

Consejos para la obtención de recursos a organizaciones o colectivos de activistas de reciente creación por FRIDA | Young Feminist Fund



Las organizaciones de base nuevas, a menudo lideradas por mujeres jóvenes o trans jóvenes, no siempre acceden fácilmente a fuentes de financiamiento tradicionales. Probablemente habrán algunos requisitos de los donantes que serán difíciles de cumplir.

Algunos desafíos comunes y la forma de abordarlos

✈ Si bien los miembros de tu organización pueden tener años de experiencia como activistas, para tener éxito con el financiamiento, a veces la organización debe contar con **5 o más años** de existencia y tener un historial de donaciones previas. Lamentablemente, en algunos casos hay desconfianza de algunos donantes institucionales sobre cómo las organizaciones jóvenes y de base gestionan fondos y cumplen con los requisitos de presentación de informes y, en otros casos, los donantes no están convencidos de las capacidades de un grupo de reciente creación para realizar el trabajo. Sin embargo, algunos fondos se especializan en el apoyo a grupos nuevos (mira la sección de recursos que ponemos abajo para más detalles). Otra opción a considerar es la de asociarse con organizaciones más establecidas y que tengan experiencia en acceso a fondos para hacer un trabajo basado en la colaboración y hacer la solicitud de financiamiento de manera conjunta.

✈ A menudo los donantes solicitan que tu organización esté **registrada** con el fin de recibir fondos. Sin embargo, algunos grupos/colectivos/redes optan por la informalidad por un sin fin de razones que pueden estar relacionadas con su política, problemas de corrupción o la seguridad en el país en el que trabajan. Una forma de lidiar con este requisito es considerar la búsqueda de un **'patrocinador fiscal'** -una organización más establecida y de tu confianza que pueda recibir los fondos en tu nombre. Esta es una práctica común en muchos lugares y puede ser una gran forma de colaborar con otra organización. Asegúrate de crear un Memorando de Entendimiento con tu patrocinador fiscal.

✈ Algunos donantes sólo proporcionan apoyo limitado para **proyectos específicos**. No tengas miedo de pedir **'apoyo básico'** que cubrirá tus gastos operativos primordiales, todos tenemos que educar y convencer a más donantes sobre el valor del apoyo básico. El apoyo básico es el apoyo general para tu organización que no está restringido o necesariamente vinculado a un proyecto específico y que puede cubrir los gastos de personal, alquiler y otros relacionados con tu trabajo. Dale una mirada a los recursos relacionados a esto.

✈ Cuando se aplica por fondos, existe la posibilidad de que se te pida proporcionar una **referencia**. Incluso si tu organización es nueva, es importante tener a alguien que cree en ti y puede dar fe de la experiencia y habilidades de los miembros de tu grupo. No hay que subestimar la importancia de una buena referencia. Si nadie puede dar una referencia

para tu grupo, pide referencias para los individuos que son parte de tu organización con énfasis en las habilidades y capacidades de cada persona para iniciar una nueva organización y llevarla adelante.

A pesar de los obstáculos que pueden impedir que las organizaciones de base jóvenes accedan a fuentes tradicionales de financiamiento – todavía existen fondos dinámicos, flexibles y accesibles. A continuación ofrecemos una lista de algunos ejemplos de organizaciones que financian jóvenes y mujeres - pero existen muchas más. Siempre pregunta a las organizaciones que obtienen financiamiento para ampliar tus redes.

Formas alternativas para la movilización de recursos

Muchas veces nuestro trabajo depende en gran medida del flujo de dinero de las grandes agencias extranjeras en países más desarrollados. Sabemos que puede ser difícil acceder al financiamiento de los donantes tradicionales por lo que siempre es bueno recurrir a formas alternativas de recaudación de fondos.

