

MANUAL PARA LAS MUJERES QUE BUSCAN FONDOS



GLOBAL FUND
FOR WOMEN

Introducción

En todo el mundo, las mujeres estamos reuniéndonos y conectando para ver cómo podemos abordar los temas difíciles que afectan nuestras vidas y el desarrollo y progreso de nuestras comunidades. Las mujeres estamos empoderándonos para hablar de temas que antes eran invisibles o eran tabúes. Las mujeres tenemos muy buenas ideas y programas, pero siempre nos quejamos porque no podemos obtener el dinero necesario para desarrollarlos. Las que nos sentimos "empoderadas" para plantear temas difíciles en nuestras sociedades, cuando se trata de recaudar fondos, nos sentimos "desempoderadas".

El dinero, es un asunto difícil y contradictorio.

- Por un lado, oímos decir que "el dinero hacer rodar al mundo..." o que "el dinero es poder..." Pero por otro lado, se dice que "el dinero es la raíz de todo mal..." o "el dinero no hace la felicidad...". Es probable que todos estos pensamientos sean acertados. Pero nuestra percepción conflictiva del dinero parece que nos aleja de él, de la posibilidad de obtenerlo para ejecutar aquellos programas que creemos que son importantes y que pueden ayudar a mejorar la situación de las mujeres en nuestras sociedades.
- En estas páginas, vamos a compartir algunas ideas de lo que pensamos, en El Fondo Global para Mujeres, acerca de como obtener dinero y como emplearlo, incluyendo los motivos por los que desarrollamos y como implementamos nuestro programa.
- Queremos compartir algunas lecciones aprendidas y que esperamos sean útiles para todas aquellas que seriamente desean recaudar fondos y recursos para sus programas. También compartiremos listas de ideas y de instituciones que pueden ser fuente de recursos y de financiamientos.
- Este folleto fue posible gracias al apoyo de la Fundación Shaler Adams. Bird Publishing donó tiempo para el armado. Jes Morse asistió con la investigación y coordinación y Anne Firth Murray redactó el texto. En nombre del Fondo Global para Mujeres, les decimos a todas ¡muchas gracias!
- Para empezar, permítanme usar unas palabras de Gandhi "Si la causa es justa, los medios van a llegar..." Hay recursos ahí afuera—en cualquier comunidad—hasta en la más pequeña y la más pobre. Debemos empoderarnos para ganar el acceso a esos recursos para nuestras causas.

Anne Firth Murray
The Global Fund for Women
Agosto 1995

Mujer, Dinero y Empoderamiento

Muchas de las lectoras de este folleto deben haber estado en la IV Conferencia de la Mujer de Beijing, China, 1995. Muchas habrán recibido fondos para asistir a la Conferencia. Otras no pudieron hacerlo y quizás se vieron en la opción de usar el dinero que tenían previsto para sus actividades.

Todas estamos en ONG's que trabajan en favor las mujeres, y la mayor parte del tiempo estamos viendo cómo conseguir dinero, ya sea para el trabajo de la organización o para actividades individuales—como ser asistir a la Conferencia—Nunca parece haber dinero para lo que queremos hacer.

Sin embargo, una cosa es cierta: **en alguna parte, allá afuera, hay dinero**. Proveernos de nuestros propios fondos o ingeniarnos para obtener el dinero para llevar adelante un programa valioso es empoderante y satisfactorio. Esto lo estamos diciendo en el afán de empoderar. Creemos que "empoderamiento" es tener visión, planificar cómo llevar adelante esa visión, y saber cuales son los primeros pasos que deben tomarse para poner en marcha el plan.

Ahora, volvamos sobre algunos conceptos generales acerca de obtener fondos y de como ese proceso puede ser "empoderante". Primero, recordemos el pensamiento de Gandhi "Si la causa es justa, los medios van a llegar...". En otras palabras: la causa debe ser correcta.

