

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

Guia prático de ações para
Orçamento e Captação

CONTEÚDO

01. É POSSÍVEL FAZER UMA CAMPANHA ELEITORAL SEM MUITO DINHEIRO!?	03
02. COMO CONSTRUIR UMA GRANDE REDE DE DOADORAS E DOADORES	06
03. COMO ORGANIZAR UM EVENTO DE ARRECADAÇÃO	09
04. COMO ORGANIZAR UM EVENTO DE ARRECADAÇÃO	15
05. COMO PEDIR DINHEIRO EM UM FINANCIAMENTO COLETIVO	18
06. COMO LIDAR DE FORMA SAUDÁVEL COM O DINHEIRO NAS ELEIÇÕES	24
07. ORÇAMENTO DE CAMPANHA	27
08. QUAL SEU TIPO DE CAMPANHA?	30
09. NEGOCIANDO COM OS PARTIDOS	35
10. PRESTAÇÃO DE CONTAS DO TRABALHO VOLUNTÁRIO	37
11. SAÚDE FINANCEIRA PESSOAL: SOBREVIVENDO À CAMPANHA	38

01

É POSSÍVEL FAZER UMA CAMPANHA ELEITORAL SEM MUITO DINHEIRO!?

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

E AGORA?

Precisamos começar pelo começo e falar a verdade: campanhas eleitorais precisam de dinheiro. Mas entendendo a realidade sobre o subfinanciamento das campanhas de mulheres precisamos criar estratégias para superar este desafio.

A boa notícia aqui é que: SIM, é possível fazer campanhas eleitorais sem muito dinheiro. Neste material vamos te dar 10 dicas para fazer uma campanha de baixo custo.

Como estamos hoje?

Por várias razões, as campanhas milionárias estão perdendo cada vez mais lugar! Hoje, em um cenário com menos recursos disponíveis, conquistar e estabelecer relacionamento pouco a pouco é mais valioso do que "propaganda" em época de campanha. Por isso, devemos entender que para campanhas de baixo custo as redes de apoio têm papel fundamental.

Outra coisa importante é entender a aderência da causa que você pretende defender. Causas que têm maior facilidade para se espalhar são mais baratas. Desenvolver trabalho comunitário e ter contato direto com a população também são fatores que ajudam a baratear a campanha.

Entendeu o contexto? É hora de aproveitar as nossas dicas e colocar a mão na massa:

01. Quem cola e quem fecha com você?

Mapeie suas redes de afeto e apoio real, identifique as pessoas que poderão te ajudar e apoiar durante toda a jornada (e é durante toda a jornada mesmo). Pense em quem quer, pode e vai construir a campanha com você.

02. Planeje bem suas ações!

A organização e o planejamento de uma campanha devem ser bem anteriores às eleições. Pense com cuidado na sua vida pessoal e financeira, nos impactos que a campanha irá causar e no tipo de imagem pública que você quer projetar no mundo.

03. Explore o potencial das suas redes sociais!

Invista mais em comunicação do que em relacionamento, crie oportunidades de conexão real com seu público de interesse. Crie grupos e use todas as oportunidades de interação disponíveis nas diferentes redes sociais.

04. Pesquise referências de outras campanhas de baixo custo!

Busque quais foram as principais soluções encontradas pelas campanhas que você admira. Veja as informações de prestação de contas disponíveis e onde os recursos financeiros foram utilizados.

05. Organize eventos para falar de política!

Comece fazendo reuniões com pequenos grupos, marque presença em eventos importantes para suas causas, posicione suas opiniões e aponte soluções sobre como promover mudanças.

06. Fale para todo mundo que você quer e vai se candidatar!

Sua trajetória importa, tem o potencial de conectar e inspirar muitas pessoas. Exercite formas de falar sobre você, explore suas qualidades e potenciais, diga, repita e reforçe seu nome e mostre o desejo de se candidatar.

07. Crie cultura de doação!

Converse com suas apoiadoras para que elas entendam que, mais do que a transferência de recursos, a doação deve fazer com que elas se sintam parte da campanha e da mudança política que você propõe.

08. Mobilize ativistas!

Com o auxílio das redes sociais, ter ativistas mobilizadas e engajadas que acreditam nas mesmas causas que as suas pode ampliar a disseminação da sua mensagem. Isso garantirá uma energia a mais para beneficiar sua campanha.

09. Entenda que você merece e precisa de ajuda!

E que essa ajuda também deve vir em forma de dinheiro. Está tudo bem pedir e receber dinheiro para conseguir realizar a sua campanha de forma competitiva e com dignidade.

10. Vá para as ruas!

O tal "corpo a corpo" é muito importante. A presença física e o contato direto da candidata com as eleitoras gera proximidade e boas trocas, pontos essenciais para gastar menos e conquistar mais votos.

COMO CONSTRUIR UMA GRANDE REDE DE DOADORAS E DOADORES

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

COMO COMEÇAR?

Não vamos mentir. Dá pra fazer uma campanha de baixo custo? Dá. Mas não dá pra negar que sua campanha vai ter muito mais alcance e estrutura se tiver mais recursos. É a matemática básica: com mais recursos, se faz mais.

Pedir dinheiro não é algo que fazemos com tranquilidade. Principalmente nós, mulheres, que fomos socializadas e ensinadas a vida inteira para não incomodar e para resolvermos as coisas por nós mesmas. Quem se identifica?

Mas vencer essa barreira é essencial. Pra facilitar, criamos 12 dicas para você se conectar com doadoras e doadores. Seguindo esses passos, fica mais fácil construir uma rede engajada, que não apenas vai doar, mas também pedir dinheiro em seu nome e criar pontes importantes para a sua campanha.

Vamos lá:

01. TENHA UM ORÇAMENTO DE CAMPANHA



Na Plataforma Im.pulsa temos um guia para montar o seu *Orçamento de Campanha*. Ele é importante para que você consiga estabelecer uma meta de arrecadação e para que você saiba como pedir dinheiro.

02. COMECE COM ANTECEDÊNCIA

Relacionamento com as doadoras e doadores começa antes da campanha.

03. MONTE UMA LISTA

Monte uma lista com todos os seus contatos - pode ser a mesma que você vai fazer para planejar a sua campanha. Dessas pessoas, avalie quem tem potencial para fazer doações maiores. É com elas que você precisa conversar primeiro.

04. NÃO CONHEÇO PESSOAS COM PODER AQUISITIVO MAIOR, COMO EU FAÇO?

Pode ser que você conheça alguém, que conhece alguém, que conhece alguém. Tente mapear essa rede e pedir para que essas pessoas te apresentem aos potenciais doadores. Se mesmo assim não conseguir chegar em quem você precisa, busque em ferramentas como o LinkedIn e outras redes sociais. Capriche na primeira mensagem e cruze os dedos. O "não" você já tem e o máximo que a pessoa vai fazer é não te responder.

05. NUNCA COMECE PEDINDO DINHEIRO

Você precisa construir um relacionamento primeiro, fazer com que ela se sinta parte do seu projeto. Conte seus planos para a campanha e mandato, peça conselhos, aproveite as experiências dessas pessoas.

06. AS PRIMEIRAS IMPRESSÕES SÃO MUITO IMPORTANTES

Não queime um contato. Círculos de poder aquisitivos são pequenos e próximos. Por exemplo, evite remarcar reuniões, chegue pontualmente, não deixe a pessoa sem resposta no Whatsapp, nem insista demais com ligações e mensagens.

07. SEMPRE TENHA UM PLANO PARA APRESENTAR

Mostre que você sabe o que está fazendo. As pessoas têm impulso de ajudar mais justamente quem já está no caminho certo.

08. FAÇA A LIÇÃO DE CASA

Pesquise sobre a pessoa que você vai encontrar, o trabalho dela e seus interesses. Isso vai ser importante para definir a sua abordagem.

09. ALIMENTE SUA REDE DE APOIO INICIAL

Essas pessoas vão ser o seu núcleo mais forte de apoiadoras e apoiadores. Atualize-as do andamento da campanha. Elas vão começar a te fazer perguntas espontaneamente e a sugerir pontes para apoios.

