



# Cartaz de ideias para a campanha do calendário

**João Teixeira** | Secretário Executivo para a Gestão  
Mail:jteixeira@escutismo.pt  
Fotos: Manuel Joaquim

**O calendário do CNE é, inegavelmente, uma fonte de receita incontornável, a todos os níveis, particularmente nos agrupamentos, sobretudo naqueles que são mais criativos e mais esforçados na sua ação de angariação de fundos. Criatividade, alegria, empenho solidário na campanha são palavras-chave para este ano. Nunca o «im» do «impossível» esteve tão perto de ser chutado para tão longe.**



Este «cartaz de ideias para a venda do calendário» quer ajudar os agrupamentos a dinamizarem ações promocionais do calendário do CNE, procurando excelência na ação.

Ah! E ter o/a “Senhor/a Calendário”, no agrupamento, para coordenar e animar a campanha é uma boa ideia, já comprovada... Força! Boa angariação de fundos. Boas atividades.

## Calendários para quê? As 5 etapas do sucesso!

### Calendários para quê?

O calendário é um bom instrumento de divulgação do Escutismo e do CNE, e também de angariação de fundos financeiros. Vejamos as **5 etapas do sucesso**.

#### 1. Organizar a campanha

Escolher cuidadosamente os momentos, os locais de ação e o tipo de ação que decorrerá em cada local. Toda a campanha deve ter um princípio e um fim definidos. Diz a experiência de quem distribuiu muitos calendários que o segredo está mais na dinâmica criada do que na duração da campanha...

#### 2. Definir objetivos de campanha

A definição desta meta é um estímulo ao dinamismo da angariação de fundos, que pode ser acompanhado por prémios extra internos do agrupamento e/ou concorrer a prémios extra

do CNE, como o prémio «Agrupamento TopCalendário».

#### 3. Divulgar a campanha

Utilizar os meios de informação ao alcance do agrupamento: cartazes, panfletos, imprensa local, rádio local, SMS, e-mail, Facebook, Twitter...

#### 4. Criar o acontecimento e Agir

Saber demonstrar pela ação (exposições, espetáculos, serviços...) que merecemos ser apoiados. Ver as sugestões de ideias para ações promocionais abaixo.

#### 5. Encerrar a campanha e fazer o balanço

Esta é uma iniciativa para dar (muito) dinheiro aos agrupamentos. Ela deve permitir aliviar os encargos financeiros das famílias dos escuteiros, sobretudo dos mais carenciados (o Escutismo é para todos), e realizar ainda melhores atividades. Não esquecer o mote da campanha: «No stocks», nada de sobras (em tradução livre).

## Calendário do CNE: + Calendários = + fundos financeiros = Melhores atividades

### Ideias de ações promocionais

É muito mais simpático e criativo ter uma animação de rua, ou de espaço aberto, para apoiar a ação de passar o calendário do nosso lado para o lado de um(a) apoiante do CNE.

Aqui ficam algumas ideias, salvaguardando que certas situações poderão necessitar de uma licença específica:

#### • «Escuteiros-sanduíche»:

Os Exploradores revolucionam a freguesia, em patins, e divulgam o Escutismo com a venda de calendários.

#### • «Comboio de “calhambeques”»:

Com o apoio de colecionadores locais de viaturas antigas, o agrupamento pode organizar uma saída promocional com painéis alusivos ao Escutismo, percorrendo a freguesia e, eventualmente, os arredores.

#### • «Corrida contrarrelógio em andas»:

Os Pioneiros circulam em andas pela sua área de intervenção, convidando as pessoas a participarem numa corrida contrarrelógio, possibilitando a venda do calendário.

#### • «A quermesse-calendário»:

O agrupamento organiza uma quermesse-calendário, ao ar livre, no jardim da freguesia ou municipal, com “barraquinhas” várias: tiro ao arco, gincana de bicicletas, karaoke, informação sobre o Escutismo.

#### • «Autocarro com música»:

Autorizados pela empresa de transportes local, os Caminheiros mostram-se em várias carreiras com uma pequena orquestra.

