

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.