Pais, apoiadores, comunidades, e os jovens da UEL.

Artigos usados

Que tal montar um brechó ou um bazar de artigos usados?

Reúna os membros da sua UEL que doem roupas, calçados, acessórios e outros artigos usados, mas que estejam em boas condições. Até mesmo móveis, eletrodomésticos e utensílios de cozinha que não têm mais utilidade para alguns podem muito bem servir para outros, além de ser uma opção que defende princípios de sustentabilidade e uso responsável de recursos.

Produtos Artesanais

Nada melhor do que reunir pessoas que possuem habilidades para o artesanato e produzir produtos que tragam recursos para dentro da sua UEL.

Entre os associados, sempre tem aquelas pessoas que confeccionam itens de forma artesanal, podem ser toalhas bordadas, peças em crochê, chinelos decorados, panos de prato pintados, confecção de máscaras, kits de higiene pessoal ou de cozinhas.

Os bazares também podem ser realizados de forma online, para essa modalidade sugerimos a organização de um catálogo dos produtos disponíveis e estratégias para pagamento, o catálogo pode ser disponibilizado por canais tais como WhatsApp ou mesmo redes sociais.

Aproveite essa ação para fazer parcerias, além de revender esses itens em sua UEL, vocês apoiam os Pais e Responsáveis que são pequenos empreendedores.

3.5 KITS E PRODUTOS PERSONALIZADOS

Outra opção interessante para as UELs é criar kits e produtos personalizados da sua UEL.

Podendo ser vendidos individualmente ou mesmo com vendas casadas vinculadas as contribuições mensais ou mesmo venda de ingressos de ações especiais.

Com o objetivo de incentivar os associados, podemos citar como exemplo, criar campanhas de incentivo de novos registros, aquisição de produtos ofertados na UEL ou uma forma de reconhecer os contribuintes pontuais.

Produtos como garrafinhas de água para uso individual, máscaras, frascos de álcool gel, Kit de Higiene pessoal, são alguns produtos que podem ser oferecidos e tornarem-se ainda mais atrativos se personalizados.

Importante: A utilização da logomarca dos Escoteiros do Brasil deve ser feita de acordo com as diretrizes do Manual de Identidade Visual. Assim podemos nos certificar de que a mensagem que passamos será a mesma onde estivermos.

Acesse o MIV em: https://www.escoteiros.org.br/arquivos/marca/manual_de_identidade_visual.pdf

Produtos personalizados da UEL remetem a lembrança constante da mesma, costumam ser úteis e parte da rotina de quem os adquire ou ganha. Apresentamos alguns exemplos que podem ser utilizados na UEL ou servir como inspirações:

- Os associados que realizarem o pagamento da mensalidade até uma data estipulada pela Diretoria, ganha uma garrafinha de água personalizada com a logo da UEL.
- Campanha de incentivo para se tornar um novo associado, quem realizar o registro anual e ainda efetivar o pagamento da primeira mensalidade, ganha um Kit da UEL personalizado, pode ser máscara, garrafa de água e um frasco de álcool portátil.

- Na compra da camiseta da UEL, o associado ainda leva uma “sacochila” personalizada.
- Antes de buscar empresas que façam esses tipos de produtos, procure saber se dentro da sua UEL há responsáveis que produzam algum desses itens e proponha parceria, por exemplo, com confecção de máscaras.
- Pode criar campanhas sazonais, ou seja, para momentos especiais. Ofereça kits e produtos personalizados específicos para quem fizer a inscrição em atividades como Dia do Amigo.
- Ofertar produtos personalizados, para dias comemorativos, como o dia o Dia das Mães.

E não esqueça, planejar, orçar e comunicar são estratégias que devem acompanhar sempre qualquer ação.

3.6 VENDA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

Essa pode também ser uma ótima opção para pequenos projetos financeiros de incentivo para o caixa de patrulha.

Quando falamos em arrecadar dinheiro, a primeira ideia que vem à cabeça e fazer coisas relacionadas a alimentação para venda, e sem dúvida, é uma estratégia que se mostra bastante eficaz e popular entre todos.

Descubra, na sua UEL quem possui facilidade com a cozinha ou que tenha facilidade no contato com fornecedores, reúna esse grupo, desenvolva um projeto, monte cardápios, plano de venda e controle e fortaleça a ação da tão conhecida Cantina das UEL.

Importante: No momento da pandemia é importante destacar que itens embalados ou industrializados geram facilidade no manuseio e distribuição, mantendo as regras de higienização e distanciamento.