#### Alternativa:

Disponer, a custo zero, de um autocarro

de passageiros (eventualmente da junta de freguesia ou do colégio local) e fazer um pequeno circuito turístico gratuito, convidando as pessoas e entrarem.

#### • «Os saltimbancos»:

Utilizando um atrelado de caixa aberta, os Lobitos, com os seus animadores, montam um castelo itinerante de marionetas sobre rodas, atuando em grandes espaços.

Por trás do castelo, uma exposição sobre o movimento e sobre o que a campanha do calendário pode contribuir para a educação dos escuteiros.

#### Locais para “boas oportunidades comerciais”

De certeza que o teu agrupamento já andou por estas paragens, mas pode acontecer que a outros não lhes tenha ocorrido sair do átrio da paróquia.

Uma vez mais, a experiência diz que são locais para “boas oportunidades comerciais”, pelo que vale a pena tentar...

Tudo isto sem esquecer que há paróquias que ainda não têm escuteiros, pelo que esta pode ser uma oportunidade de divulgação do movimento e de bons resultados financeiros.



### Aqui fica uma lista, não exaustiva, de locais tradicionalmente “amigos”:

- Centros comerciais
- Supermercados
- Ruas comerciais
- Ruas reservadas a peões
- Zonas de esplanadas, de cafés e restaurantes
- Jardins e zonas de lazer e passeio
- Saídas de fábricas e parques industriais
- Zonas de centros de empresas/escritórios
- Mercados e praças
- Feiras e mercados periódicos
- Festas populares
- Igrejas
- Estádios e recintos desportivos
- Cinemas e teatros
- Espetáculos e concertos
- Estações de comboios e metropolitano
- Terminais rodoviários
- Estações/áreas de serviço
- ...

escutismo

para uma **melhor**  
**comunidade**



De: Secretaria Nacional para a Gestão  
Para: Juntas Regionais, de Núcleo e Agrupamentos  
Assunto: **Calendário 2025 – Campanha aberta!**  
Data: 05/07/2024  
Ofício: 11-SNG-2024

Caros Dirigentes

As melhores saudações,

«**Escutismo: – Um Lugar para ti**» é o tema do calendário do CNE para 2025.

A partir de expressões típicas portuguesas, onde de uma forma mais engraçada e popular realçamos as características de cada um.

Assim, no Calendário de 2025 pretende-se transmitir que no Escutismo todas as aptidões e características que sobressaem em nós enquanto pessoas, são trabalhadas, valorizadas e ainda enriquecidas, reforçando que é um lugar para ti!

Esta campanha mantém as suas finalidades de mais de quatro décadas:

- Dotar o CNE, a todos os níveis, de recursos financeiros capazes de contribuir para uma prática escutista de maior qualidade;
- Atenuar o esforço financeiro das famílias dos escuteiros;
- Divulgar o Escutismo e o Corpo Nacional de Escutas de forma proactiva.

Com efeito, a campanha do calendário promove, a um tempo: *a solidariedade entre todos os níveis*, ao gerar os meios financeiros que suportam os Fundos de Apoio ao Escutismo Local; *o Escutismo e o CNE*, sendo uma oportunidade única de relações públicas; *um forte impacto nos agrupamentos*, por ser uma inquestionável oportunidade educativa – no âmbito de educação financeira – a ter em conta.

O valor final de cada calendário, embora tendo sofrido um aumento do valor de produção atendendo ao momento que vivemos e à subida galopante dos preços dos valores referentes à matéria-prima, neste caso do papel, deve ser respeitado de **2,00€** por calendário.

As condições de cedência às juntas regionais seguem a mesma lógica da anterior campanha. Queremos acreditar que elas irão proporcionar melhores condições para os agrupamentos se motivarem ao envolvimento, recolhendo a compensação financeira que daqui resulta.

Corpo Nacional de Escutas  
Rua D. Luís I, n.º34  
1200-152 Lisboa  
Portugal

Tel.: +351 218 427 020  
Fax: +351 218 427 039  
geral@escutismo.pt  
www.escutismo.pt



Em termos de **objetivos**, acreditamos ser possível fixar os seguintes:

- Envolver, pelo menos, **850 agrupamentos**;
- Chegar ao público, no mínimo, com **300.000 calendários**.

