

Siete consejos para pedir financiamiento a fondos/donantes feministas

Por Alejandra Sardá

Antes de empezar...

Desde hace muchos años soy consejera de fondos feministas. Trabajé cinco años en uno de ellos (Mama Cash) y desde este año formo parte de dos comités de selección participativa de proyectos – la de Mama Cash y la de ACTIF, un fondo canadiense que apoya proyectos LBGTIQ. Estos consejos nacieron de lo que vi, escuché y pensé en todo este tiempo, y también de lo que conversé con otras consejeras y donantes. Como todo en el planeta que habitamos, no son perfectos y no cubren todas las circunstancias ni posibilidades. Mi esperanza es que sean al menos un poco útiles.

Nota: muchos de estos consejos también se pueden aplicar a otras clases de donantes

1. Somos dos

Cuando ustedes escriben una solicitud de fondos están iniciando una relación. Puede ser bien efímera y terminar cuando reciban un «no» o puede convertirse en un matrimonio de años. Pero como en toda relación necesitan saber quién es «le otro» (en este caso, su posible donante). Investiguen, lean las redes sociales y el sitio de Internet, fíjense qué es importante para ese donante (y qué no), qué tipos de grupos apoya (y piensen en cuáles no parece apoyar), hablen con otras activistas que hayan recibido fondos de ese donante. Cuando escriban su solicitud, tengan en cuenta lo que investigaron. Más allá de lo que diga la convocatoria específica para la que se presentan, entender un poco más con quién se están queriendo relacionar les va a ayudar a buscar un lenguaje común, que tenga sentido para los dos.

2. Nada es obvio

En casi todos los casos, la solicitud de ustedes va a ser vista por muchas personas. Algunas de ellas tal vez conozcan bien la situación de su colectivo, de su país, de su grupo y/o hasta sus proyectos; otras tendrán solo una vaga idea de todo eso y la mayoría seguramente no sabrá casi nada. Por eso es importante no dar nada por sentado. Lo que para ustedes es obvio, porque lo viven todos los días, puede ser la novedad absoluta para alguien que está en el otro extremo del planeta y que no se parece en nada a ustedes ni habla su idioma. Es mejor explicar de más que no explicar. Si pueden usen cifras, datos de estudios realizados por ustedes y/o por otras e incluyan enlaces por si quienes leen su solicitud quieren entender mejor la realidad de la que están hablando (la mayoría quiere entender y buscará esa información).

3. Una islita perdida en el mar

La mayoría de fondos/donantes feministas sólo puede apoyar a una porción mínima de los grupos que se presentan – por ejemplo, 10 de cada 1.000. Triste verdad número 1: su solicitud solo es una entre mil. Es muy, muy improbable que sea la única de su país, o de su región, o de

su colectivo, o la única que aborda un tema en particular – seguramente hay decenas o centenas de solicitudes parecidas. Esto puede ser duro de asumir, pero el trabajo que ustedes hacen es único para ustedes (y eso está muy bien) pero no lo es para alguien que está leyendo 1.000 o 150 solicitudes.

Entonces, ¿cómo destacarse? Algunas posibles opciones:

- Eviten «hablar en jerga» (con las palabras de moda que seguramente muchos otros grupos van a usar). Una solicitud que se percibe «viva», con un lenguaje propio, llama más la atención que una que repite el discurso políticamente correcto del momento.
- No le tengan miedo a la emoción, ni al humor – todo lo que le dé «vida» a su solicitud, lo que permita que quien la lee habite por un momento el mundo de ustedes y entienda por qué es importante lo que hacen, sirve (y mucho)
- (Los dos consejos siguientes también podrían estar en esta lista, no dejen de leerlos)

4. El añejo perfume de las víctimas

Triste verdad 2: nadie va a apoyar su trabajo porque ustedes son les que más sufren o el grupo más discriminado. Les van a apoyar por la forma en que ustedes están desmantelando la opresión que sufren, por las soluciones que encontraron, por la fuerza y la creatividad de su resistencia. Sean entonces lo más austeros posibles para contar el dolor y dedíquenle más espacio y más elocuencia a contar lo que hicieron y cambiaron, lo que quieren hacer y por qué.