3.6.1 Os cuidados com a manipulação de alimentos

Atentar-se a boas práticas de segurança alimentar nos processos é primordial, significa garantir a correta higienização tanto do manipulador de alimentos, não só porque é importante zelar pela saúde e cuidados daqueles que irão consumi-los, mas também em respeito ao exigido pelas determinações da

Anvisa, onde se reforça os cuidados que se deve ter na fabricação e manipulação de alimentos durante a pandemia do Covid-19.

Todos os procedimentos relacionados as Boas Práticas são relevantes para garantia da segurança sanitária de alimentos e produtos relacionados. Abaixo segue o link para acessar todas as informações e notas técnicas da Anvisa que devem ser utilizadas como documento norteador das atividades.

<https://www.gov.br/anvisa/pt-br/assuntos/paf/coronavirus/arquivos/arquivos-regulamentos/6993json-file-1>

<https://www.gov.br/anvisa/pt-br/assuntos/paf/coronavirus/arquivos/arquivos-regulamentos/6992json-file-1>

A seguir algumas sugestões de itens e opções que podem colaborar em projetos de mobilização de recursos por meio de venda de produtos alimentícios

Doces/Salgados: considere variedades e teste alguns produtos, com o passar do tempo identifique a preferência dos compradores e invista nos itens mais procurados.

3.7 PROJETOS ESPECIAIS DE ALIMENTAÇÃO

A UEL pode, por exemplo, organizar o “dia do hot dog”, “dia da pizza” que são lanches baratos e muito apreciados em todos os lugares, pode vender qualquer tipo de lanche: x-salada, lanche natural, misto quente e muito mais!

Reúna alguns familiares e adultos voluntários saibam preparar os salgadinhos e mão na massa! Assim como os doces, a dica é produzir os mais variados tipos de salgados e assados: coxinha, esfiha, rissoles, empada, pastel, quibe e muito mais!

Espetinhos

Os espetinhos são fáceis de fazer e podem ser vendidos a preços baixos. Em bairros populares, costumam fazer um enorme sucesso!

Por isso, encontre alguém que se disponha a ser o churrasqueiro, junte os voluntários para preparar as carnes e coloque essa ideia em prática!

Comidas Típicas de Região

Não podemos deixar de colocar as mais populares culinárias de cada região, por exemplo, o Churrasco, Feijoada, Arroz com Pequi, Maniçoba, Baião de Dois e por aí vai. Assim como na dica anterior, junte alguns adultos voluntários, envolvam jovens do movimento para auxiliar e faça uma divisão de tarefas: enquanto uns preparam as embalagens de entrega desses alimentos, outros lavam a louça, outros ainda ficam responsáveis pela venda dos pratos e tantas outras coisas que forem necessárias.

Uma dica valiosa, é vender os cupons com uma boa antecedência. Assim, é menos provável que ocorram desperdícios ou sobras de alimentos.

3.8 EMBALAGENS

Com a crescente demanda de pedidos em formato delivery ou retiradas, devido ao isolamento social, trouxe para todos que vendem algum produto, uma preocupação importante com as embalagens principalmente visto pelo consumidor.

As embalagens personalizadas, em conjunto com o produto armazenado de forma adequada e a experiência que o consumidor pode ter, traz um diferencial para fidelizar e chamar atenção para a sua ação. Para te ajudar entender qual o modelo ideal de embalagem para o seu projeto, vamos trazer algumas ideias para agregar segurança e qualidade.

Embalagem para transporte

Feita com material resistente, ela diminui os possíveis danos gerados durante o transporte, garantindo que seu produto chegue ao consumidor da mesma forma que foi embalado.

Embalagem basculante

A Embalagem Basculante serve muito bem ao propósito de pedidos para retirada ou um serviço de entrega mais cuidadoso, é possível escolher diversos tamanhos para atender a diferentes necessidades.

Embalagem Sacola

Com ela, você transporta seu produto em segurança, pois além de ser uma embalagem, também é sacola. Essa opção é muito versátil e agrega valor ao seu produto, se possível, faça a opção em modelo papel ou papelão, além de ser linda ajuda o meio ambiente. Vale mencionar, ainda, que essa matéria-prima é 100% reciclável e biodegradável.

3.9 FORMAS DE ENTREGA

Sistema Delivery | serviço de entrega a domicilio

Utilizado mais fortemente no período que estamos enfrentando, principalmente devido as recomendações de isolamento social feita por órgãos internacionais como a Organização Mundial da Saúde, que nos levou a tomar medidas restritivas para o enfrentamento da crise do coronavírus no Brasil.