Como parte de una organización de activistas, te has comprometido a abordar las desigualdades del poder desafiando los estereotipos y construyendo comunidades progresistas. ¡No te olvides de aplicar estos valores al recaudar fondos! La movilización de recursos es algo inherentemente político y significativo. Tratar de llegar a los donantes que no han declarado abiertamente que financian grupos de reciente creación con apoyo básico, sigue siendo una estrategia importante, no sólo para ampliar los recursos, sino también para abogar por el compromiso y responsabilidad de los donantes con el movimiento. Escribe cartas breves y coherentes a los financiadores preguntando si considerarían financiar organizaciones como la tuya incluyendo mensajes claves sobre "qué, cómo y por qué" tu grupo hace este trabajo, así como por qué el apoyo a grupos como el tuyo es importante para ampliar la construcción de movimientos y alcanzar los estándares de derechos humanos.

Un presupuesto viable es una señal de apoyo fuerte - y uno que está financiado por la propia comunidad es aún más fuerte, ya que une a la gente a contribuir para el cambio social. Asimismo, la investigación ha demostrado que los donantes individuales (especialmente mujeres) a veces pueden ser fuentes mucho más valiosas y sostenibles de financiamiento. A pesar de donar cantidades más pequeñas, tienden a suministrar siempre por periodos de tiempo más extensos. Si bien el 'donar' en algunos contextos pueden sentirse 'nuevo' o 'foráneo', trata de

concentrarte en las maneras en que tu comunidad tiene una cultura y una historia para dar— pensando que puede tener diferentes maneras y formas, como tiempo y otros bienes en lugar de dinero. Por supuesto la recaudación de fondos públicos depende de la situación de seguridad en tu país, tanto si deseas recaudar fondos de esta manera, así como si los sistemas financieros en tu país están configurados de forma que permitan la donación en línea.

Algunos apuntes a tener en cuenta:

Composición y Afinidad en la Recaudación de Fondos La recaudación de fondos de tus miembros es una práctica bastante tradicional, y puede dar un apoyo regular y oportuno. Tener un programa de membresía para tus seguidores te permite llegar a una red grande a través de donaciones mensuales y de fin de año (no te olvides de las ventajas sobre el nivel de la donación). Cuando hablamos de la afinidad en la recaudación de fondos hablamos de juntar a personas que comparten algo en común. Esta es una de las mejores y más rentables formas de recolectar algunos recursos básicos para tu organización, no sólo financieros, sino también de recursos humanos, oficinas, equipos, etc., con el involucramiento de personas que participan en la misma causa, y la difusión a través de sus amigos, colegas y otros contactos. La investigación muestra que la recaudación de fondos de este tipo va en aumento, lo que significa que las personas están más dispuestas a donar porque ven a otras personas de su propia red haciéndolo. En otras palabras, ¡dar puede ser maravillosamente contagioso! Los círculos donantes están en aumento: reúnen a un grupo de individuos dedicados que quieren recaudar fondos para una causa en particular. Tú puedes comenzar tu propio círculo y apoyar a las personas a pensar que tienen formas creativas de movilizar recursos para su trabajo.

La recaudación de fondos en línea, a través de medios sociales y Plataformas de Recaudación Financiera (crowdfunding) Los medios sociales son una gran herramienta para llegar a muchas personas en diferentes partes del mundo que podrían apoyar a tu organización y enviar tu mensaje sin tener que invertir muchos recursos financieros. Mediante la producción de una campaña eficaz de recaudación de fondos mediante el uso de diferentes medios de comunicación digitales puedes informar a otros acerca de tu trabajo. Tú puedes crear tu propia campaña de recaudación de fondos y mostrar tu trabajo de una manera que envía rápidamente tu mensaje. Esta es una gran forma de destacar entre los demás y recolectar algunos recursos. La recaudación en línea es una nueva tendencia popular, y es útil informarse sobre las diferentes plataformas disponibles y encontrar una que se adapte a tus necesidades y valores. Por ejemplo, Indiegogo sigue siendo una de las plataformas más populares, y es utilizada por empresarios, artistas y activistas sociales. Mientras que Catapult es una plataforma dedicada exclusivamente a los derechos humanos de las mujeres, y Fundly se centra en el bien social. Sin embargo, recuerda que como todas las estrategias, la recaudación en línea no siempre es perfecta y todavía puede requerir una gran cantidad de tiempo y esfuerzo.

