

**REGULAMENTO DOS  
DEPÓSITOS DE MATERIAL E  
FARDAMENTO DO CNE**

**Aprovado pelo Conselho Nacional Plenário de 27 e 28 de Maio de 2006.**

# INDÍCE

**I - FUNDAÇÃO E MISSÃO DOS DMF**

**II - PRINCÍPIOS - BASE**

**III - ORGANIZAÇÃO E DIRECÇÃO DO DMF - NACIONAL**

**IV - FUNCIONAMENTO E GESTÃO**

**V - DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS**

# Regulamento dos Depósitos de Material e Fardamento do CNE

## Capítulo I Conceitos gerais

### Artigo 1º Definição de DMF

Um Depósito de Material e Fardamento (DMF) é um Serviço para-comercial do CNE, criado ou a criar pelos níveis nacional ou regionais, nos termos do artigo 4º, para servir todos os seus Associados, designadamente quanto à disponibilização generalizada de uniformes, equipamentos e suportes pedagógicos.

### Artigo 2º Missão de um DMF

A missão de um DMF é:

1. Uniformizar e equipar o CNE, disponibilizando os artigos de uniforme, equipamentos e suportes pedagógicos, próprios do CNE, e outros complementares não-exclusivos, necessários à boa aplicação do método pedagógico do Escutismo e à formação dos Associados.
2. Garantir o melhor serviço, pela proximidade, acessibilidade e disponibilização dos artigos essenciais ao mais baixo custo.
3. Apoiar financeiramente a acção educativa do nível respectivo.

### Artigo 3º Critérios para abertura e manutenção de um DMF

A abertura e a manutenção de um DMF devem respeitar os seguintes critérios:

1. Dispor de um espaço próprio adequado à sua dimensão e estar disponível aos Associados em horário a definir pela respectiva Junta.
2. Possuir contabilidade organizada autónoma e contas bancárias próprias, nos termos do Plano Oficial de Contabilidade e do Manual Administrativo e Financeiro.
3. Possuir um Programa de controlo de “stocks” informatizado que permita um inventário permanente, a afectação da percentagem referida no artigo 20º.2 à Região de origem do Associado.
4. Disponibilizar ao Conselho de Gestão os meios necessários à avaliação e implementação dos Regulamentos e Normas aprovadas.
5. Cumprir e fazer cumprir o presente Regulamento.

### Artigo 4º Iniciativa de abertura de um DMF

A iniciativa de abertura de um DMF Regional ou de Núcleo é da competência da Junta Regional respectiva, no respeito pelos critérios previstos no artigo 3º.

### Artigo 5º Iniciativa de encerramento de um DMF

1. A decisão de encerrar um DMF Regional ou de Núcleo, após fundamentação, compete à Junta Regional respectiva ou à Junta Central, sob proposta fundamentada do Conselho de Gestão, ouvido o Conselho Geral.
2. Da decisão da Junta Regional cabe recurso sucessivamente para o Conselho Fiscal e Jurisdicional Regional e para o Conselho Fiscal e Jurisdicional Nacional.
3. Da decisão da Junta Central cabe recurso para o Conselho Fiscal e Jurisdicional Nacional.

## Capítulo II Princípios-base

### Artigo 6º Rede Nacional de DMF

O conjunto dos DMF existentes ou a criar designa-se por ‘Rede Nacional de DMF’, na qual assenta a gestão do DMF-Nacional (DMF-N)

### Artigo 7º DMF-Nacional

O DMF-N é a estrutura responsável pela animação operacional da ‘Rede Nacional de DMF’, funcionando, em princípio, apenas como ‘Central de Compras’ e os DMF Regionais e de Núcleo como pontos de distribuição aos Associados.

### Artigo 8º Competências do DMF-N

Ao DMF-N compete o seguinte:

1. A produção, o aprovisionamento e a distribuição pela ‘Rede Nacional de DMF’ de todas as peças do uniforme regulamentares e ainda de todos os suportes pedagógicos produzidos pelo nível nacional, em regime de exclusividade.
2. A produção, o aprovisionamento e a distribuição pela ‘Rede Nacional de DMF’ de um conjunto de artigos cuja distribuição seja considerada vantajosa pelo Conselho de Gestão, obtido o parecer favorável dos membros presentes do Conselho Geral, em regime de exclusividade.
3. Produzir, aprovisionar e distribuir outros artigos de interesse para a Associação, sem regime de exclusividade.