10. ESTAMOS PRÓXIMAS DA CAMPANHA: CHEGOU A HORA DE PEDIR DINHEIRO

Agora, ao menos, você já tem um grupo pequeno de pessoas que querem te apoiar. Elas são suas “patrocinadoras” e “patrocinadores”. Mostre uma versão simplificada do orçamento para elas. Peça para doarem e para que elas façam a conexão entre você e outras doadoras e doadores, por exemplo, em um jantar de arrecadação. Você tem pouco tempo como candidata então o ideal é que a sua rede de apoio funcione em um formato assim:



11. NÃO TENHA MEDO DE COBRAR PROMESSAS DE DOAÇÃO

Alguém te prometeu que doaria, você passou as informações bancárias e o dinheiro ainda não caiu? Acontece. As pessoas se distraem, nem sempre isso significa que a pessoa desistiu. Cobre delicadamente, perguntando se deu tudo certo ou se a pessoa precisa de mais alguma informação. Tenha uma planilha de acompanhamento de promessas e doações.



Entre as Ferramentas na Plataforma Im.pulsa há disponível um modelo de planilha para *Registro de doações*.

12. PRESTE CONTAS, AGRADEÇA E MANTENHA O RELACIONAMENTO!

Não deixe de falar com suas doadoras e doadores depois que eles já doaram. Esse relacionamento é de longo prazo. Preste contas sobre o que está fazendo com o dinheiro, agradeça no momento e depois da campanha. Essa rede agora faz parte da sua jornada política!

03

COMO ORGANIZAR UM EVENTO DE ARRECADAÇÃO

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

MANA, POTENCIALIZE SEU EVENTO!

Pedir dinheiro nunca é uma coisa fácil, a gente sabe. Mas existem várias formas de aumentar seu potencial de arrecadação e uma das mais efetivas é a organização de eventos.

A melhor maneira de começar a organizar um evento de arrecadação é conhecendo o seu público. É um público com mais ou menos dinheiro? São artistas e do rolê mais cultural? Todas essas coisas são importantes na hora de desenhar o evento!

Conhecemos algumas campanhas que fizeram eventos criativos, com o custo bem baixo e outras que são mais tradicionais. Você pode organizar uma roda de conversa, um jantar, uma festa, um churrasco ou até um leilão de arte! O evento pode ser organizado pela campanha, pelo partido ou por apoiadoras e apoiadores.

Mas é importante observar alguns detalhes para que tudo esteja dentro dos limites da legislação eleitoral. Tome cuidado! Um detalhe pequeno pode dar a maior dor de cabeça depois.

Eventos organizados pela campanha

Se o evento está sendo organizado pela campanha, a primeira condição é que você já tenha o seu CNPJ de campanha e aberto a sua conta.



Consulte a Ferramenta sobre Conta Bancária para campanhas lá na Plataforma Im.pulsa.

Onde realizar o evento

Uma das primeiras decisões é onde realizar o evento. Pode ser o quintal da casa de uma amiga ou o bar de uma parceira.

- Se o evento for acontecer em sua casa, o processo é mais simples;
- Se o espaço for de uma pessoa, você precisará

assinar com ela um Termo de Cessão Não Onerosa e solicitar à contabilidade o recibo eleitoral. A proprietária deverá assinar os dois documentos e te fornecer uma cópia da matrícula do imóvel. Depois, você precisará enviar para a contadora lançar as informações no sistema;

- Se o espaço for de uma empresa, tipo bar ou restaurante, é necessário que o espaço seja pago com dinheiro da conta da campanha. Nesse caso, você precisará assinar com a proprietária um Termo de Cessão Onerosa e realizar o pagamento através de transferência bancária ou com cheque da conta da campanha. Você pode combinar com a proprietária de fazer o pagamento após o evento, ou até, fazer uma parceria de receber um percentual do valor da entrada.

Dica: o local do evento deve fazer sentido para a sua campanha e para as pessoas que irão participar. Pense em um lugar que tenha a sua cara ou relação com as suas lutas e considere também a facilidade de deslocamento. Se for possível, realize vários eventos para facilitar a participação de mais pessoas.

Evento sem cobrança de entrada

Suas apoiadoras podem realizar eventos para arrecadar recursos para a sua campanha. Um exemplo comum é a realização de reuniões de amigas e apoiadoras, com comida ou não, para que as pessoas presentes conversem sobre a sua candidatura e façam doações.

Olhe para o seu mapa de apoiadoras e identifique aquelas que poderiam convidar amigas que teriam disposição de fazer doações. Por ser mais informal, esse evento pode ser realizado sem a necessidade de uma voluntária de produção ou comunicação.

Dica: você pode combinar com uma apoiadora mais próxima para ela puxar a conversa sobre a importância de doar e quanto doar.

Como as pessoas podem doar:

- Dinheiro;
- Cheque;
- Transferência bancária;
- Maquininha de financiamento coletivo.

Dica: para fazer o lançamento das informações no sistema, a contadora precisará de alguns dados das doadoras.



Para facilitar a coleta dessas informações, você pode utilizar o modelo de Registro de Doações disponível entre as Ferramentas da Im.pulsa.

Evento com cobrança de entrada

Sua campanha pode realizar um evento em que a doação seja o valor da entrada. Por exemplo, você pode organizar um jantar, almoço ou churrasco e cobrar.

Nesses casos, todos os gastos com o evento devem ser custeados pela conta da campanha.

Você e suas apoiadoras cozinham:

É super possível realizar um evento de arrecadação de baixo custo. Você pode convidar apoiadoras para te ajudarem a cozinhar. Nesse caso, você precisa fazer a compra dos ingredientes e um Termo de Doação de Serviço com as pessoas que vão te ajudar.

Essa opção aumenta um pouco a complexidade da prestação de contas. Se você tiver uma amiga que já trabalha com cozinha, contratá-la para entregar a comida pronta pode ser uma boa opção.

Contratação de serviço de buffet:

Você pode fazer um contrato de prestação de serviço com uma amiga ou empresa. Nesse caso, ela vai comprar todo os ingredientes, cozinhar, fornecer os talheres e copos.

Atenção: importante que o valor da entrada seja superior ao custo do evento. Realizar eventos gratuitos ou com o preço de entrada mais baixo que o custo, pode ser entendido como compra de voto.

Evento com comercialização de bens

A candidata pode realizar eventos para comercialização de produtos. Em linhas gerais, ela deve comprar os produtos utilizando o dinheiro da conta da campanha e comercializá-lo por um valor mais alto que o preço de custo.

É importante entender um detalhe: todo dinheiro arrecadado pela campanha configura uma doação eleitoral, ou seja, as pessoas que pagarem a entrada em um evento terão que assinar o recibo eleitoral.

Dicas: é importante conversar com a contabilidade para que elas disponibilizem um lote de recibos para facilitar a coleta das assinaturas. Alguma de suas apoiadoras pode ficar na portaria recebendo o dinheiro e coletando as assinaturas.

Atenção: todo evento de comercialização de bens deve ser informado à justiça eleitoral.

Aspectos da comunicação sobre eventos de arrecadação

É super importante lembrar: o sucesso de alguns eventos de arrecadação depende da capacidade da campanha de atrair pessoas dispostas a adquirir os produtos ou pagarem a entrada. São trabalhos de comunicação e mobilização.



Para esses, é importante conferir os conteúdos sobre Comunicação, disponíveis na Plataforma Im.pulsa.

Outros eventos, aqueles que consistem em reunir pessoas para pedir doação, dependem de uma estratégia de comunicação mais pessoal. Nesses, faz mais sentido entrar em contato com as convidadas por telefone, e-mail ou Whatsapp utilizando uma linguagem mais afetuosa do que fazer um post nas redes sociais. Também é importante lembrar as pessoas no dia ou um dia antes. Lembre-se da cultura brasileira. Nós esquecemos mesmo.