Um formato muito utilizado quando se consegue a colaboração de adultos voluntários que se disponham a realizar entrega dos seus itens através de moto, bicicleta ou até mesmo de carro.

Mas atenção nessas dicas!

Alguns cuidados são necessários, é muito importante disponibilizar álcool em gel ou líquido acima de 70% para o entregador poder higienizar suas mãos durante as entregas;

Recomendar ao entregador que ele faça o menor contato possível com os clientes, para garantir a segurança de todos;

Se possível, incentivar que os consumidores realizem os pagamentos de forma online. E uma boa forma de fazer isso, e dando um desconto para quem realizar o pagamento nessa modalidade.

Para passar segurança ao pessoal que está comprando os seus produtos, divulgue que vocês estão tomando todos esses cuidados.



Foto: Fernando Ariotti

Drive-thru | serviço de entrega no carro

Esse tipo de modalidade está sendo utilizado já por muitas UELs, é muito comum em redes de fast food, no qual o cliente vai até o local com o veículo e, sem sair dele, faz e retira o pedido para levar embora.

Nesse caso, o local precisa ter um espaço para que os carros possam ficar em fila, enquanto um responsável fica disponível para anotar e entregar os pedidos. Melhor ainda se o pedido puder ser realizado pelo WhatsApp e apenas fazer a retirada no horário combinado

Nesse estilo de atendimento, é preciso uma equipe rápida e preparada, para não ficar uma fila enorme de veículos. Além disso, o drive-thru é econômico para venda de alimentos, já que o consumidor vai até o local para retirar o seu pedido.

Take Away

O take Away é a melhor alternativa para lugares pequenos, ideal para UELs que não possuem um espaço físico fixo, ou seja, geralmente são feitos na cozinha de casa.

Como funciona? O consumidor faz o pedido, que pode ser por telefone ou WhatsApp, e a entrega é feita, normalmente, em um balcão específico. A comida é consumida em outro local.

Para isso, é necessário embalagens de viagens e uma pessoa que faça a separação e rotulagem, assim tudo fica organizado e sem erros na hora da entrega.

Como o consumidor vai até o local para retirar, esse serviço sai mais em conta, já que não precisa de motoboy. Porém, é preciso que o preparo seja mais rápido que o de delivery, já que o consumidor está no local aguardando, ou pelo menos que seja combinado um horário aproximado para a retirada do produto.

FORNECEDORES

Saber realizar uma pesquisa de bons fornecedores para fechar parcerias confiáveis, pode trazer relações saudáveis, segurança e otimização para o seu projeto.

Uma das maiores vantagens de trabalhar com bons fornecedores é garantir que a sua UEL trabalhará com produtos de qualidade e preços diferenciados, sejam eles para consumo próprio, para brindes ou para venda.

1 - Faça uma pesquisa online

Consulte o google e nas redes sociais para ler relatos de outras pessoas.

Ao procurar por um item específico você pode encontrar muitas empresas, neste caso o ideal é ter calma e refinar a sua pesquisa.

A internet é uma ótima aliada para encontrar e escolher os melhores fornecedores, sejam eles fabricantes de produtos ou prestadores de serviço.

2 - Peça indicação de profissionais da área

Conversar com profissionais experientes da sua área de atuação o ajudará a agregar mais conhecimento sobre os processos do segmento.



Foto: Gabriel Maçã

OPÇÕES DE PAGAMENTO

Oferecer formas de pagamento diversificada para atender seus associados e atender o público externo em uma eventual ação de captação, beneficia a UEL, os responsáveis financeiros dos jovens, e incentiva o consumo da cantina por exemplo.

Assim como em qualquer tomada de decisão da sua UEL, é necessário saber equilibrar as vantagens percebidas na prestação de serviço ou da venda de produtos sabendo atender as expectativas e benefícios oferecidos para o seu público.

Compare os meios de pagamento que a sua UEL pode oferecer e descubra já os pontos principais de cada um deles. Mas, desde já, precisamos ressaltar a importância do entendimento de que um pagamento facilitado para o seu público tem influência direta nas decisões estratégicas em relação aos custos da sua Unidade Escoteira.



Foto: Gabriel Maçã

1 – Dinheiro

Embora seja cada vez menos comum, o pagamento em dinheiro, especialmente para pequenos valores, segue sendo uma forma simples e consciente de compra.

Sem a incidência de taxas de banco sobre contas ou cartões, o pagamento em dinheiro ainda parece, para muitos, a melhor forma de pagamento.

