

Financiación Sostenible



Guía útil de la Persona que Ejerce el Trabajo Sexual sobre financiación sostenible



Red Global de Proyectos de Trabajo Sexual
Promover los Derechos Humanos y de la Salud



Red Global de Proyectos de Trabajo Sexual

Promover los Derechos Humanos y de la Salud

La NSWP existe para defender las voces de las personas que ejercen el trabajo sexual globalmente y conectar a las redes regionales abogando por los derechos de las mujeres, hombres y trans que ejercen el trabajo sexual. Aboga por los servicios sociales y de salud basados en derechos, por la libertad de abuso y discriminación y por la autodeterminación de las personas que ejercen el trabajo sexual.

Contenido

Introducción	2
Desarrollar una Estrategia de Financiación	3
Visión	3
Objetivos y Puntos de Referencia	3
Evaluar la Capacidad	3
Incorporar Visión, Objetivos y Capacidad	3
Subvenciones	4
Financiación Básica y Proyecto de Financiación	4
Donantes	5
Identificar Donantes y Oportunidades	6
Educar a los Donantes sobre las Intersecciones del Trabajo Sexual	7
Solicitar Financiación	9
Tomar la decisión de Solicitar	9
Preparando un Plan	10
Preparación del Presupuesto	11
Rellenar la Solicitud	12
Escribir una Narrativa	13
Referencias	15
Juntar los Documentos Requeridos	15
Conseguir ayuda con la Solicitud	16
Presentar una Solicitud	16
Seguimiento	17
Lista de Comprobación de la Solicitud de una Subvención	18
Desarrollar un Sistema de Gestión Financiera	18
Desarrollar un Sistema de Supervisión y Evaluación	20
Informes	21
Solicitar de nuevo: El Ciclo de Financiación Siguiente	22
Subvenciones de Emergencia	23
Recaudación de Fondos para la Comunidad	24
Métodos de Recaudación de Fondos para la Comunidad	24
Barreras para la Recaudación de Fondos y Soluciones	28

Introducción

En todo el mundo las personas que ejercen el trabajo sexual se están organizando para mejorar la protección de sus derechos, para acabar con la explotación y la violencia, para acceder a unos servicios de salud apropiados y respetuosos y a para construir movimientos para un cambio duradero. Necesitan recursos para hacerlo – dinero, tiempo y gente. Debido a la criminalización, discriminación y estigma pocos gobiernos están dispuestos a financiar a organizaciones de trabajo sexual. Además, las personas que ejercen el trabajo sexual son normalmente de comunidades marginadas sin demasiado acceso a riquezas independientes o influencias.

Como resultado, las personas que ejercen el trabajo sexual tienen muchas habilidades para hacer cosas con pocos recursos y se están volviendo expertos en encontrar recursos dentro de sus propias comunidades y de otros donantes.

A pesar de que hay más y más organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual globalmente¹, la mayoría de la financiación para el trabajo sexual se dirige hacia la criminalización del trabajo sexual como la anti-trata, programas de “redadas y rescates”, o hacia servicios que estigmatizan el trabajo sexual como los programas de “rescate y rehabilitación”². Las personas que ejercen el trabajo sexual están raramente involucradas en los programas de trabajo sexual³. Como resultado, el dinero no acostumbra a dirigirse a programas basados en derechos que responde a las necesidades priorizadas por las personas que ejercen el trabajo sexual. La justicia económica y social para las personas que ejercen el trabajo sexual requieren una equidad de compartición de recursos y una participación significativa sobre la asignación de los recursos.

Una estrategia inteligente y sostenible de recaudación de fondos para las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual involucra tanto subvenciones como recaudación de fondos basados en la comunidad.

1 La NSWP ha crecido de 61 miembros en 27 países en 2009 a 242 miembros en 72 países en 2015.

2 “Funciona la rehabilitación?” <http://www.nswp.org/resource/economic-empowerment-does-rehabilitation-have-role>

3 El Red Umbrella Fund es una excepción, siendo iniciado por la NSWP y donantes juntamente y dirigido por personas que ejercen el trabajo sexual.

Desarrollar una Estrategia de Financiación

Visión

Antes de planificar cómo recaudar fondos, el paso de una organización debe ser desarrollar una “visión”. La visión de una organización debe ser ambiciosa y a largo plazo, basada en compartir objetivos dentro de la organización. Por ejemplo, creando una clínica de salud o un centro legal, un negocio llevado por una persona que ejerce el trabajo sexual, un movimiento regional o medios de comunicación creados por las personas que ejercen el trabajo sexual.