Eventos realizados por apoiadoras e apoiadores

Ufa! É muita burocracia, né? Mas não se desespere. Uma outra opção que não dá tanto trabalho burocrático são eventos organizados pelas apoiadoras. Um jantar, uma roda de conversa ou um café da manhã podem render boas doações também.

Esses eventos normalmente são organizados por apoiadoras mais próximas.



Na Plataforma Im.Pulsa temos conteúdo disponível sobre como criar uma rede forte de apoiadoras. Confere lá!

Aspectos da comunicação sobre eventos de arrecadação

Para doações maiores, um jantar ou um café de arrecadação são opções melhores:

- 1-** Sugira para suas patrocinadoras e patrocinadores que organizem um jantar ou café. Coloque sua equipe à disposição para ajudar em questões mais operacionais;
- 2-** É importante que os contatos sejam das patrocinadoras. A ideia aqui não é sobrecarregar a sua equipe convidando pessoas, mas sim pedir para acessar a rede de contatos de quem já doou pra você e, assim, ampliar a sua rede de potenciais doadoras e doadores;
- 3-** Se possível, converse abertamente com a anfitriã sobre o potencial de doação dessas pessoas que serão convidadas. Você precisa saber o quanto poderá pedir ou esperar;
- 4-** Não precisa ser um suuuuper jantar. Não se preocupe com isso! Mesmo com doadoras de alto potencial, muitas vezes a anfitriã pode apenas colocar sanduíches, algo pequeno, ainda que arrumado. As pessoas se mobilizam pela causa, não pela comida. O importante é fazer!
- 5-** Combine com a anfitriã como vai ser o jantar. Um formato que costuma funcionar começa com algumas palavras da anfitriã, depois uma apresentação da candidata (cuidado para não se alongar demais!), seguido de um pedido de recursos;
- 6-** É importante não deixar de pedir dinheiro, mesmo que isso seja desconfortável. Reforce isso com a anfitriã. Uma boa tática é combinar com uma ou duas pessoas que estarão entre as convidadas de fazer as primeiras doações. Assim, as pessoas ficam mais instigadas a doarem também;
- 7-** No dia a candidata nunca vai sozinha. Leve alguém da sua equipe que seja cara de pau e possa pedir dinheiro por você. Uma outra tática boa é pedir que essa pessoa fique perto da porta para que ela pergunte às pessoas que estiverem de saída se elas já fizeram a contribuição;
- 8-** Diminua as barreiras para doação. Respeitando o período eleitoral, leve maquininhas para o financiamento coletivo, cartões com a sua conta de campanha ou, em último caso, envelopes para declaração de doação. Para os que não doarem no mesmo dia, faça um acompanhamento no dia seguinte. E também dali uma semana. Lembre-se, você não pode ter medo de cobrar doações para quem já se comprometeu a ajudar. As pessoas, às vezes, simplesmente se esquecem;

9- Sempre pegue o contato das doadores, dos doadores e de todas e todos que estão no jantar. Não só para agradecer ou fazer acompanhamento no dia seguinte, mas também para prestar contas e engajá-los em sua campanha!



No conteúdo de Mobilização da Im.pulsa damos algumas dicas de como organizar e engajar esses contatos.

04

COMO ORGANIZAR UM EVENTO DE ARRECADAÇÃO

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

VEM, VAMOS TE AJUDAR!

Antes de começar a pagar o seu material de campanha ou outras despesas, você precisará abrir uma conta no banco utilizando o CNPJ que a Justiça Eleitoral te enca-minhou. Não se desespere! É burocrático, mas a gente vai te ajudar.

Existem três tipos de contas bancárias, você precisa conversar com a contabilidade do partido e da campanha para entender a sua necessidade:

- Conta "Doações de Campanha";
- Conta "Fundo Partidário";
- Conta "FEFC (Fundo Especial de Financiamento de Campanha)".

Dicas práticas:

A ideia é que você tenha menos dor de cabeça com a movimentação da conta. O mais importante é **planejar a abertura da conta com antecedência**.

1- Escolha um banco e uma agência que te ajudem. Isso vai facilitar a comunicação e vai evitar vários mal-entendidos. Verifique com o partido e com a contadora se existe uma orientação coletiva, isso pode facilitar a relação com o banco e com a estrutura de prestação de contas. Se você ou alguma apoiadora conhece alguma gerente de banco de conta Pessoa Jurídica, dê preferência a esse banco e essa agência. Ter alguém conhecido do outro lado que quer te ajudar a resolver a burocracia vai fazer toda a diferença. Escolha uma agência perto do local onde você e a sua administradora financeira mais se reúnem, isso vai facilitar na hora de algum desembaraço e acredite, vai acontecer.

Prefira agências que já fizeram trabalho eleitoral. Você pode ir a uma ou duas agências e conversar com a gerente. Nesse momento, tente perceber se a pessoa é legal e se ela estará disposta a te ajudar em todo o processo. Quanto mais parceira ela parecer, melhor.

2- Se possível, tenha uma administradora financeira. Você pode indicar uma pessoa de confiança para movimentar a sua conta de campanha e isso pode ajudar muito a tirar preocupações das suas costas. Lembre-se: o papel da candidata é pedir voto!

3- Aumente todos os limites de transferência e cadastre as contas principais. Durante a campanha você pode ter que fazer várias transferências que superam o limite máximo permitido por padrão. Para isso, é muito importante que você converse com a sua equipe e levante os dados bancários dos fornecedores (ex.: Gráficas), bem como a Razão Social e o CNPJ. Com essas informações em mãos, converse com o gerente e solicite o aumento do limite de transferências para essas contas, antecipando qualquer problema que possa surgir.

4- Aumente também o limite de transferência diário.

5- Cadastre o seu celular e o habilite para fazer movimentações bancárias.

6- Antes de avisar as suas doadoras e doadores para transferir doações, teste com um valor pequeno. Você já estará pedindo dinheiro para essas pessoas; então, poupe o trabalho de ter que pedir para que eles transfiram mais uma vez caso o montante seja devolvido na primeira tentativa.

Documentos que deve levar:

- RAC – Requerimento de abertura de conta bancária (permite a impressão de documento necessário à abertura de conta do partido político. Esse documento deve ser apresentado à instituição financeira no ato do cadastro, nos termos do art. 6º, da Res. TSE nº 23.464/2015);
- Comprovante de CNPJ;
- Certidão de composição partidária;
- RG, CPF e comprovante de endereço do presidente e do tesoureiro.

Após a abertura da conta, é muito importante que você a verifique constantemente. O mínimo recomendado é fazer isso na segunda-feira pela manhã, na quarta-feira e na sexta-feira à tarde. Dessa forma você garante que todas as movimentações da conta sejam identificadas e informadas ao TSE dentro do prazo de 72 horas.

Converse com a sua gerente e verifique se é possível ter acesso a conta pelo celular. Dessa forma, mesmo que não faça um controle constante, você saberá se houve alguma movimentação.



Para ajudar a acompanhar as suas receitas, você pode utilizar a *Planilha de Orçamento* disponível entre as Ferramentas na Plataforma Im.pulsa.

05

COMO PEDIR DINHEIRO EM UM FINANCIAMENTO COLETIVO

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

ORGANIZE SUA FRENTE E BORA!

Você, candidata, tem uma ferramenta poderosa para conseguir recursos para sua campanha: o Financiamento Coletivo. Se você usá-lo da melhor forma, ele fará toda a diferença na sua campanha.

Revise o calendário eleitoral para saber a partir de quando você pode colocar seu financiamento coletivo no ar.

E chega mais porque preparamos algumas dicas que vão te ajudar a conseguir o máximo de apoios. Bora lá?

Planejamento

01. FAÇA UM ORÇAMENTO DA CAMPANHA



Na Im.pulsa tem uma Guia paramontar o Orçamento da Campanha, seja detalhista!