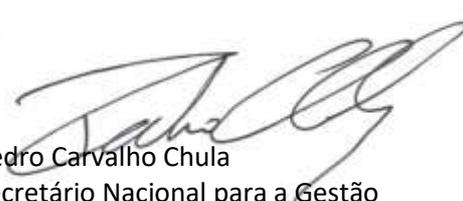
Quanto às ideias para ajudar à dinâmica da campanha, visando uma boa angariação de fundos e o envolvimento de mais agrupamentos na campanha, recomendamos a leitura da Flor de Lis de outubro de 2018, que reproduz o habitual documento por nós produzido:

<http://bit.ly/IdeiasCalendario>

Para qualquer esclarecimento ou informação complementar sobre esta campanha, devem contactar o Coordenador do DMF Nacional, Luís Lucas Lopes (Email: [llopes@escutismo.pt](mailto:llopes@escutismo.pt); Telefone: 218 461 945).

Contamos convosco!

Sempre Alerta para Servir



Pedro Carvalho Chula  
Secretário Nacional para a Gestão

*Anexos: os referidos*

REGIÃO	Efetivo Ano 2023	Efetivo Ano 2024	Objetivo 2025 = 5 por associado
<b>AÇORES</b>	3 267	3 234	16 170
<b>ALGARVE</b>	1 889	1 943	9 715
<b>AVEIRO</b>	3 006	2 994	14 970
<b>BEJA</b>	837	776	3 880
<b>BRAGA</b>	12 999	13 077	65 385
<b>BRAGANÇA-MIRANDA</b>	497	495	2 475
<b>COIMBRA</b>	3 687	3 695	18 475
<b>ÉVORA</b>	1 451	1 397	6 985
<b>GUARDA</b>	964	986	4 930
<b>LAMEGO</b>	497	534	2 670
<b>LEIRIA-FÁTIMA</b>	2 424	2 406	12 030
<b>LISBOA</b>	12 705	12 727	63 635
<b>MADEIRA</b>	885	878	4 390
<b>PORTALEGRE E CASTELO BRANCO</b>	1 102	1 067	5 335
<b>PORTO</b>	8 581	8 645	43 225
<b>SANTARÉM</b>	2 243	2 166	10 830
<b>SETÚBAL</b>	3 721	3 733	18 665
<b>VIANA CASTELO</b>	1 676	1 695	8 475
<b>VILA REAL</b>	1 117	1 129	5 645
<b>VISEU</b>	2 105	2 083	10 415
<b>MACAU (Agrupamento 341)</b>	74	75	375
<b>GENEVA (Agrupamento 1308)</b>	88	90	450
<b>ZURIQUE (Agrupamento 1386)</b>	54	47	235
<b>SERVIÇOS CENTRAIS</b>	52	52	260
<b>TOTAIS:</b>	<b>65 921</b>	<b>65 924</b>	<b>329 620</b>

# CAMPANHA DO CALENDÁRIO 2025

## CONDIÇÕES GERAIS – AGRUPAMENTOS

### 1. Enquadramento

A Campanha do Calendário é uma iniciativa de angariação de fundos, de âmbito nacional, do Corpo Nacional de Escutas (CNE).

### 2. Finalidades da Campanha do Calendário

**2.1.** Dotar o CNE, a todos os níveis, de recursos financeiros capazes de contribuir para uma prática escutista de maior qualidade.

**2.2.** Atenuar o esforço financeiro das famílias dos escuteiros.

**2.3.** Divulgar o Escutismo e o Corpo Nacional de Escutas de forma proativa.

### 3. Objetivos da Campanha do Calendário 2025

**3.1.** Chegar ao público, no mínimo, com 300.000 calendários.

**3.2.** Envolver mais de 850 agrupamentos na campanha.

**3.3.** Estimular a venda de, no mínimo, 5 calendários por associado.

### 4. Dever de solidariedade

Sendo esta iniciativa de âmbito nacional, para todo o CNE, em particular para os agrupamentos, têm estes o dever solidário de participar, envolvendo todos os seus escuteiros.