5. Dónde terminan las metáforas: no mientan

Triste verdad número 3: tarde o temprano, todo se sabe. Este consejo es muy básico: no mientan, no escriban nada en su solicitud que no sea estrictamente cierto. Y esto incluye no exagerar. Tal vez ustedes creen que nadie se va a tomar la molestia de ver si lo que afirman es cierto o no, o que nadie sabe cómo son realmente las cosas allá lejos en X (su país). Pero eso no es cierto. Estes donantes se toman su trabajo muy en serio y en el siglo XXI muchas veces bastan cinco minutos en Internet con un programa básico de traducción para descubrir que algo no es como decía en la solicitud. Recuerden que las personas que van a leer su solicitud son muchas y seguramente entre todas ellas habrá alguna para quien X no quede “allá lejos” ...

Por más que a ustedes les parezca inocente, una mentira que se descubre (como ocurre con la gran mayoría) arruina la solicitud más brillante. Es mejor decir la verdad, siempre. Si no son el único grupo de Z o que hace P, no importa – lo que vale es lo que ustedes hacen y cómo lo hacen. Si pasaron por alguna situación complicada en el pasado (o si la están viviendo ahora), por grave que haya sido/sea, no la oculten: admítanla y expliquen cómo la superaron – o la están superando.

6. Un mix de todo: lo que ayuda

- Las personas que evalúen su solicitud van a mirar sus redes sociales, aunque tengan que hacerlo con traducción automática. Ténganlo en cuenta.

- Cuentas claras: toda cifra que aparezca en su solicitud tienen que poder confirmarla; si no están seguras, expliquen que es “aproximada” (esto vale para presupuestos, pero también para todo lo demás)
- La famosa interseccionalidad – si describen la realidad de su colectivo, traten de hacerlo incluyendo a la mayor diversidad posible de personas (¿qué pasa con los viejos?, ¿los jóvenes?, ¿los que viven fuera de las ciudades?, ¿los racializados? y así). Como mínimo: diversidad genérica, racial/étnica y de clase.

7. Otro mix de todo: lo que no ayuda

- Referencias negativas a otros grupos o activistas, por justificadas que sean. La solicitud tiene que hablar de ustedes – y esas referencias también hablan, pero no en el sentido más positivo.
- Si se presentan junto con otros grupos formando una alianza o coalición, lo ideal es que se conozcan, que lleven un tiempo trabajando juntas. A veces las alianzas son forzadas por los donantes – lo que no es para nada una buena práctica. Si se encuentran en una situación así, la honestidad ayuda: admitan que se juntaron para presentar esta solicitud porque tienen X en común y que construir la alianza será parte de lo que hagan juntas. Volviendo al mantra de «no mentir»: si ustedes no lo admiten, es muy probable que quienes evalúan su solicitud igualmente lo sepan (o lo descubran), con el resultado que podrán imaginarse.
- La grandilocuencia: no prometan más de lo humanamente posible - no 4.000 talleres con 10.000.000 de participantes, la caída del patriarcado el próximo año, etc. Recuerden que, del otro lado de la pantalla, en la mayoría de los casos, hay una persona con experiencia directa en el activismo (y/o como donante) que sabe lo que es posible y aquello que no.

Y, para terminar, un consejo extra: si su solicitud no es aprobada, no se desilusionen. **La principal razón detrás de cada «no» que escuchan es esta:** vivimos bajo un sistema muy injusto y los recursos financieros para apoyar el activismo feminista son ínfimos. Miren cuán ínfimos:

- Tres cuartas partes de los fondos de ayuda internacional para «cuestiones de género» nunca salen de las propias agencias de desarrollo y el dinero restante va sobre todo a ONGs internacionales o convencionales, no a colectivos feministas¹
- Gobiernos y grandes fundaciones destinan solo el 1% de sus presupuestos a los derechos LGBTIQ. De ese 1%, apenas el 5% se destina a grupos de lesbianas, mujeres bisexuales y queer². Los grupos trans reciben un 3,5% del total de fondos destinados al colectivo LGBTIQ en el mundo.³

¹ AWID: Hacia un ecosistema de financiamiento feminista (2019)

https://www.awid.org/sites/default/files/atoms/files/awid_ecosistema_informe_esp.pdf

² Astraea Lesbian Foundation for Justice & Mama Cash: Vibrant Yet Under-Resourced (2020),

<https://www.mamacash.org/en/report-vibrant-yet-under-resourced>

³ Global Philanthropy Project, American Jewish World Service, Astraea Lesbian Foundation for Justice & GATE: The State of Trans Funding (2019), <https://www.transfund.org/wp-content/uploads/2019/10/Funder-Briefing-The-State-of-Trans-Funding.pdf>