02. ESTABELEÇA UMA META DE ARRECADAÇÃO

Como esse dinheiro só vai cair na conta jurídica da candidatura nos primeiros dias de campanha, é bem importante levar em conta alguns pontos:

- Não coloque todo o seu orçamento de campanha como meta, pois o financiamento coletivo não é a única forma de captar recursos;
- Você pode definir a meta com base nos itens do orçamento que você vai precisar comprar ou pagar no início da campanha (panfletos, adesivos, contadora, entre outros).

03. DEFINA BEM A MENSAGEM CENTRAL DO SEU PROJETO POLÍTICO/CAMPANHA



Dê uma olhada nos conteúdos de Comunicação na Im.pulsa!

04. PRODUZA COM ANTECEDÊNCIA

Produza um pacote de materiais de divulgação do financiamento coletivo: vídeos, mensagens, artes gráficas para redes sociais.

05. MAPEIE INFLUENCERS QUE VOCÊ CONHECE

Faça uma lista com pessoas que você conhece e que possuem mais de 10 mil seguidores no Instagram.

06. MONTE UMA REDE DE POLINIZADORAS

Além do recurso alcançado, o financiamento coletivo é sobre muita mobilização. Ajuda a divulgar sua campanha, identificar e aproximar quem te apoia.

Como as pessoas podem doar?

1- Monte uma lista com todos os seus contatos: pode ser a mesma lista que você montou no seu planejamento de campanha.

2- Identifique quem pode ser parte de um grupo de polinizadoras, quem vai divulgar a campanha, defender e pedir recurso.

3- Informe elas dos seus planos:

- O dia do lançamento da campanha;
- A meta de arrecadação e o orçamento;
- Seu planejamento.

4- Peça para que sejam as primeiras doadoras no dia do lançamento. Idealmente, as doações delas devem somar de 20% a 40% da meta. Assim você gera a percepção de uma campanha viável e potencialmente vitoriosa. Isso estimula mais doações e maior aposta em você!

5- Explique o que é ser uma polinizadora: tarefas quase diárias de divulgação e pedidos de doações.

6- Elabore uma lista inicial de tarefas que você vai pedir para cada nova polinizadora fazer. Por exemplo:

- Montar uma lista com pessoas para pedir doação;
- Gravar um vídeo explicando porque ela apoia a campanha, dizendo que já doou e pedindo explicitamente para outras pessoas doarem também;
- Entrar no grupo do Whatsapp e participar das divulgações e tarefas propostas no grupo.

7- Crie um grupo de Whatsapp das polinizadoras. É nesse grupo que você vai alinhar expectativas, metas, passar missões e acompanhar todo o processo. Ele precisa ser criado bem no início.

8- Defina metas de captação:

- Valores que não são fáceis demais e nem impossíveis de conseguir, ambos podem ser desmotivadoras. Você pode definir metas diferentes para cada perfil de pessoa, de acordo com a rede de contatos dela;
- A soma das metas individuais deve ultrapassar o valor total do financiamento coletivo, para ter uma margem de segurança.

9- Crie uma planilha coletiva de acompanhamento das doações e peça para as polinizadoras montarem uma lista com os nomes de quem vai pedir doações. Aqui é importante colocar na lista mesmo aquelas pessoas que vão contribuir com pouquinho.

10- Tenha uma conversa franca sobre as dificuldades e a necessidade de perder a vergonha de pedir.

11- Disponibilize uma sugestão de texto para pedir apoio à campanha. Mas muito cuidado para não pedir voto, não é o momento ainda!

Por exemplo:

"Olá [NOME], tudo bem? Aqui é a [NOME DA POLINIZADORA]! Deixa eu te perguntar, você já decidiu qual é sua candidata a [CARGO DA SUA CAMPANHA]?"

Eu estou apoiando a candidatura da [NOME DA CANDIDATA], ela [MOTIVOS DO APOIO A ELA]. Além disso, precisamos eleger mais mulheres! E, não sei se você sabe, mas as mulheres recebem muito menos recurso para suas campanhas do que os homens.

Eu já doeie para o financiamento coletivo da [NOME DA CANDIDATA]. Você topa doar também? Eu posso te mandar o link aqui da Plataforma ou, se você preferir, você me passa seus dados e eu te mando um boleto!"

12- Compartilhe com elas as artes e façam postagens coordenadas.

13- Na reta final da campanha, faça um mutirão de ligações. Mas deixe as polinizadoras avisadas sobre essa ação coletiva.

14- Estimule a criatividade!

Lançamento da campanha:

Sua campanha começou! Agora que você já definiu meta de arrecadação, já mobilizou as pessoas que irão doar no primeiro dia e que irão polinizar sua campanha, você está pronta para fazer uma campanha de financiamento coletivo que tem grandes chances de ser um sucesso!

1- Lista para o dia do lançamento:

- Sua lista de contatos de possíveis doadoras;
- Polinizadoras ativadas em um grupo de Whatsapp e com suas listas de doadoras prontas;
- Lembrete para as polinizadoras fazerem os primeiros apoios;
- Materiais de divulgação, artes e textos para postagens;
- Disparo de mensagem por Whatsapp e Messenger informando que o seu financiamento coletivo está no ar.

Dia a dia da campanha

1- Facilite as doações, mas não faça doações de outras pessoas usando seu nome e CPF. É possível gerar boletos para outras pessoas pagarem, mas é crucial que esteja com os dados delas.

2- Reserve algumas horas do dia para ligar para pedir doação à sua lista. **Tome muito cuidado para não pedir voto, não é o momento ainda e é crime eleitoral!**

Sugestão do que falar:

"Oi [NOME DA PESSOA], tudo bem? Aqui é a [SEU NOME].

Então, não sei se você está sabendo, mas eu sou pré-candidata a [CARGO]. Estamos com um projeto político bem legal [EXPLICAR BREVEMENTE AS IDEIAS DA CAMPANHA].

Daí, não sei se você sabe, mas as campanhas de mulheres costumam ter bem menos recursos e, por isso, é importante um engajamento da sociedade no apoio às nossas candidaturas. Posso contar com a sua doação? Pode ser qualquer valor. O mais importante pra mim é ter você como apoiadora desse nosso projeto.

E aí, posso contar contigo? Eu posso te mandar o link aqui, mas se preferir, me passa seus dados que eu gero um boleto pra você rapidinho!"

- Converse com as polinizadoras, isso vai manter a energia e motivação delas mais alta. Além de permitir receber críticas e sugestões e fazer “ajustes de rota” ao longo da campanha!
- Toda semana, dê informações sobre os avanços da campanha tanto para as polinizadoras, quanto nas redes sociais.

Alguns marcos interessantes de divulgar:

- Quando baterem os 100 e os 200 primeiras doadoras;
- Quando baterem 20%, 50%, 80% e 95% da meta. Se sua campanha for grande, você pode divulgar tanto o avanço das metas, quanto o avanço no número de doadoras.

Reta final:

1- Ative todos os perfis de Instagram com mais de 10 mil seguidores que você já tinha mapeado. Tome muito cuidado para não pedir voto, não é o momento ainda e é crime eleitoral!

Sugestão de mensagem:

“Olá, tudo bem? Meu nome é [SEU NOME], sou pré-candidata a [CARGO]. E estou construindo um projeto político [EXPLICAR BREVEMENTE AS IDEIAS PRINCIPAIS].

E gostaria de saber se você poderia divulgar meu financiamento coletivo com o botão “arraste para cima” do seu perfil.

Se você ficar desconfortável em divulgar só a minha campanha, posso indicar aqui outras duas pré-candidatas para você divulgar também. Um dos principais entraves para campanhas de mulheres são recursos e divulgação... por isso estou te procurando! E aí, posso contar contigo?”

2- Acesse sua planilha de controle de doações e identifique quem disse que doaria e ainda não doou para contatar.

3- Mobilize um mutirão de ligações com as polinizadoras. Marque um dia e horário na casa de alguém, chame todas as polinizadoras e todo mundo junto vai ligar para os contatos que ainda não doaram!