**5. Preço do calendário ao público**  
**O preço final ao público é €2,00.**

### 6. Preços de encomenda e cedências internos

**6.1.** Os valores de cedência dos Serviços Centrais às Juntas Regionais foram já indicados, não sendo aceites devoluções.

**6.2.** O preço de cedência aos núcleos e aos agrupamentos é determinado por cada Junta Regional ou pelo respetivo Conselho Regional, conforme procedimento regional em vigor.

### 7. Encomendas de calendários

**7.1.** As encomendas são feitas exclusivamente através das Juntas Regionais ou, nos casos aplicáveis, conforme procedimento regional, através das Juntas de Núcleo, utilizando o talão de encomenda anexo a esta circular.

**7.2.** Para uma melhor racionalização da contagem e expedição das encomendas, estas terão que ser feitas em múltiplos de 100 calendários (100, 200, 300, etc.).

### 8. Entrega de calendários

**8.1.** A entrega dos calendários será efetuada por ordem de chegada da encomenda.

**8.2.** Os calendários devem ser conferidos no ato de receção, sendo aceites reclamações, para mais ou para menos, apenas até cinco dias seguidos após a entrega.

## Prémio «Agrupamento TopCalendário»

### Enquadramento

O Prémio «Agrupamento TopCalendário» é uma iniciativa da Secretaria Nacional para a Gestão e é mais um incentivo para os agrupamentos serem ainda mais criativos e empenhados na Campanha do Calendário.

### Finalidades

As finalidades desta iniciativa são muito simples:

- 1) Estimular esta grande angariação de fundos;
- 2) Criar um fonte de receita extra dos agrupamentos.

### Condições de participação no concurso

- 1) Preencher o formulário anexo a esta circular e remetê-lo, até 15 de Dezembro de 2024, conforme indicado, para os Serviços Centrais;
- 2) O Prémio «Agrupamento TopCalendário» terá 20 vencedores;
- 3) Consideram-se calendários cedidos os adquiridos às respetivas Juntas Regionais ou de Núcleo.
- 4) Para se poder candidatar, o Agrupamento terá que cumprir cumulativamente os seguintes critérios:
  - ter uma encomenda mínima de 1.000 unidades;
  - cumprir a encomenda mínima de 5 calendários por elemento;

### Prémios

Os prémios serão atribuídos aos agrupamentos com maior rácio de calendários vendidos por elemento, desde que se verifiquem as condições descritas no ponto anterior.

## Tabela de bónus TopCalendário

Primeiro	1.000€
Segundo	950€
Terceiro	900€
Quarto	850€
Quinto	800€
Sexto	750€
Sétimo	700€
Oitavo	650€
Nono	600€
Décimo	550€
Décimo primeiro	50€
Décimo segundo	50€
Décimo terceiro	50€
Décimo quarto	50€
Décimo quinto	50€
Décimo sexto	50€
Décimo sétimo	50€
Décimo oitavo	50€
Décimo nono	50€
Vigésimo	50€

**Declaração sobre as cedências dos calendários**  
*Em papel timbrado do Agrupamento, assinado e carimbado*

**Declaração**

O Agrupamento nº \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ da paróquia de \_\_\_\_\_ declara que a quantidade de calendários na posse dos seus jovens membros é exclusiva do Corpo Nacional de Escutas e que todas as imagens neles contidas representam atividades dos escuteiros que se pretendem levar ao conhecimento do Cidadão comum.

Não respeitam, assim, tais calendários a bens abrangidos pelo artº 1º do Decreto-Lei 147/2003, de 11 de julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei 198/2012, de 24 de agosto e pela Lei 66-B/2012, de 31 de dezembro, visto a respetiva distribuição não ser decorrente do exercício de uma qualquer atividade económica prevista na alínea a) do art.º 2º do Código, não sendo, por conseguinte, o Agrupamento sujeito passivo do imposto por tal facto.

\_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2024

**O Chefe de Agrupamento**