Si usted va a pedirle a otros (personas, fundaciones, corporaciones u otras agencias) que le paguen un viaje para asistir a una conferencia o que le den dinero para una actividad, debe saber muy claramente por qué debe ir a la conferencia, o por qué la actividad debe llevarse a cabo. ¿Qué beneficio importante se obtendrá de la ejecución del proyecto? ¿Qué beneficio de largo plazo se establecerá en el mundo si el proyecto se desarrolla? Si usted puede contestarse interiormente estas preguntas, estará "empoderada" para pasar a la próxima lección.

La segunda lección está relacionada con el "producto" y usted debe estar orgullosa de "venderlo". ¿Su organización o su grupo está bien gerenciado? ¿Sus planes son claros? ¿Los programas/ proyectos tienen sentido en función de los objetivos generales de su organización? ¿Su grupo tiene quien le brinde asesoría, consejo, soporte y pensamiento crítico—un consejo asesor? ¿Usted ha incluido en su grupo a personas que puedan verse afectadas por el trabajo que van a realizar?

Si puede aproximarse a un donante potencial con la sólida conciencia de que su causa vale la pena y que su organización—aunque sea pequeña, recién nacida y modesta—está bien organizada y es responsable, se habrá "empoderado" para el próximo paso.

Esta lección puede decirse en forma muy simple: ¡Pida y se le dará... ! Si usted le pide a un número suficiente de personas, instituciones y agencias—y si su causa es justa y su ONG funciona como debe—usted recaudará dinero. Si usted no pide, no va a recibir. Esto puede resultar muy difícil en ciertas culturas, y quizás sea una pena que así sea, pero hemos descubierto que casi siempre es cierto.

Una persona sabia dijo "Le recomiendo presentarse ante todos los que usted sabe que le darán algo; luego a aquellos de los cuales usted duda que le darán algo y les mostrará la lista de los que ya le han dado; y finalmente, no descuide a aquellos que usted está segura que no le darán nada, puede ser que usted esté equivocada en algún caso". En otras palabras: ¡si usted quiere que alguien le done dinero, pídale! Si su causa es valiosa y apreciable, la gente querrá asociarse con ella.

Mientras le está pidiendo dinero a los otros, hágase esta pregunta ¿Yo he dado dinero? (Seguro que se contesta rápidamente ¡Pero estoy dando mi tiempo y mi experiencia...!) Es cierto, es así. Usted cree en la causa y está invirtiendo mucho tiempo en ella. Pero es importante que usted misma se dé dinero, aunque sea poco, si usted le está pidiendo a otros. De esa manera, usted puede solicitarles dinero con mucha mayor credibilidad. Cuando nosotras somos donantes, sabemos apreciar lo difícil que es determinar a cual de todos los grupos hay que apoyar. Al convertirnos en donantes, equilibramos las relaciones con los otros y

comenzamos a entender como se siente esa persona cuando es tratada únicamente como una fuente de recursos y no como un partenaire compartiendo un proyecto.

Recuerde otro pensamiento ¡Podemos vivir con lo que conseguimos, pero hacemos la vida con lo que damos! Usted se empodera pidiendo y dando y entonces, puede pasar a la próxima lección.

Esta parte también es muy sencilla. Diga ¡Gracias! y trate de incluir a las personas que le han dado algo para sus actividades. Los donantes ahora se han convertido en parte de su causa. Están con usted, no separados. Comparten su visión y son parte del grupo, una parte importante. Agradézcales, inclúyalos, pídeles nuevamente apoyo, díales otra vez gracias y así sucesivamente. Usted será empoderada por la gente que ha donado a su causa y ellos serán empoderados por usted y su grupo!

¿Dónde está el dinero?

Durante meses, muchas mujeres han trabajado con nosotras, en talleres para la obtención de fondos. Cuando les preguntamos ¿dónde está el dinero?, ellas traían muchas ideas, las cuales hemos listado. A un famoso ladrón de bancos le preguntaron ¿Por qué roba bancos? , y él dijo "Porqué allí es donde está el dinero". No les aconsejamos robar bancos—seguro que no! Pero si queremos obtener dinero, debemos ir allí donde está!