Depois da campanha

- 1-** Compartilhe o sucesso com todas e todos.
- 2-** Publique os resultados. E se já estiver no prazo permitido, peça votos!
- 3-** Celebre com as polinizadoras.

06

COMO LIDAR DE FORMA SAUDÁVEL COM O DINHEIRO NAS ELEIÇÕES

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

EI, VEM COM A GENTE :)

Como já falamos em outros Guias, **dinheiro** é um recurso extremamente necessário para fazer uma campanha eleitoral. Mas sabemos que frequentemente ele é mal distribuído e muitas vezes não temos ferramentas para lidar bem com ele.

Em uma campanha eleitoral é preciso priorizar com cuidado todos os gastos, sejam eles da vida política ou da vida pessoal. Evite criar prisões em torno do que seria ideal e pense na melhor forma possível de utilizar o que você tem à mão.

Não alimente a mentalidade de que o seu projeto político vai fracassar só porque você tem pouco dinheiro. Esse pensamento só aumenta os níveis de estresse e consome a sua energia.

É por isso que definir metas financeiras possíveis e se comprometer com elas é importante. É preciso desenvolver resiliência e acreditar em suas escolhas, mantendo a visão de sucesso e **estabelecendo prioridades. Estabelecer hábitos saudáveis com relação ao dinheiro é uma importante forma de autocuidado.**

Se não, mesmo que você consiga todo o dinheiro que precisa para realizar sua campanha, ele será desperdiçado em coisas pouco relevantes. Isso vai tornar a sua relação com recursos financeiros uma experiência cada vez mais frustrante.

Mas como fazer isso?

Cuidar da sua saúde financeira numa visão completa é um aprendizado! De cara você pode achar que é impossível fazer isso no período eleitoral e é neste ponto que este material pretende te ajudar!

Antes de tudo, entenda que você merece e precisa de apoio financeiro para que possa participar de forma efetiva da política institucional. Quando pessoas que acreditam nas suas ideias patrocinam a sua construção política, **elas não estão te fazendo um favor e você**

não está assumindo uma dívida. Na realidade, estamos todas juntas assumindo a responsabilidade de qualificar e fortalecer a democracia, fazendo com que ela seja de fato participativa e representativa.

Por onde começar:

01. SE ORGANIZE

Assim que começar a pensar em se candidatar a um cargo público, se organize e procure entender quais são os principais gastos no seu orçamento pessoal. Vale usar papel e caneta, aplicativos ou uma planilha esperta para anotar tudo.

02. ESTABELEÇA SEUS OBJETIVOS

Essa etapa inclui tanto os objetivos políticos quanto os pessoais a curto e médio prazo. Tente começar com práticas simples como, por exemplo, pedir ajuda para preparar de uma vez o almoço da semana, levar lanches para suas agendas de rua ou organizar reuniões para falar sobre política na casa de amigas. Essa dica não apenas levará você a economizar para a campanha, como ajuda você a investir e cultivar relacionamentos que irão te apoiar neste período.

03. ASSUMA HÁBITOS ALIMENTARES SAUDÁVEIS

Eles ajudam diretamente para a nossa saúde física e mental. Ficar doente é caro e comer melhor é uma ótima forma de evitar perder recursos com tratamentos médicos durante a campanha.

04. DIMINUA GASTOS

Comece já a diminuir, por exemplo, os gastos com transporte em saídas à noite. Tente concentrar sua vida social e política em atividades durante o dia, quando costuma ser mais fácil e barato se locomover pela cidade. De quebra você garante mais horas de sono enquanto pode e o seu bolso vai agradecer.

05. ESTABELEÇA METAS

Seja boa com você e estabeleça metas de campanha simples e acessíveis para serem atingidas. É importante considerar o seu ponto de partida! Esta atitude evita frustração com objetivos aparentemente impossíveis. Aos poucos e de acordo com a sua captação de recursos, é possível aumentar o alcance dessas metas com atenção sempre ao seu estado mental e sua saúde física.

06. PEÇA AJUDA!

Não se esqueça de pedir e aceitar ajuda. A solidão é um gatilho comum para processos destrutivos – como acreditar que a sua participação na política não tem valor – o que têm pouco a contribuir para o sucesso da sua campanha.

Procure refletir sobre o que tem por trás desse comportamento que é muito comum entre nós mulheres. Construa seus rituais de autocuidado e confie na sua rede de apoio. Se for necessário buscar auxílio de terapeutas e especialistas, não tenha medo, faça isso! Está tudo bem.

07. VOCÊ VALE MAIS DO QUE QUALQUER QUANTIA!

Não se esqueça de que a sua saúde é algo caro e insubstituível. Essa regra também vale durante uma campanha eleitoral! Cuide de si, da sua energia e vá além dos recursos financeiros. Crie metas realistas para uma relação mais saudável com o dinheiro.

07

ORÇAMENTO
DE CAMPANHA

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

**NADA MAIS QUE
ORGANIZAÇÃO :)**

Você tem o objetivo de se candidatar, mas parece que nunca vai ter dinheiro para isso? Se a sua resposta for "sim", talvez o problema esteja na falta de entendimento sobre as possibilidades de financiamento de uma campanha eleitoral! A boa notícia é que isso pode ser resolvido colocando em prática formas acessíveis de organização; e uma notícia melhor ainda é que a gente vai te ajudar!

Aqui falaremos sobre a importância de organizar o orçamento financeiro da sua campanha, os seus principais benefícios e desafios, além de dicas valiosas para que você possa realizá-la com mais segurança. Assim, você vai aprender a usar os recursos que você tem de uma maneira eficiente!

O que é um orçamento de campanha?

Orçamento é um planejamento financeiro para você conseguir se organizar com o que você vai gastar e quanto que você precisa conseguir para fazer sua campanha com segurança e pé no chão.



O Orçamento da Campanha é organizado em uma planilha de Excel simples e você pode buscá-la entre as Ferramentas disponíveis na Plataforma Im.pulsa.

Quando eu preciso iniciar o planejamento das minhas finanças?**01. PERÍODO PARA PREPARAÇÃO DA CAMPANHA:**

Na nossa linha do tempo, colocamos esse período começando em janeiro do mesmo ano das eleições. Mas quanto antes você iniciar a preparação da sua campanha, melhor!

Claro, é muito importante entender que você não pode pedir voto antes de ter sua candidatura oficialmente

registrada. Porém, existe uma série de coisas que você pode começar a fazer com antecedência; isso deve estar incluído no seu planejamento de orçamento.



Dê uma olhada nos conteúdos sobre Planejamento e Estratégia de campanha na Im.pulsa.

Além disso, é fundamental que você escolha bem sua contadora ou contador. Busque alguém que tenha experiência em campanha e, se não for possível, peça para essa pessoa fazer cursos e treinamentos. Existem várias formações gratuitas ou a baixo custo na internet.

02. PERÍODO DA CAMPANHA:

Nesse período você vai gastar tudo o que arrecadou e vai continuar pedindo doações. Quanto mais sua campanha crescer e aumentar o número de apoiadoras e apoiadores, mais recursos você pode conseguir alcançar!

É muito importante ter bastante cuidado em só comprar itens que o dinheiro que está na conta bancária pode pagar. Não faça dívidas e não acredite em promessas de doações até que esses valores caiam na sua conta! Nesse momento é fundamental definir um processo de organização das compras e das prestações de contas com sua contadora ou contador.

Também é essencial saber priorizar gastos conforme o dinheiro vai entrando e de acordo com o estilo e estratégia da sua campanha.

03. PERÍODO PÓS-CAMPANHA:

É a hora de reorganizar sua vida financeira e finalizar todas as prestações de contas da sua campanha. Aqui, é importantíssimo um trabalho bem próximo com sua contadora ou contador para garantir que toda a prestação esteja em conformidade com a Lei e que seu nome não seja prejudicado.

Estrutura de custos da campanha

Organizar uma boa estrutura de orçamento de campanha é a maneira mais fácil de fazer com que qualquer quantia de dinheiro arrecadada seja aproveitada da melhor forma possível no período eleitoral.



