

# Siga em Frente, Mulher!

Passos para a independência financeira de mulheres que buscam recomeçar suas vidas após situações de violência

Instituto Federal do Maranhão — Campus Barra do Corda

Projeto de apoio, capacitação e empreendedorismo feminino

“Como um colar de pérolas, cada passo é uma conta que, unida às demais, forma uma força bonita e resistente: sororidade, autonomia e futuro.”

## 1) Segurança primeiro

Sua segurança e a de seus filhos e familiares vem antes de qualquer plano financeiro. Se estiver em risco, procure ajuda imediatamente.

- **Emergência imediata:** 190 (Polícia Militar).
- **Orientação e denúncia:** 180 (Central de Atendimento à Mulher).
- **Rede de proteção local:** Delegacia da Mulher, Defensoria Pública, Ministério Público, CRAS/CREAS e Casa da Mulher Brasileira onde houver.
- **Plano de segurança:** mantenha uma bolsa pronta com documentos, remédios, chaves, contatos, dinheiro/cartão e um local seguro combinado.
- **Segurança digital:** troque senhas, ative verificação em duas etapas, desative compartilhamento de localização, mantenha cópias de documentos na nuvem/pendrive.

### ***Dica rápida:***

Registrar ocorrências, reunir provas (prints, laudos) e buscar medidas protetivas fortalece sua proteção e seus direitos.

## 2) Diagnóstico financeiro básico

- **Mapeie sua renda:** fixa, variável, benefícios e pensões.
- **Liste despesas por prioridade:** moradia, alimentação, transporte, saúde, escola, dívidas, outras.
- **Fotografe ou guarde comprovantes:** recibos, faturas, contratos.
- **Método 70-20-10 (adaptável):** 70% essenciais, 20% metas/dívidas, 10% reserva. Ajuste conforme sua realidade.
- **Negocie dívidas:** procure mutirões/feirões de renegociação e peça juros e prazos menores.

### ***Modelo simples de orçamento mensal (preencha):***

| Categoria                | Planejado (R\$) | Real (R\$) |
|--------------------------|-----------------|------------|
| Moradia (aluguel/contas) |                 |            |
| Alimentação              |                 |            |
| Transporte               |                 |            |
| Saúde/Medicamentos       |                 |            |
| Educação/Filhos          |                 |            |
| Trabalho/Negócio         |                 |            |
| Dívidas/Negociações      |                 |            |
| Reserva/Objetivos        |                 |            |
| Outros                   |                 |            |
| Total                    |                 |            |

### 3) Direitos e benefícios que podem aliviar o orçamento

- **Medidas protetivas** e afastamento do agressor quando aplicável.
- **Pensão alimentícia** para filhos e, em alguns casos, para a mulher.
- **Atendimentos psicossociais** via SUS, CRAS/CREAS e Centros de Referência da Mulher.
- **Programas de transferência de renda e benefícios sociais** (avalie sua elegibilidade com o CRAS).
- **Assistência jurídica gratuita** na Defensoria Pública.

### 4) Renda imediata: portas de entrada

- **Monetize habilidades que você já tem:** culinária, beleza, costura, artesanato, limpeza, cuidado de idosos/crianças, reforço escolar.
- **Trabalho por demanda:** encomendas, diárias, revenda e serviços locais.
- **Venda digital simples:** catálogos em WhatsApp/Instagram, entrega por bairro, pagamento via PIX.
- **Formalização como MEI (opcional):** facilita nota fiscal, maquininhas e fornecedores. O custo mensal (DAS) é baixo, mas verifique o valor vigente antes.
- **Preço e margem:** calcule custo (ingredientes/tempo/transporte) + margem justa; registre tudo.

### 5) Emprego e recolocação

- **Atualize seu currículo** e peça indicação a pessoas de confiança.
- **Canais gratuitos:** SINE, agências municipais, listas locais, grupos de vagas.
- **Capacitação rápida e gratuita:** programas de IFs, SENAC/SENAI, cursos online abertos e iniciativas para mulheres.
- **Direitos no trabalho:** informe-se sobre proteção à mulher, assédio e canais de denúncia.

## 6) Empreender com estrutura (passo a passo enxuto)

- **Defina um nicho simples e necessário** na sua comunidade.
- **Faça um teste pequeno** (MVP): poucas unidades/serviços para validar preço e qualidade.
- **Organize pedidos e prazos** em caderno ou planilha.
- **Registre custos e receitas** desde o primeiro dia; separe dinheiro do negócio do pessoal.
- **Reinvista** parte do lucro para crescer (estoque, ferramentas, divulgação).
- **Atendimento que fideliza:** qualidade, pontualidade e respeito; peça feedback e depoimentos.

## 7) Organização e proteção do dinheiro

- **Contas separadas:** mantenha uma conta só sua e um cofrinho/reserva.
- **Reserva de emergência:** avance rumo a 3–6 meses de despesas (comece com R\$ 100, R\$ 300, R\$ 500...).
- **Dívidas:** priorize as mais caras; negocie juros e troque por prazos mais sustentáveis.
- **Metas SMART:** específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo.

## 8) Proteção jurídica e patrimonial

- **Guarde documentos e provas** em local seguro (físico e digital).
- **Evite contrair dívidas em seu nome** para terceiros; cuidado com garantias e empréstimos.
- **Patrimônio:** registre bens/ativos no seu nome quando couber; peça orientação jurídica quando necessário.

## 9) Rede de apoio e saúde emocional

- **Procure apoio psicológico** e grupos de mulheres; falar é parte da cura.
- **Acione sua rede confiável** para combinar ajuda com crianças, transporte e segurança.
- **Autocuidado é ferramenta de autonomia:** sono, alimentação e rotina contam.

## 10) Roteiro de 12 semanas para o recomeço

| Período       | Foco e ações-chave   |
|---------------|--|
| Semanas 1–2   | Segurança e diagnóstico: documentos, contatos de emergência, orçamento simples, currículo            |
| Semanas 3–4   | Renegocie dívidas e organize pagamentos; faça 1º teste de venda/serviço; atualize currículo          |
| Semanas 5–6   | Estabilize a renda inicial; defina metas de vendas/horas; aprenda preço/custo; guarde sua identidade |
| Semanas 7–8   | Formalize (se fizer sentido); padronize atendimento; crie catálogo simples no WhatsApp               |
| Semanas 9–10  | Reinvista parte do lucro; avalie novos clientes/bairros; revise preços; continue a capacitação       |
| Semanas 11–12 | Monte um plano trimestral: metas, produtos/serviços, orçamento e reserva. Celebre a conquista        |

## 11) Ferramentas práticas para usar já

- Checklist de documentos: RG, CPF, certidões, cartões do SUS, comprovantes, boletins, receitas médicas, contatos de confiança.
- Mensagem de catálogo: descrição, preço, formas de pagamento, prazos, retirada/entrega.
- Roteiro de negociação de dívidas: explique sua situação, proponha valor que caiba no bolso, peça redução de juros e multa, confirme por escrito.
- Rotina semanal: 2 dias para captação de clientes, 3 dias para produção/serviço, 1 dia para finanças e descanso planejado.

## 12) Símbolo que nos une

Nosso coração em forma de colar de pérolas representa união e sororidade. Cada passo seu é uma pérola: juntas, formamos uma corrente forte para romper barreiras e construir um novo futuro.

Você não está sozinha. Quando precisar, peça ajuda. Quando puder, ofereça ajuda. Siga em frente — um passo por vez.