RECAUDAR FONDOS EN SU COMUNIDAD:

- Remates y subastas
- Bazares y Ferias
- Vender una función de teatro, cine, un ballet
- Venta de velas
- Asados
- Actividades cobrando entrada
- Venta de tortas y comidas
- Jornadas de Belleza—Desfiles de moda
- Torneos
- Ventas de caridad
- Venta de artesanías
- Loterías—Rifas
- Deporte con patrocinador
- Caminatas, Maratones
- Ferias callejeras- carnaval
- Excursiones

PERSONAS A QUIENES PEDIRLE:

- A aquellos que antes le han dado
- A la gente con la que alguna vez trabajó
- A entidades benéficas (Rotarios, Leones, etc.)
- A Bancos y grupos financieros
- Acepte donación de trabajos de profesionales: abogados, escritores, etc.
- Pida que cada amigo consiga 10 amigos de \$10—cada uno.
- Consiga pasajes aéreos y de ómnibus gratis

Buscando fondos para un proyecto nuevo o pequeño

Cuando empezamos un grupo o pensamos en algún proyecto importante—a lo mejor sólo una idea y dos o tres mujeres—podemos estar necesitando una cantidad relativamente pequeña de dinero. Esta sección describe algunas formas sencillas de recaudar fondos para empezar un grupo, realizar una conferencia o llevar adelante un proyecto discreto.

"Nunca hay un comienzo demasiado pequeño." Quizás usted tenga una visión de cambio o una idea, y quizás tenga un grupito interesado en el tema. Si así es, elabore el plan y LÁRGUESE!!! (En 1987, The Global Fund empezó con una idea y un plan; desde aquellos días hasta ahora, más de 2,390 grupos de mujeres en más de 160 países han recibido apoyos que totalizan más de 33 millones de dólares.) Nosotras vamos a ser las primeras en decirle que no hay arranque demasiado pequeño.

Imaginemos que necesitamos juntar una suma bastante pequeña de dinero para registrar a nuestro grupo, imprimir la papelería institucional y hacer una reunión preparatoria. Mientras tanto, también tenemos la intención que alguna de nosotras pueda viajar a un seminario internacional, o queremos iniciar una campaña de reclutamiento de socias. Cada una de estas actividades cuesta poca plata (comparando con lo que cuesta establecer una clínica o una universidad), pero de todos modos, necesitamos recursos para implementar el plan de trabajo que concrete nuestra idea.

En los párrafos que siguen, sugerimos algunas formas, relativamente simples, para conseguir sumas pequeñas de dinero. (Pedimos perdón por usar dólares en nuestros ejemplos, pero no tenemos a mano los valores de todas las monedas).

- Done usted misma: Es la manera más sencilla de recaudar fondos—si es posible—y no hay duda que es más liberador y más empoderante dar, para su propia participación como para la participación de otro/a. Recuerde: "Podemos vivir con lo que conseguimos, pero hacemos la vida con lo que damos".
- Haga una lista de todos sus amigos que puedan estar interesados en el proyecto o en la actividad planeada. Calcule cuanto puede aportar cada uno. Escríbales y deles detalles de la actividad. Explique por qué es importante que se lleve a cabo, y pídale que la apoyen. Visite o llame por teléfono a los

que no le han contestado después de 2 semanas. Si usted, por ejemplo, está necesitando juntar \$100, sólo necesita 10 amigos que le den \$10 cada uno, o 20 amigos que le den \$5, o 50 que le den \$2. Si usted explica por qué la actividad es importante y detalla qué resultados se obtendrán, le va a ser más fácil pedir. Volvamos a repetir "Si la causa es correcta, los fondos van a aparecer".