Acesse as Ferramentas que preparamos para você na Plataforma Im.pulsa! Lá você vai encontrar quais são os principais itens que você precisa calcular para uma campanha de sucesso.

Como priorizar os gastos da sua campanha?

Expectativa vs. Realidade

Quando você olhar a planilha que disponibilizamos, a primeira coisa que você deve fazer é verificar se você quer inserir mais itens nela ou não. Você pode começar colocando tudo que você gostaria de ter na sua campanha, independentemente de saber se conseguirá dinheiro para executar.

Orçamento pessimista, realista e otimista

Depois que você listar tudo, você precisa priorizar! É fundamental você ter noção do que é um cenário pessimista, de uma campanha bem basicon; o realista ou ideal; e o otimista, para uma campanha maravilha.

Campanha Basicon

Esse cenário corresponde à soma de quanto custa tudo que é essencial para sua campanha. É o mínimo de recursos que você precisa ter para fazer sua campanha funcionar.

Campanha Ideal

Já aqui contém a soma do que é essencial e mais alguns itens que seria "bom ter". Esses são aqueles que você categorizaria como "fariam a diferença, mas não são indispensáveis".

Campanha Maravilha

Esse cenário é o dos sonhos. Ele contém todos os itens que são essenciais, os itens que "seria bom ter" e outros itens extras que você gostaria de investir. Mas cuidado, não desperdice dinheiro! Continue pensando em quais gastos são mais importantes.

08

QUAL SEU TIPO DE CAMPANHA?

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

BORA, MANA!

No meio da correria, a gente acaba ficando preocupada em apagar incêndios e, quando vê, não parou para planejar o tipo de campanha que teremos. Ou então, acabamos ficando pessimistas demais, achando que não vamos conseguir fazer campanha com o que temos; ou otimistas demais, achando que vamos ter todo o dinheiro do mundo.

Fuja de todas essas situações! A coisa mais importante é sermos realistas e entendermos a realidade que temos. Para isso, a gente preparou esse mapa para você entender aspectos importantes da sua campanha e saber o que priorizar na hora de montar seu orçamento.

01. QUEM É VOCÊ NA FILA DO PÃO?

- Raça;
- Idade;
- De onde é? (capitais, interior, periferia, centro);
- Orientação sexual;
- Religião;
- Formação;
- Tem filhos? Quantos? Idades.

Tudo isso serve para você entender o seu potencial de captação de recursos e qual será a melhor estratégia de orçamento. Infelizmente, grupos historicamente excluídos do poder têm muito menos acesso a financiamento do que outros grupos. E esse é o caso das mulheres, principalmente mulheres negras e periféricas.

Seja porque têm menos acesso a financiadoras, seja por racismo e preconceito, a realidade que temos que lidar é esta. E isso tudo pode ser ainda mais desafiador para aquelas que são mães.

Dica: se quiser se aprofundar no tema campanha eleitoral e maternagem como conteúdo extra, acesse a Plataforma Im.pulsa.



Busque o Guia Saúde financeira pessoal: sobrevivendo à campanha na Plataforma Im.pulsa.

02. O QUE VOCÊ JÁ TEM?

Essa parte vale muito à pena fazer com a planilha de orçamento do seu ladinho, pra já te ajudar a colocar lá o que você precisa orçar.



Essa Ferramenta está disponível para download na Plataforma Im.pulsa.

Pessoas que já estão dispostas a trabalhar na sua campanha

Descreva as habilidades de cada uma, potenciais pontes com apoiadoras e apoiadores, outras informações relevantes como tempo disponível e o que mais vier a sua cabeça.

Pessoas que você ainda precisa buscar

Descreva os talentos e habilidades que ainda estão faltando na sua campanha e veja quantas pessoas faltam.



Dê uma olhada nos Guias sobre Planejamento e Estratégia na Plataforma Im.pulsa para ter certeza de que não esqueceu nenhuma função.

Materiais ou recursos que você já possui

Aqui você pode listar ou procurar quais suportes você já possui, tais como local para fazer reuniões que pode ser sua própria casa; local para guardar materiais de campanha; carro, moto ou bicicleta para deslocamento. Após avaliar o que você já tem, liste também o que você precisa!

É muito importante saber o que você já possui de recursos e o que você precisa - seja de voluntárias, seja de potenciais pontes com apoiadoras para receber doações ou outros apoios. Levar tudo isso em consideração na hora de montar o orçamento e o plano de captação é fundamental.

Se você já tem muitas voluntárias, vai precisar gastar menos com uma equipa de rua, por exemplo. Se você já tem pontes com doadoras, pode planejar para adquirir mais recursos.

03. QUAL A EXPECTATIVA DE RECURSOS QUE EU TENHO?

- De Fundo Partidário/Eleitoral;
- De financiamento coletivo;
- De doadoras e doadores individuais.

Mapear sua rede e suas fontes de financiamento é importante para entender o que faz mais sentido. Se você tem mais pessoas engajadas, mas essas pessoas têm pouco poder aquisitivo, talvez o melhor seja focar mais energia em um financiamento coletivo. Se você acha que consegue pontes com doadoras e doadores grandes, o melhor é focar em relações individuais. Ou, se você tem algum espaço no partido e acha que vai ter mais chances lá, talvez seja melhor focar em negociar com ele.

04. O PARTIDO VAI TE OFERECER ALGUMA ESTRUTURA?

- Advogada?
- Contadora?
- Material impresso?
- Apoio de militância? O partido vai mobilizar pessoas para pedirem voto pra você?

De novo, importante saber para entender o quanto você vai gastar com esses custos - que muitas vezes não são baratos.

05. QUAL O TIPO DE CAMPANHA QUE VOCÊ VAI TER?

- Campanha Básica;
- Campanha Ideal;
- Campanha Maravilha.

Agora que você já considerou vários fatores, é importante montar um orçamento que seja pessimista, otimista e realista, considerando se sua campanha vai ser **Básica, Ideal ou Maravilha**.

Dica: dois terços do seu dinheiro arrecadado para a campanha devem ser usados para conseguir votos. Pode incluir nessa conta os gastos com panfletos, gasolina para ir às palestras e tudo o mais que está diretamente relacionado a conseguir votos. Não adianta querer uma produção sofisticada de vídeos ou um comitê de campanha caro e descolado, por exemplo, se você não tem uma equipe de rua.

Basicona

Quando não temos tanto recurso financeiro, precisamos ser mais criativas! Mobilize ao máximo sua rede de voluntárias e voluntários, invista dinheiro em material impresso que seja de baixo custo, tente conseguir um local para o comitê de campanha.

Mídias digitais parecem mais baratas mas em época de campanha o patrocínio para impulsionamento fica mais caro e, pra piorar, o Facebook recentemente equiparou a cobrança de anúncios no Brasil ao preço do dólar.

Não dispense serviços essenciais. Você vai precisar de uma advogada para prestação de contas, mesmo que seja uma que o seu partido disponibilize para todas as candidatas. Prestação de contas pode atrapalhar toda a sua campanha e inclusive pode te gerar dor de cabeça durante muito tempo depois de terminadas as eleições.

Se não for contratar uma equipe, você precisa ter um grupo de pessoas que sabe que pode contar, que estarão com você e terão dedicação.



Para mais informações sobre uma Campanha Basicona, veja nosso Guia de “É possível fazer uma campanha eleitoral sem muito dinheiro!?”.

Ideal

Legal, você vai ter um pouco mais de dinheiro, que bom! Já dá pra fazer muito mais coisa. A regra de dois terços do dinheiro em ações que vão te garantir votos permanece, mas agora você já pode investir em mais coisas.

É importante contratar um time que você possa contar e investir também em alguém que pense em ações de captação de recursos. Outra coisa muito importante é uma equipe de rua.

Ainda assim, nesse caso, não estamos com muito dinheiro ainda, então avalie a prioridade de gastos com cuidado. Já dá para ter uma equipa de rua, mas voluntárias e voluntários continuam sendo essenciais! Trabalhe com elas.

