

BOY SCOUTS OF AMERICA FECHA \_\_\_\_\_

Recibido en el centro de servicios del ayuntamiento. \_\_\_\_\_ (Fecha)

### SOLICITUD DE GANANCIA DE DINERO POR UNIDAD

No se requieren solicitudes para proyectos para ganar dinero coordinados por el consejo, como la venta de palomitas de maíz o la venta de entradas para espectáculos Scout.

(Estampa del concejal local)

Envíe esta solicitud al centro de servicios de su consejo al menos dos semanas antes de comprometerse con su proyecto para ganar dinero. Lea las ocho pautas al otro lado de este formulario. Ellos le ayudarán a responder las siguientes preguntas.

- Manada
- Tropa No. \_\_\_\_\_ Organización Charter \_\_\_\_\_
- TEquipo
- Crew

Comunidad \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_

Presenta los siguientes planes para su proyecto de generación de ingresos y solicita permiso para llevarlos a cabo.

¿Cuál es el plan para ganar dinero de su unidad?  
\_\_\_\_\_

¿Como cuánto espera ganar de este proyecto? \_\_\_\_\_ ¿Cómo será utilizado el dinero? \_\_\_\_\_

¿Su organización autorizada otorga aprobación total para este plan? \_\_\_\_\_ ¿Cuáles son las fechas propuestas? \_\_\_\_\_

¿Se venderán boletos o un producto? Explique. \_\_\_\_\_

¿Sus miembros estarán uniformados mientras llevan a cabo este proyecto? (Consulte los puntos 3 a 6 en el otro lado).  
\_\_\_\_\_

¿Ha consultado con las unidades vecinas para evitar superposiciones de territorio mientras trabaja? \_\_\_\_\_

¿Su producto o servicio está en conflicto directo con el que ofrecen los comerciantes locales? \_\_\_\_\_

¿Se firmarán contratos? \_\_\_\_\_ Si es así, ¿por quién? \_\_\_\_\_ Proporcione detalles. \_\_\_\_\_ ¿Su unidad se

encuentra en el plan presupuestado? \_\_\_\_\_ ¿De cuánto son las cuotas? \_\_\_\_\_

¿Su unidad participa en la venta de productos del consejo?  Si  No Amigos de familia de Scouting?  Si  No

¿Cuánto tiene su unidad en su tesorería? \_\_\_\_\_

Firmado \_\_\_\_\_ Firmado \_\_\_\_\_  
(Representante de la organización colegiada) (Líder de unidad)

Firmado \_\_\_\_\_ Firmado \_\_\_\_\_  
(Presidente, Comité de Unidad) (Dirección del Presidente)

PARA USO DEL COMITÉ DE FINANZAS DEL DISTRITO O DEL CONSEJO: Teléfono \_\_\_\_\_

Aprobado por \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Aprobado sujeto a las siguientes condiciones: \_\_\_\_\_

## GUÍAS PARA PROYECTOS UNITARIOS PARA GANAR DINERO

Los métodos de obtención de dinero de una unidad deben reflejar los valores básicos del Movimiento Scout. Siempre que su unidad esté planificando un proyecto para ganar dinero, esta lista de verificación puede servirle como guía. Si su respuesta es "Sí" a todas las preguntas que siguen, es probable que el proyecto cumpla con los estándares del Movimiento Scout y sea aprobado.

**1. ¿Realmente necesita un proyecto de recaudación de fondos?**

Debería haber una necesidad real de recaudar dinero en función del programa de su unidad. Las unidades no deben participar en proyectos para ganar dinero simplemente porque alguien haya ofrecido un plan atractivo. Recuerde que se espera que los miembros jóvenes individuales se ganen la vida a su manera. La necesidad debería ir más allá de las partidas presupuestarias normales cubiertas por las cuotas.

**2. Si se va a firmar algún contrato, ¿lo firmará un individuo, sin referencia a los Boy Scouts of America y sin vincular al consejo local, a los Boy Scouts of America o a la organización autorizada?**

Antes de que cualquier persona de su unidad firme un contrato, debe asegurarse de que la empresa sea legítima y valiosa. Si se firma un contrato, él/ella es personalmente responsable. No podrá firmar en nombre del consejo local ni de los Boy Scouts of America, ni podrá vincular a la organización autorizada sin su autorización por escrito. Si no está seguro, consulte con el ejecutivo de su distrito para obtener ayuda.

**3. ¿Su recaudación de fondos impedirá que los promotores negocien el nombre y la buena voluntad de los Boy Scouts of America?**

Debido a la buena reputación de Scouting, los clientes rara vez cuestionan la calidad o el precio de un producto. La red nacional de unidades Scouting no debe convertirse en una colmena de intereses comerciales.

**4. ¿La actividad de recaudación de fondos mantendrá el buen nombre de BSA? ¿Evita los juegos de azar, apuestas, etc.?**

Vender boletos para rifas u otros juegos de azar es una violación directa de las Reglas y Reglamentos de BSA, que prohíben los juegos de azar. El producto no debe restar valor a los ideales y principios de la BSA.

**5. Si se va a vender un producto comercial, ¿se venderá por sus propios méritos y sin referencia a las necesidades del Movimiento Scout?**

Todos los productos comerciales deben venderse por sus propios méritos, no por el beneficio recibido por los Boy Scouts. El principio del valor recibido es fundamental a la hora de elegir qué vender.

**6. Si se va a vender un producto comercial, ¿la actividad de recaudación de fondos cumplirá con la política de BSA sobre el uso del uniforme?**

El uniforme oficial está destinado a ser usado principalmente en relación con actividades Scouting. Sin embargo, las juntas ejecutivas del consejo pueden aprobar el uso del uniforme para cualquier actividad de recaudación de fondos. Por lo general, la venta de palomitas de maíz del consejo o la venta de entradas para espectáculos Scout son actividades de recaudación de fondos uniformes aprobadas.

**7. ¿El proyecto de recaudación de fondos evitará solicitar dinero o regalos?**

Las Reglas y Reglamentos de la BSA establecen: "A los miembros jóvenes no se les permitirá actuar como solicitantes de dinero para sus organizaciones autorizadas, para el consejo local o en apoyo de otras organizaciones. A los miembros adultos y jóvenes no se les permitirá actuar como solicitantes de dinero para apoyar la participación personal o de la unidad en eventos locales, nacionales o internacionales".

Por ejemplo: Los Boy Scouts/Cub Scouts y los líderes no deben identificarse como Boy Scouts/Cub Scouts ni como una tropa/manada que participa en el programa de Toque de Campanas de Navidad del Ejército de Salvación. Esto sería recaudar dinero para otra organización. En ningún momento se permite a las unidades solicitar contribuciones para programas unitarios.

**8. ¿La actividad de recaudación de fondos evita la competencia con otras unidades, su organización autorizada, su consejo local y United Way?**

Consulte con el representante de su organización autorizada y con el ejecutivo de su distrito para asegurarse de que su organización autorizada y el consejo estén de acuerdo con las fechas y el tipo de recaudación de fondos.

**El consejo local es responsable de hacer cumplir los estatutos, los estatutos y las normas y reglamentos de la BSA. Para garantizar el cumplimiento, todos los recaudadores de fondos de la unidad DEBEN OBTENER LA APROBACIÓN POR ESCRITO del consejo local NO MENOS DE 14 DÍAS antes de comprometerse con la actividad de recaudación de fondos.**



COPIA DEL CONCEJO

COPIA DEL DISTRITO

COPIA DE LA UNIDAD