- Aporte usted parte del total, por ejemplo \$10—y pida a sus amigos que completen el resto. Esto es muy efectivo porque no les está pidiendo nada que usted no haya hecho ya. Si usted no está dispuesta a hacer el esfuerzo (incluso en una mínima proporción) ¿por qué otros deberían hacerlo? Volvemos a preguntar ¿por qué una fundación u otra agencia deberán apoyar a alguien que no se apoya a sí mismo?
- Mire a su alrededor y vea qué hay en su casa que usted no necesita. Pídale a sus amigos que hagan lo mismo. Haga una venta y aplique lo recaudado al proyecto.
- Prepare con dos o tres personas del grupo, una comida deliciosa en donde se pueda discutir la situación de las mujeres en el mundo. Invite la mayor cantidad de gente posible y pida que cada uno done \$2. Explíqueles como ese aporte va a apoyar a las mujeres y como las actividades que usted desarrolla apuntan a mejorar la situación de ellas.
- Organice una fiesta o un té informal. Invite cuanta gente pueda y durante la reunión, haga un alto y hable de la situación de las mujeres en el mundo y la importancia de las actividades que ustedes están desarrollando. Pida a la gente que le done \$2/5 para esa actividad. Ponga una canasta en la puerta y haga saber que esas donaciones irán para beneficio de las mujeres.
- Entre el tiempo en que usted leyera esto y el tiempo en el cual se desarrollará la actividad que tienen pensada, le conviene hacer un esquema de recaudación y realizar alguna actividad cada mes, hasta llegar al monto necesario.
- Haga una lista de empresas, negocios, iglesias y clubes a los que usted pueda ir a visitar. Haga una cita con las autoridades y explique por qué es importante para las mujeres que esa actividad se realice.
- Consiga un empleo a medio tiempo durante unos seis meses y ahorre lo que ganó para poder llevar adelante la actividad prevista.
- Pida a unas 15/20 personas que guarden sus monedas todas las noches, durante los próximos seis meses. Guarde usted las suyas. Organice un modesto encuentro para agradecer a aquellos amigos que la apoyaron y cuente el dinero ese día especial, oportunamente previsto. Si es necesario, use alguno de los otros métodos para reunir el dinero que aún se necesita para poner en marcha determinada actividad.
- Busque a alguna persona famosa de su comunidad para una actividad especial y pídale a alguna amiga que la reciba en su casa para la presentación. Pídale a los que asistan una suma apropiada para la entrada y aproveche para explicar en que proyecto usted va a aplicar esos fondos.
- Empiece una "cadena" de comidas. Invite 12 personas a comer y pida \$2 a cada una. Pídale a 2 de los invitados, que a su vez inviten a 12 personas a comer, y les pidan \$2 y así sucesivamente. Si esto se da, lo recaudado en su comida sería: $\$12 \times \$12 = \$48$ y esa misma suma se agregará en cada

comida que se realice. Por supuesto que puede variarse el número de invitados y el monto solicitado, y es muy posible que a sus amigos les interese esta forma simple de ayudar a su proyecto.

Uno sólo o la combinación de estos métodos debe permitirle recaudar fondos. Después de sus exitosos esfuerzos recaudadores: agradezca a todos los que ayudaron. Hágalo una y otra vez. Cuando alguna de las proyectos empiece a ponerse en marcha, invite a quienes la apoyaron a una reunión discreta, remarque la importancia del proyecto y los éxitos obtenidos hasta ahora. Deles las gracias. Ellos son ahora parte del grupo: comparten su visión. Son parte de su red de empoderamiento.

Organizaciones que pueden dar fondos a grupos de mujeres

Los grupos que reciben su fuerza financiera y psíquica de sus propias comunidades, tienen mayor posibilidad de perdurar en el tiempo. Es por eso que las "recetas" y sugerencias que hicimos enfatizaron la recaudación de fondos en la propia comunidad, en cualquier lugar donde los encuentre. También hemos enfatizado la importancia de diversificar el origen de los fondos.