## Capítulo III Organização, Gestão e Direcção do DMF-N

### Artigo 9º Conselho Geral

O DMF-N é superiormente orientado por um Conselho Geral, o seu órgão consultivo, composto por:

- a) um dirigente designado pela Junta Central, que preside;

- b) os membros do Conselho de Gestão;
- c) um representante de cada Região, nomeado pela respectiva Junta Regional.

#### **Artigo 10º**

##### **Competências do Conselho Geral do DMF-N**

Ao Conselho Geral do DMF-N compete, nomeadamente:

1. Auscultar e veicular informações e sensibilidades das diferentes Regiões quanto ao objecto da actividade da 'Rede Nacional de DMF'.
2. Propor e dar parecer sobre políticas, programas e acções de âmbito nacional, no contexto da 'Rede Nacional de DMF' e apoiar o Conselho de Gestão na respectiva implementação.
3. Eleger os três representantes das Regiões para o Conselho de Gestão, nos termos do artigo 15º.
4. Dar parecer sobre o Plano & Orçamento e o Relatório de Actividade & Contas anuais do DMF-N.
5. Propor e dar parecer sobre a produção, o aprovisionamento e a distribuição dos artigos em exclusividade pelo DMF-N.

#### **Artigo 11º**

##### **Funcionamento do Conselho Geral do DMF-N**

1. O Conselho Geral, convocado e presidido pelo representante da Junta Central que o integra, reúne ordinariamente no início de cada ano escutista e extraordinariamente quando solicitado pelo Conselho de Gestão ou por um quarto dos seus membros, sempre com a antecedência mínima de quinze dias.
2. O Conselho Geral pronuncia-se por maioria simples dos membros presentes, desde que se encontrem na sala representantes de, no mínimo, sete regiões.

#### **Artigo 12**

##### **Conselho de Gestão do DMF-N**

O Conselho de Gestão é o órgão executivo do DMF-N, composto por:

- a) o representante da Junta Central, nos termos do artigo 9º a);
- b) o Director Comercial do DMF-N;
- c) os três representantes das Regiões eleitos pelo Conselho Geral, nos termos do artigo 10º.2.

#### **Artigo 13º**

##### **Competências do Conselho de Gestão do DMF-N**

Ao Conselho de Gestão do DMF-N, compete, nomeadamente:

1. Implementar políticas, programas e acções no âmbito nacional e no contexto da 'Rede Nacional de DMF', em consonância com os Regulamentos, as decisões dos Conselhos Nacionais, as normas aprovadas pela Junta Central e as orientações do Conselho Geral, assim como o acompanhamento e a verificação do seu cumprimento.
2. Gerir o DMF-N e articular funcionalmente com a 'Rede Nacional de DMF', em consonância com os Regulamentos, as decisões dos Conselhos Nacionais, a política da Junta Central sobre a matéria e as orientações do Conselho Geral.
3. Maximizar a rentabilidade do DMF-N e da 'Rede

Nacional de DMF', tendo em conta a sua Missão.

4. Apresentar à Junta Central, propostas, planos e orçamentos relativos ao exercício da sua actividade bem como a respectiva prestação anual de contas nos termos do POC e do Manual Administrativo e Financeiro, a qual os deverá submeter, autonomamente, ao Conselho Nacional.
5. Definir a política de preços e margens em todos os casos omissos neste Regulamento.
6. Orientar e supervisionar a acção do Director Comercial do DMF-N.
7. O Conselho de Gestão deve reunir, ordinariamente, uma vez por mês.

#### **Artigo 14º**

##### **Representantes regionais no Conselho de Gestão do DMF-N**

Os representantes das Regiões são propostos pelas respectivas Juntas Regionais.

- a) Estas funções são em regime de voluntariado, logo não são remuneradas.
- b) A vacatura é admitida nos termos do artigo 11º.9 do Regulamento Geral do CNE, não podendo o exercício das funções exceder o mandato do representante substituído.

#### **Artigo 15º**

##### **Eleição dos Representantes das Regiões no Conselho de Gestão**

A eleição dos representantes das Regiões no Conselho de Gestão é feita do seguinte modo:

- a) anualmente, é eleito um novo membro para um mandato de três anos, devendo o conjunto de representantes ser sempre composto por elementos de diferentes Regiões;
- b) na eleição, deverá privilegiar-se o princípio da rotatividade por todas as regiões.