Si tienes fondos o puedes utilizar recursos humanos en tu comunidad, crea un sitio web que cuente con una herramienta para donar. Hay recursos gratis sobre cómo hacer esto usando diseños de página web también gratis. La herramienta más rentable son las redes sociales como Facebook, Twitter, etc. donde se puede instalar una herramienta para donar y promover la campaña de recaudación de fondos. Es importante tener en cuenta que puede ser más complicado de lo que piensas. Por ejemplo, si necesitas una cuenta bancaria separada para vincular las donaciones en línea y un solo banco está prestando este servicio, tus opciones pueden ser limitadas. Es importante revisar los términos y condiciones y realidades dentro de tu contexto y hablar con otras organizaciones para ver si la recaudación de fondos en línea funcionará para tus propósitos.

Eventos para la Recaudación de Fondos Podrías organizar eventos para la recaudación de fondos en tu comunidad o participar en un evento conjunto donde presentar tu trabajo, difundir tu organización, reunir a las personas que comparten la misma causa e informar sobre cómo pueden apoyar tu trabajo. Recuerda que una de las características más definidas de los donantes actuales (especialmente jóvenes) es que quieren involucrarse cuando donan. Así que se creativa y se llamativa, ya sea un *flash mob*, un baile, o jardinería comunitaria. Recuerda, sin embargo, que esto podría requerir algunos costos y recursos adicionales. Un ejemplo de evento de bajo costo es un mercado de pulgas donde los miembros pueden vender sus propias cosas o las de sus amigos y familias, o conseguir donaciones y luego venderlas. También pueden ser de obras de arte o artesanías, pidiendo a los artistas donar su arte por una causa.

El espíritu emprendedor, la generación de ingresos, y la financiación del sector privado Si su organización recauda fondos de los productos que elaboran también puede ser presentados en este tipo de eventos, y campañas en línea. También puede depender de la capacidad emprendedora de los demás y buscar alianzas en el sector privado. Por ejemplo, dale una mirada a [Buy1Give1](#). También pueden considerar apelar a los negocios locales o empresas grandes que trabajan en sus comunidades a donar dinero, bienes o servicios. Por ejemplo, para los acontecimientos, si ustedes se asocian con una tienda de comestibles, ¿tal vez reciban la comida gratis? O tal vez la tienda tiene un programa de donaciones que los clientes pueden elegir para donar parte de su cambio a sus organizaciones.

Algunos grupos comienzan sus propios negocios para apoyar su trabajo. Por ejemplo, Nasawiya en el Líbano es una organización sin fines de lucro, dirigida por voluntarios y todo el dinero recaudado se destina a la financiación de importantes iniciativas de justicia social. Otro ejemplo es Bahay Ni Isis, un espacio abierto e inclinado a las mujeres que ofrece alojamiento, salas de reuniones e instalaciones para talleres, conferencias y eventos en Filipinas. Comenzar estos proyectos para la generación de ingresos requerirá recursos significativos,

así que no se olviden de lanzar muy bien esta idea a los donantes principales que puedan proporcionar el apoyo inicial.

Diferentes tipos de recursos que necesitan ser considerados

A veces necesitamos recursos no financieros, y ellos están ahí, pero no siempre conocemos la mejor manera de alcanzarlos. Cuando se trata de la construcción de capacidades y conocimiento de sus organizaciones, hay recursos en línea gratuitos que se pueden utilizar para obtener una formación en determinados campos, guías y herramientas que pueden ser útiles para sus organizaciones. También pueden tratar de utilizar la experiencia de las activistas feministas en sus comunidades para ayudar a construir las capacidades de su organización, al compartir su conocimiento. La mayoría de las organizaciones necesitan capacidades más humanas, para obtener la ayuda de voluntarios, pero hay que tomar en cuenta que estas personas deben sentirse parte de su organización y obtener beneficios en el aprendizaje.