Maravilha

Que ótimo, você pode conseguir muitos recursos! Sua campanha vai ser grande, mas isso não significa que não precisamos ter cuidado e nem planejar muito bem para não ter desperdícios. Dinheiro não significa votos, necessariamente, se não for bem aplicado.

Contrate pesquisas, estrategista de campanha e use

os seus recursos para montar pequenos comitês de campanha espalhados pela cidade ou estado. Se você conseguir remunerar pequenos núcleos de mobilização com coordenadores locais, com certeza será muito bom para seus resultados eleitorais.



Dê uma olhada nos conteúdos sobre Mobilização na Plataforma Im.pulsa.

Por fim, negocie com profissionais como advogadas, contadoras e agências de comunicação. É bastante comum os serviços ficarem mais caros para campanhas com mais recursos. Não caia nessa! Seus recursos são muito preciosos, negocie sempre para aproveitar eles ao máximo.

09

NEGOCIANDO COM OS PARTIDOS

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

E AGORA, COMO LIDAR?

Candidaturas de mulheres, no Brasil, em cada território eleitoral, devem receber no mínimo 30% do Fundo Partidário para financiar suas campanhas. Porém, a distribuição do recurso e o tamanho do apoio do partido à sua campanha dependem de decisões internas, das apostas eleitorais deste partido e da sua construção política com ele.

Para negociar apoio financeiro à sua campanha em seu partido, siga os passos:

Preparação

Busque respostas para essas perguntas listadas abaixo. Faça sua lição de casa e esteja preparada!

- 1- Qual o tamanho do fundo do seu partido? Quanto provavelmente será repassado ao seu município? É um município prioritário?
- 2- Quanto recurso outras mulheres do seu partido receberam no passado?
- 3- Quem são as mulheres do partido na sua circunscrição eleitoral? 30% do dinheiro vai para vocês. Entenda o quanto outras candidatas provavelmente irão receber.
- 4- Quem toma a decisão sobre o fundo eleitoral no seu partido?

É com essa pessoa que você terá que conversar e negociar. Pesquise, pergunte sobre ela.

Hora da ação

1- Identifique e marque conversas com as “cabeças” do seu partido: as candidatas e candidatos que tiveram mais votos:

- Pergunte quanto estão recebendo, para você ter uma noção de quanto recurso pode conseguir;
- Identifique possíveis aliadas e aliados. Mostre para

elas que se vocês trabalharem juntas, sua candidatura também impulsionará a dela.

2- Marque presença no partido: as pessoas precisam saber que você existe.

3- Marque uma conversa com a tomadora ou tomador de decisão sobre o fundo partidário e mostre a força que você tem. Você precisa vender um produto, ou seja, precisa chegar nessa pessoa mostrando o seu potencial. Ela precisa entender que se o recurso for dado a você, será bem investido.

- Apresente o seu planejamento, equipe e cronograma. Mostre que está preparada e sabe o que está fazendo;
- Mostre o tamanho da sua mobilização: fotos de eventos, grupos de voluntárias, printscreen de uma live que tinha muita gente assistindo;
- Mostre seu conhecimento sobre o território e o número de votos potenciais da sua campanha;
- Apresente seu orçamento e uma estratégia de captação;
- Depois, insista, insista mais um pouco e continue insistindo até o dinheiro cair na sua conta.

Lidando com as promessas

1- Mantenha contato semanal com as tomadoras e tomadores de decisão. Insista sem medo;

2- Seja realista e cuide-se;

3- Tenha planos B e C para sua captação de recursos.

Dica: infelizmente, nem tudo o que foi prometido vai acontecer. Vale conhecer o histórico do tratamento de mulheres em outras eleições, o cumprimento de promessas com candidatas e rever suas expectativas para não apostar demais e depois ficar na mão.



Antes de registrar sua candidatura, veja na Plataforma Im.pulsa o Checklist de Documentos para Registro de Candidaturas.

10

PRESTAÇÃO DE CONTAS DO TRABALHO VOLUNTÁRIO

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

NÃO É UM BICHO DE SETE CABEÇAS

Para a legislação eleitoral, todo o trabalho voluntário realizado para a campanha é considerado uma doação de campanha e deve ser informado, considerando o valor estimado do serviço doado.

Ou seja, se uma amiga sua trabalhar para a sua campanha, ela deverá assinar um Termo de Doação de Serviços Voluntários e um recibo eleitoral. Os dois documentos devem ser assinados, escaneados e anexados ao SPCE.

Dica: uma pessoa que participe de uma única panfletagem não precisa assinar o Termo de Doação, mas as pessoas que participam da campanha com muita frequência devem ter esse termo assinado.

A rigor, a justiça eleitoral pode pedir a você que apresente 3 orçamentos para comprovar o valor estimado do serviço prestado, mas geralmente não é necessário.

Atenção: a doação estimada também deve estar dentro dos limites permitidos por Lei.

Passo-a-passo:

- Pegar cópia do CPF e RG da pessoa voluntária;
- Elaborar o Termo de Doação e emitir o Recibo Eleitoral;
- Pegar a assinatura da pessoa voluntária;
- Escanear os documentos;
- Atualizar o lançamento no SPCE com os documentos escaneados.

11

SAÚDE FINANCEIRA PESSOAL: SOBREVIVENDO À CAMPANHA

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

CALMA, VAI DAR TUDO CERTO!

A falta de recursos financeiros e pouca informação sobre como fazer um **planejamento financeiro pessoal** é uma grande dificuldade para que mulheres consigam disputar a corrida eleitoral.

Aqui você vai encontrar ajuda para organizar sua vida financeira pessoal de maneira mais simples e conseguir se manter durante a campanha!

Precisamos entender que quando não temos controle sobre o nosso próprio dinheiro, seja ele muito, pouco ou quase nenhum, nós inevitavelmente acabamos:

- Gastando mais do que deveríamos;
- Assumindo dívidas que podemos nunca conseguir pagar;
- Piorando a situação cada vez mais, até esgotar os recursos pessoais por completo.

Por isso, é mais do que essencial aprender como manter suas finanças organizadas durante o período da campanha. Mas, não se preocupe se você ainda não sabe fazer isso da maneira certa. Montar um bom planejamento não é algo impossível. O importante é começar!

Com as ferramentas adequadas é super possível sobreviver a campanha eleitoral. Abaixo você vai encontrar 7 estratégias que certamente vão melhorar sua relação com o dinheiro:

01. POUE UMA PARTE DO DINHEIRO QUE VOCÊ GANHA TODO MÊS

Tá pensando em se candidatar? É importante começar a construir uma reserva o mais cedo possível. Se você ainda não faz isso, não perca mais tempo: defina uma parte do que você ganha para guardar mensalmente.

No início, não precisa ser muito: mas tenha em mente que o recomendado é poupar entre 10% e 30% de tudo que você ganha por mês. Dessa forma, você terá uma segurança maior dentro do seu planejamento financeiro.

Uma maneira para estimular essa poupança é estabelecer metas já pensando na campanha. Defina com clareza onde e como esse dinheiro vai ser utilizado e passe a poupar com esse foco.

Por exemplo, se você tem o objetivo de **juntar dinheiro para manter suas contas pessoais durante a corrida eleitoral**, você deve começar a poupar desde quando você tomar a decisão de se candidatar.

02. EVITE DÍVIDAS E COMPRE O NECESSÁRIO SEM PARCELAR

Se você tem alguma dívida, trabalhe para se livrar dela assim que possível. Vale negociar melhores condições ou priorizar o pagamento daquilo que tiver uma taxa de juros mais alta. Tente não fazer compras no cartão para não ficar refém de parcelas altas ou favores.

Prefira comprar sempre à vista em vez de parcelar, pois pagando na hora você pode negociar descontos e economizar o valor de uma prestação que se arrastaria por meses para ajudar a comprar itens essenciais para a sua sobrevivência no período eleitoral.