Sin embargo, muchas veces es apropiado pedir fondos a organizaciones ajenas a la comunidad. Esta sección aborda el cómo acercarse a esos grupos. No hay "magia" en obtener dinero de agencias donantes; el hacerlo implica tanto una ardua y perseverante tarea como así también mucha claridad acerca de los propósitos y los programas.

Antes que ustedes escriban a cualquier agencia donante potencial, deben tener en mente estos conceptos:

- Recuerde que pedir dinero va más allá de escribir la propuesta. Su organización—en sus aspectos gerenciales y financieros—debe estar en perfecto orden de manera de poder explicar y mostrar claramente que hacen, como lo hacen y porqué lo hacen.
- Desarrolle sus planes para lograr sus objetivos, incluyendo los objetivos para la financiación. Recuerde que su búsqueda de fondos debe ser diversificada. (No dependa sólo de agencias o fundaciones internacionales. Busque recursos en su propia comunidad.)
- Ahora puede pensar en escribir a una organización pidiendo fondos. Primero, trate de aprender lo más posible de la agencia a la que está escribiendo, incluyendo el nombre de la persona apropiada de contacto o el detalle de sus programas regulares. (Los programas y el personal de estos organismos cambian muy a menudo, por eso no hemos podido incluir esta información.) Busque primero en el Internet. Si la agencia donante tiene una página Web, podrá averiguar mucho sobre su misión, los proyectos y programas que han apoyado, y hasta los criterios de financiamiento y el formulario de solicitud. Si no tiene una página Web, puede buscar la información en la Biblioteca Nacional o preguntar a personas de otras organizaciones en su ciudad.
- Pregúntese ¿Están de acuerdo, los intereses de esta agencia, con las actividades y los objetivos de nuestro grupo? Si usted cree que es así, escriba solicitando información y envíe una propuesta siguiendo los requerimientos formales.

- Después de haber enviado su propuesta, verifique que la solicitud ha llegado. Muchas veces estas cosas se pierden en el correo. Trate de establecer una relación con la persona indicada. Ella va a interesarse en su trabajo.

Tenga presente que la mayoría de los proyectos mandados a las fundaciones y otras agencias, serán desechados. El suyo puede ser uno de ellos. De esta manera, evitará sentirse mal cuando le digan NO. De todos modos, escriba una buena carta agradeciendo el tiempo que le han dedicado. Las Fundaciones tienen fondos limitados, y no pueden apoyar todos los buenos proyectos. Incluso si el suyo no ha sido apoyado, las buenas relaciones que pueda mantener con el donante potencial puede fortalecer su red de contactos.

- Si usted recibe un subsidio, agradezca inmediatamente al donante. Mantenga una relación permanente y esté siempre en condiciones de mandarles los documentos y los informes que sean necesarios. Cumpla siempre con las fechas toques. Si no puede mandar los informes a tiempo, escriba y explique el por qué. No tenga vergüenza en pedir fondos otra vez. Converse con su contacto cual sería la mejor forma y el mejor tiempo para pedir otro apoyo. Comparta con ella sus expectativas y sus sueños.
- Recuerde que las personas de las agencias son seres humanos. Si solamente se sienten como una fuente de dinero, van a sentirse mal. Se preocupan y quieren y necesitan ser tratadas con calidez y respeto.
- Encontrar financiación "afuera" tiene costos y beneficios. Por un lado, usted puede necesitar el dinero para su buena causa. Por otro, a pesar de los intentos de la gente en crear una relación de igualdad entre donantes y donados, el dinero puede representar poder y las diferencias existentes entre las personas pueden acentuarse en una relación en la que interviene el dinero. Es por eso que enfatizamos la necesidad de tener diversas opciones de financiación, que centren la relación en valores como el cuidado, la apertura y el respeto mutuo.

Este Manual fue elaborado por The Global Fund for Women en agosto de 1995. The Global Fund for Women agradece a nuestra contraparte **Monique Altschul** por la idea de traducir y circular este manual entre las organizaciones de habla castellana. También agradecemos a Alicia Contreras por editar el manual.