Para algunas organizaciones tal vez no sea tan difícil conseguir espacio gratuito en su comunidad si se investigan cuáles son las mejores maneras de obtenerlo, o comparten el espacio con otra organización feminista. Se pueden utilizar las redes sociales para pedir recursos directamente de la comunidad, por ejemplo, equipos informáticos y medios de comunicación digital.

Compartiendo Habilidades - los miembros de la organización y sus amigos/familiares tienen habilidades que pueden compartir con los demás y se pueden utilizar para su trabajo. Por ejemplo, los miembros del grupo pueden hacer carteles de bricolaje, folletos, etc., para una movilización (en lugar de gastar dinero en impresión).

Recuerda!

1. La recaudación de fondos y movilización de recursos son una parte clave de tu trabajo y la sostenibilidad.
2. No olvides hacer un presupuesto para tus actividades de recaudación de fondos y los recursos que se requieran, debido a que toman una cantidad considerable de tiempo y energía.
3. Al solicitar recursos de fondos de mujeres y otros donantes progresistas, considera la inclusión de una partida presupuestaria para este trabajo en particular y así construir continuamente tu propia capacidad y experiencia, y demostrar a tus donantes que hay un compromiso.
4. Siempre es útil tener una estrategia/herramienta para la recaudación de fondos para lo que estás buscando financiamiento para y sobre cómo alcanzar este objetivo.
5. Piensa en cómo documentar tu trabajo mediante el uso de medios digitales que comunicarán tu mensaje de forma rápida y dirán más sobre el trabajo que haces y por qué es importante. Esto hará que tu trabajo sea más transparente.
6. Por último, todos estos consejos son sugerencias para inspirarte. Muchos recursos están dirigidos hacia el público norteamericano. ¡Estamos interesadas en escuchar ejemplos y consejos de todo el mundo!

Resources

Understanding Core Support and Politics of Fundraising

- AWID. Watering the Leaves, Starving the Roots <http://www.awid.org/Library/Watering-the-Leaves-Starving-the-Roots>
- Global Fund for Women, Trust in Women http://www.globalfundforwomen.org/storage/documents/where-we-stand/gfw_gensupport.pdf
- Starr, Kevin. "Just Give 'Em the Money: The Power and Pleasure of Unrestricted Funding". Stanford Social Innovation Review. August 3, 2011. http://www.ssireview.org/blog/entry/just_give_em_the_money_the_power_and_pleasure_of_unrestricted_funding

General Resources on Fundraising

- AWID. Where is the Money for Women's Rights? <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Funds for NGOs. Grants and Resources for Sustainability <http://fundsforngos.org>
- Grassroots Institute for Fundraising Training <http://www.grassrootsfundraising.org/why-gift/political-framework>

Crowdfunding

- Catapult. <http://www.catapult.org>
- Crowd Crux. Top 10 Crowdfunding Sites for Nonprofits <http://www.crowdcru.com/top-10-crowdfunding-sites-for-nonprofits>

Women's Funds

- International Network of Women's Funds <http://www.inwf.org/womens-funds>
- Women's Funding Network <http://www.womensfundingnetwork.org>

Youth Funders

- Alert Fund for Youth <http://www.alertfonds.nl/>
- Solidarity Fund XminusY <https://xminy.nl/englis/>
- The Free Child Project <http://www.freechild.org/funds4progress.htm>
- The Global Fund for Children <https://www.globalfundforchildren.org>
- The Inspiring Enterprise <http://www.inspiringenterprise.rbs.com/inspiring-youth/grant-funding/the-2014-fund>
- UN Habitat Urban Youth Fund <http://www.unhabitatyouthfund.org/Default.aspx>