E, se o uso do cartão de crédito ou pedir dinheiro for algo inevitável, pesquise bem, verifique as condições, entenda sobre os juros que serão cobrados e outras possíveis taxas.

03. TENTE CRIAR UMA RESERVA PARA EMERGÊNCIAS

Não se esqueça que imprevistos podem acontecer a qualquer hora. Sendo assim, é importante criar uma reserva de emergência. Se você ainda não tem uma, deve começar a pensar nisso.

Essa reserva deve servir para situações onde é preciso usar o dinheiro com urgência, como em casos de saúde ou qualquer outra situação de vulnerabilidade que você venha a passar durante a campanha.

Se preparando dessa forma, você terá mais segurança e não precisará recorrer a empréstimos ou terceiros para garantir sua sobrevivência.

04. DESCUBRA QUANTO VOCÊ GASTA POR MÊS

Poupar todos os meses, evitar novas dívidas e aprender a criar uma reserva de segurança são atitudes fundamentais. Mas, é impossível fazer qualquer organização financeira se você não descobrir exatamente quanto tem, como usa e quanto gasta mensalmente.

Por isso, se esforce para registrar, todos os dias se possível, tudo o que você gasta.

Existem várias maneiras acessíveis de fazer esse controle financeiro, como:

- Aplicativos de controle financeiro pessoal;
- Modelos de planilhas;
- E até mesmo uma folha de papel.

Veja o modelo que tem mais facilidade e anote todas as suas despesas do mês: alimentação; educação; saúde; contas fixas como água, luz, telefone; parcelas e boletos a pagar; gastos com lazer; etc.

O importante é listar **tudo** que for uma despesa, por menor que ela seja.

05. CORTE GASTOS DESNECESSÁRIOS

Se o dinheiro que você ganha por mês é menor ou próximo do que você está gastando, faça uma análise cuidadosa do seu orçamento e veja onde é possível fazer cortes de acordo com a sua realidade.

Tente desenhar uma escala de prioridades: gastos com lazer podem ser reduzidos e trocados por atividades mais baratas ou gratuitas. Priorize despesas necessárias, como moradia, saúde e alimentação.

Uma boa forma para controlar isso é fazer listas: toda vez que você sair para comprar coisas, anote antes o que você está precisando e só compre o que estiver escrito ali.

Isso ajuda a evitar que você traga o que não precisa e, consequentemente, você vai conseguir economizar.

06. USE CORRETAMENTE O QUE CONSEGUIR POUPAR

Todo o dinheiro que você conseguir juntar ou poupar deve ser utilizado com equilíbrio, porque de nada adianta juntar uma quantia se for para ela ficar parada. Por isso, é importante sempre saber como irá investir o dinheiro que conseguiu e como esse investimento trará retorno positivo.



Nesse caso, você pode acessar o Guia sobre os principais gastos em uma campanha eleitoral na Im.pulsa e planejar onde irá utilizar o seu dinheiro de acordo com as necessidades da sua campanha.

Para buscar sempre o melhor retorno, é necessário investir o dinheiro no que for prioritário e onde você não puder utilizar recursos voluntários ou seus próprios talentos e habilidades.

07. VERIFIQUE SEMPRE COMO VOCÊ ESTÁ SE SAINDO!

Confira o seu progresso a cada mês. Verifique se a sua organização financeira está se comportando dentro do planejado. Caso contrário, mude a rota! Reavalie, busque novas formas e determine o que precisa mudar.

Isso não só ajuda a manter a grana em ordem, mas também a perceber o que está errado de maneira mais rápida.

Se você é mãe

Quando temos filhos é fundamental pensar nas necessidades comuns da casa e também nas necessidades das crianças. Com ou sem rede de apoio, é importante criar uma “dinâmica de grupo”, um momento para que os assuntos sobre dinheiro sejam discutidos.

Defina um dia do mês, crie um ritual, converse com seus filhos e juntos assumam esse compromisso.

É importante que seja um momento sério, mas gostoso! E que, ao longo do tempo, todo mundo possa aprender junto a comemorar as conquistas e encarar os desafios que irão aparecer. Sua campanha pode ser um deles.

É claro que, se tiver filhos muito pequenos, é necessário adaptar a linguagem para que eles também se sintam parte e entendam da melhor forma a importância desse momento.

Sempre temos algo a ensinar e a aprender. Estimule o pensamento, pesquisas e assuntos novos a cada vez que forem falar de dinheiro. Crianças são incríveis e os benefícios do aprendizado em conjunto aparecem bem rápido. Esse é um jeito bacana de reforçar vínculos, distribuir responsabilidades e envolver suas crianças na construção da boa saúde financeira da família.

Conclusão

Organizar as finanças pessoais agora é o primeiro passo para que você possa garantir o controle da sua vida financeira no período das eleições.

Não podemos ignorar que dependendo da sua raça, do seu gênero e/ou da sua classe, educação financeira pode parecer algo muito distante. Se você não se edu-

car financeiramente e passar a se preocupar com a organização dos seus gastos, você terá problemas financeiros mais cedo ou mais tarde - e não queremos que isso seja motivo para você desistir de se candidatar.

Não se preocupe se você só começou agora. O importante é ter consciência e se planejar!

Esperamos que esse Guia tenha te ajudado a entender a importância de priorizar uma boa saúde financeira. Assim, você consegue se manter de forma mais tranquila antes, durante e depois do período eleitoral.

Orçamento e captação

Conteúdo:

André Barreto, Isabela Messias, Letícia Medeiros e Thais Ferreira

Redação:

Isabela Messias

Redação Final e Edição:

Dandara Lima e Victor Soares

Design:

Paula Leal, Giulia Fagundes e Thaiz Leão

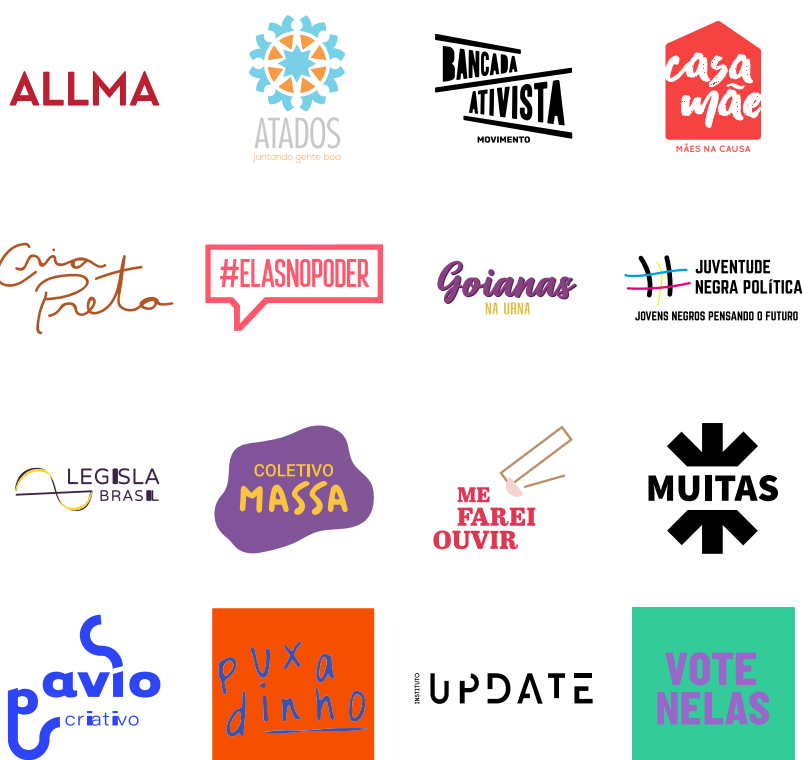
Facilitação:

Carol Delgado

Coordenação:

Alejandra Parra e Gabi Juns

Esses conteúdos foram desenvolvidos de forma colaborativa durante uma imersão, realizada em março de 2020, que contou com representantes de diversas organizações:



Todo o conteúdo deste guia está disponível em Creative Commons **By-SA 4.0**