#### **Artigo 16º**

##### **Director Comercial do DMF-N**

1. Cabe à Junta Central a nomeação e exoneração do Director Comercial do DMF-N que, em princípio, deverá ser um Dirigente Permanente.
2. Ao Director Comercial do DMF-N compete:
  - a) Coordenar e avaliar a acção dos colaboradores remunerados do DMF-N.
  - b) Suspender o fornecimento aos DMF Regionais e de Núcleo nos termos do Artº 25.
  - c) Propor ao Conselho de Gestão a abertura de concursos públicos, nos termos do artigo 27º.
  - d) Presidir à Comissão de apuramento dos concursos públicos.
  - e) Abrir concursos limitados aos fornecedores de artigos de produção e distribuição não exclusiva, bem como os referidos no artigo 27º.1.
  - f) Propor ao Conselho de Gestão o cancelamento dos fornecimentos aos DMF Regionais e de Núcleo, nos termos do artigo 25º.3.
  - g) Promover as vendas da 'Rede Nacional de DMF' através de uma acção directa de colocação de artigos à consignação.

- h) Supervisionar a emissão de guias de cedência aos DMF Regionais e de Núcleo e a política de preços e descontos.
- i) Promover e assinar em nome do Conselho de Gestão os contratos de vendas aos DMF Regionais e de Núcleo em regime de consignação, nos termos do artigo 26.
- j) Efectuar, dentro dos prazos acordados, pagamentos por cheque ou transferência bancária, aos fornecedores.
- k) Supervisionar o inventário físico anual das existências de mercadorias ao preço de custo.
- l) Assegurar a **gestão do dia-a-dia do DMF-N tendo em atenção as orientações** do Conselho de Gestão.
- m) **Propor as linhas da gestão comercial e financeira.**
- n) **Garantir a qualidade dos produtos e serviços.**
- o) **Manter um diálogo permanente com os DMF regionais.**

#### **Capítulo IV Operacionalidade comercial**

##### **Artigo 17º Acesso à ‘Rede Nacional de DMF’**

1. Os Associados do CNE têm o direito de adquirir o seu uniforme ou outros artigos disponibilizados pela ‘Rede Nacional de DMF’ em qualquer DMF Regional ou de Núcleo.
2. Os Agrupamentos poderão efectuar as suas requisições através da Internet ou por correio, sendo entrega assegurada, em primeira mão, pelo respectivo DMF Regional ou de Núcleo.

##### **Artigo 18º Definição de preços**

1. Os preços de cedência aos Associados de todos os artigos de aquisição exclusiva ao DMF-N são definidos pelo Conselho de Gestão e iguais em toda a ‘Rede Nacional de DMF’.
2. Para artigos exclusivos, a margem do DMF-N sobre os preços de custo não deve exceder 15%.

##### **Artigo 19º Desconto de distribuição**

1. A margem para os membros da ‘Rede Nacional de DMF’ será de 20% nos artigos exclusivos.
2. O DMF-N elabora a listagem de preços de cedência aos Associados e emite as etiquetas de leitura óptica para uso dos DMF Regionais e de Núcleo por cada artigo cedido.

##### **Artigo 20º Créditos de compensação**

1. **Sem prejuízo do disposto no nº 2 do artº 17º**, todas as cedências de quaisquer artigos efectuadas pelo DMF-N directamente a **Agrupamentos ou** a Associados dão lugar a um crédito de compensação de 7,5% do total da cedência a favor da Região.

2. As cedências efectuadas pelos DMF Regionais e de Núcleo a Associados de Agrupamentos de outras Regiões dão lugar a um crédito de 7,5% a favor da respectiva Junta Regional.
3. As guias de cedência aos Associados serão emitidas com a indicação expressa do Agrupamento e respectiva Região.

##### **Artigo 21º Política de descontos ou bónus em cada Região**

A política de descontos e bónus e a sua afectação aos Núcleos e Agrupamentos é da competência das respectivas Juntas Regionais.

##### **Artigo 22º Preços de cedência e resultados de exploração**

O preço de cedência de artigos exclusivos e não-exclusivos aos Serviços Centrais e às Juntas Regionais e de Núcleo pela ‘Rede Nacional de DMF’ não poderá, em caso algum, afectar negativamente os resultados de exploração por produto e por exercício.

##### **Artigo 23º Transferência de resultados**

1. As transferências de resultados para os Serviços Centrais, Regionais ou de Núcleo pelos DMF do respectivo nível só se poderão efectuar desde que salvaguardados os rácios de autonomia financeira considerados prudentes, numa perspectiva de gestão a longo prazo e após aprovação das contas pelo respectivo órgão deliberativo.
2. A aprovação das contas deve incluir uma resolução sobre a distribuição de Resultados.
3. No decorrer de um exercício económico, os DMF poderão disponibilizar **adiantamentos** em numerário às respectivas Juntas.