Mas não podemos deixar de mencionar que, tanto para o consumidor, quanto para quem está fornecendo o produto ou serviço pode ser um risco, em muitas regiões pode ser perigoso manter o dinheiro em caixa ou para quem circula portando valores.

2 – Cartões Débito

As formas de pagamento via cartão são as mais seguras da atualidade. Tanto por permitir que o seu público e a sua UEL se abo-nem de responsabilidade de circular portan-do dinheiro em espécie, quanto por ser uma forma de pagamento a vista.

Para a escolha dessa modalidade, é necessário que a sua UEL possua uma maquininha de cartão, que pode possuir mensalidade ou val-or de aquisição.

3 – Boleto Bancário

O Boleto bancário é uma forma de angariar aquele público que ainda não utiliza ou pre-ferem não utilizar o cartão de Crédito ou débi-to. Forma segura de receber o pagamento, pode ser uma ótima opção para adminis-trar o pagamento de mensalidade, ou outra prestação de serviço.

Nessa opção, a UEL precisa possuir uma con-ta bancária em um banco convencional ou realizar o cadastro em uma plataforma de emissão de boletos online.

4 – Cartão de Crédito

Pesquisas demonstram que o número de consumidores que utilizam essa forma de pagamento tem aumentando cada vez mais, e a expectativa é que continue a aumentar. O Cartão de Crédito beneficia o consumidor que deseja realizar a compra, normalmente para valores mais elevados, e não possui o dinheiro ainda, além de permitir parcelamen-to e que a compra seja realizada na hora.

O Cartão de Crédito é a forma mais segura de se receber o pagamento de forma parcelada pelos serviços prestados, e o motivo principal é que em caso de inadimplência, o banco é o responsável pela dívida, e a sua UEL fica livre dos tramites burocráticos e cobranças.

Um ponto a se pensar é a demora do retorno obtido com essa forma de pagamento, nor-malmente as empresas de cartões demoram até 30 dias para liberar esse valor, o que, para uma UEL com fluxo de caixa baixo, pode ser decisivo para o fechamento das contas.

Para qualquer uma das opções, o melhor é analisar ponto a ponto e verificar qual a mel-hor oportunidade para a sua Unidade Esco-teira.

Fique atento as taxas e prazos se a escolha for Débito, crédito ou boleto.

5 – Pix

Um novo meio de pagamento é o PIX. Ele chegou para ser um novo meio eletrônico de pagamento, rápido e instantâneo. Além de poder transferir dinheiro para outras pessoas, é possível também fazer pagamentos a esta-belecimentos usando esse novo modo.

Para cobrar ou pagar, basta escanear um QR Code ou informar sua chave Pix, que pode ser vinculada ao seu número de CPF, telefone celular ou endereço de e-mail.

GRUPO DE APOIADORES

Em um momento sensível que estamos passando por conta da pandemia COVID-19, vale lembrar que é de extrema importância que as Unidades Escoteiras contem com o apoio de uma rede de pessoas e prestativas, que desejam impulsionar, valorizar e fortalecer as Unidades Escoteiras.

Um exemplo desse grupo de apoiadores e que estão mais perto dos que imaginamos, é o Clube da Flor de Lis que sensibilizados, apoiam os projetos desenvolvidos nas UEL's.

O Clube da Flor de Lis é formado principalmente por Pais ou Responsáveis dos jovens, antigos escoteiros e outros associados.



Foto: Renato Silveira

REFERÊNCIAS

BOHN, Jandrei; MENEZES, Celso. Mobb. **Mobilização de recursos para grupos escoteiros**. Edição 1 - Escoteiros do Brasil. Disponível em <https://www.escoteiros.org.br/arquivos/mobilizacao_recursos/mobilizacao_de_recursos_para_grupos_escoteiros.pdf> Acesso em 19 fev.2021

PORTAL SEBRAE. Planejamento. Estratégia Empresarial. **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio**. Sebrae. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio>> Acesso em 19 fev.2021

SESC RIO. Sesc+Social. **Cartilha de Captação de Recursos**. Produzido por Sec Rio. Disponível em <<https://www.sescrio.org.br/noticias/assistencia/sesc-social-cartilha-de-captacao-de-recursos/>> Acesso em 19 fev.2021

ANEXOS

POR QUE MOBILIZAR RECURSOS?

MAPA MENTAL – RESUMINDO O PASSO A PASSO PARA MOBILIZAR RECURSOS

MODELO DE APRESENTAÇÃO PARA PARCEIROS

LISTA DE SITES PARA BUSCAS DE EDITAIS

Acesse os anexos [**CLICANDO AQUI**](#)