##### **Artigo 24º Procedimentos de atendimento e despacho de encomendas**

1. As notas de encomenda dos DMF Regionais e de Núcleo ao DMF-N deverão ser satisfeitas num prazo de máximo de **15 dias** úteis.
2. Qualquer ruptura de “stock” do DMF-N deve ser comunicada de imediato à ‘Rede Nacional de DMF’ com informação do prazo previsível de disponibilização dos artigos em falta.
3. Os custos de transporte, por encomenda, são suportados pelo DMF-N para valores superiores a 50% do valor do salário mínimo nacional.

##### **Artigo 25º Procedimentos de cobrança**

1. As Guias de Cedência do DMF-N devem ser pagas até 60 dias da data de emissão.
2. Após este prazo, o Director Comercial do DMF-N **suspende os fornecimentos, dando conhecimento ao Conselho de Gestão e às respectivas Junta de Núcleo e Junta Regional.**
3. Aos DMF que ultrapassarem os 90 dias da data de emissão da Guia de Cedência, sem que se verifique a sua liquidação, o Conselho de Gestão **propõe** à

- Junta Central o encerramento do DMF em falta.**
4. O levantamento deste cancelamento é da competência da Junta Central, sob proposta do Conselho de Gestão.

**Artigo 26º**  
**Regime de Cedências à Consignação**

1. Os DMF Regionais e de Núcleo poderão optar por contratualizar com o Conselho de Gestão os fornecimentos em regime de consignação.
2. Nesta modalidade, o DMF-N determina, por acordo com a Junta interessada, um “stock” máximo e mínimo por artigo a ceder, tendo em conta a capacidade financeira do DMF-N, o volume de vendas do DMF Regional ou de Núcleo e a distância que o separa do DMF-N.
3. O “stock” continua propriedade do DMF-N e os DMF Regionais ou de Núcleo pagarão, nos primeiros 15 dias do mês seguinte ao das vendas, apenas o valor dos artigos cedidos aos Associados no mês anterior.
4. Os “stocks” à consignação devem ser relevados obrigatória e informaticamente em armazém distinto do das mercadorias próprias.
5. No caso de incumprimento das regras contratualizadas, qualquer das partes pode dar por findo o contrato, devendo o DMF-N emitir uma Guia de Cedência pelo valor de todos os artigos à consignação na posse do DMF Regional ou de Núcleo em questão. Esta Guia deverá ser liquidada no prazo de 60 dias.
6. Os artigos sujeitos a este regime nos DMF Regionais ou de Núcleo poderão ser devolvidos ao DMF-N sendo o transporte pago pelo nível que efectua a devolução.

**Artigo 27º**  
**Artigos exclusivos e concursos públicos**

Os artigos de produção exclusiva do nível nacional, designadamente os de uniforme, são obrigatoriamente

submetidos a concurso publicitado na comunicação social e no ‘site’ do CNE.

1. Eventuais excepções, devidamente fundamentadas, terão de ser aprovadas pelo Conselho de Gestão e homologadas pela Junta Central, constando de actas lavradas para o efeito.
2. Apenas podem concorrer entidades legalmente constituídas, com as obrigações fiscais e de segurança social em dia, devidamente comprovadas.

**Capítulo V**  
**Disposições finais**

**Artigo 28º**  
**Despesas operacionais dos órgãos do DMF-N**

A contabilidade do DMF-N evidenciará, em contas apropriadas, todas as despesas imputáveis ao funcionamento dos Conselhos Geral e de Gestão.

**Artigo 29º**  
**Inventário anual**

1. Até 31 de Janeiro de cada ano, todos os DMF enviam, obrigatoriamente, ao Conselho de Gestão o inventário físico de todas as mercadorias próprias existentes, referidas à data de 31 de Dezembro anterior, com o valor global e por artigo ao preço de custo.
2. O valor do inventário deve coincidir com o valor da “Conta 61 - Existências Finais” no encerramento do Exercício respectivo.
3. Até 31 de Janeiro de cada ano, os DMF’s Regionais e de Núcleo com mercadorias em regime de contrato à consignação devem remeter um inventário ao preço de custo das mercadorias em armazém referido a 31 de Dezembro último.
4. Até 30 de Junho, e depois de aprovadas pelo respectivo órgão deliberativo, serão enviadas ao Conselho de Gestão as peças contabilísticas referentes ao encerramento das contas de cada DMF Regional ou de Núcleo.