Objetivos y Puntos de Referencia

Un objetivo de financiación debe ser para una cantidad específica. El objetivo debe ser realístico sobre lo que se puede recaudar a través de una combinación de subvenciones y recaudación de fondos basados en la comunidad. Algunas veces las organizaciones establecen un objetivo bajo pensando que no hay financiaciones disponibles. Otras establecen objetivos que son demasiado altos para su capacidad actual, sin darse cuenta del trabajo que conlleva.

Evaluar la Capacidad

Las organizaciones deben considerar cuál es su capacidad actual, y cuánto tiempo y recursos adicionales pueden ser requeridos para completar solicitudes de subvenciones o para hacer recaudación de fondos basados en la comunidad. Para decidir el método para recaudar fondos, las organizaciones deben considerar las habilidades, conocimiento y la disponibilidad de los empleados y los voluntarios, y si es necesario, cómo se podría crear más capacidad.

Incorporar Visión, Objetivos y Capacidad

La visión, los objetivos y la capacidad de una organización puede ser incorporada en el desarrollo de una estrategia de financiación. La estrategia debe definir qué porcentaje de financiación vendrá de subvenciones y qué porcentaje vendrá de recaudación de fondos basados en la comunidad, y qué actividades serán usadas para recaudar dinero.

Subvenciones

Las subvenciones son fondos dados a una organización por un gobierno u otro donante para llevar a cabo actividades específicas y/o como financiación básica para llevar una organización. Los donantes requieren a las organizaciones informar sobre cómo se están usando los fondos a través de informes de las actividades y financieros regulares. Las subvenciones van desde muy pequeñas a grandes subvenciones de varios años. Los donantes que entienden las necesidades de las comunidades de las personas que ejercen el trabajo sexual son particularmente útiles y a menudo se ofrecen y pueden hacer compromisos a largo plazo y suministrar financiación básica a las organizaciones.

Muchas de las subvenciones a las que las organizaciones de trabajo sexual tienen acceso tiene “solicitudes abiertas a todos los públicos”, permitiendo a cualquier organización a solicitar, mientras que otras invitan a aquellas organizaciones que han elegido a someter sus propuestas.

Debido en gran parte a la criminalización, discriminación y estigma, hay un número limitado de donantes que están activamente suministrando subvenciones a las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual. Hay una gran competición por las subvenciones disponibles. Esta sección discute la creación de solicitudes de subvenciones de alta calidad, gestión de subvenciones y estrategias para obtener una financiación continua.

Financiación Básica y Proyecto de Financiación

La **financiación básica** suministra fondos para llevar una organización. Incluye gobernanza, gestión y administración de los salarios de los empleados, costes de propiedad y utilidades, comunicación y equipamiento. La subvención de la financiación básica cubre los gastos diarios de la organización.

El **proyecto de financiación** es para crear un proyecto o programa específico. Incluye todas los gastos de las actividades y de los programas. Una subvención de proyecto tiene entregas específicas, como informes, una fuente o una serie de talleres o formaciones.

La mayoría de las subvenciones son para proyectos. La financiación básica es menos común, pero es muy beneficiosa para las organizaciones para darles unos cimientos estables para planificar programas y actividades.

Donantes

La mayor parte de la financiación que está disponible para las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual es dada por donantes para programas de prevención y tratamiento de VIH⁴. La involucración significativa de las personas que ejercen el trabajo sexual está cada vez más reconocida como esencial para abordar la epidemia del VIH⁵. Otros donantes donan fondos a las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual para los derechos laborales, los derechos humanos, para la salud sexual y reproductiva, anti-trata, reducción de daños y temas de LGBT. Algunas organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual también decidirán si solicitan a donantes que les piden que firmen una política de “anti-prostitución”, pero que les permite suministrar servicios esenciales de prevención y tratamiento de VIH a las personas que ejercen el trabajo sexual.

La mayoría de los donantes que financian a las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual están en Norte América y Europa, a pesar de que la mayoría del dinero se gasta en el Sur Global⁶. Los donantes tienen un criterio para determinar cómo van a distribuir sus subvenciones. En muchos casos (no en todos), los donantes no involucran a los miembros de la comunidad en la toma de decisiones al distribuir la financiación.

En el informe del Red Umbrella Fund, Mama Cash y la Open Society Foundation se identificaron 56 fundaciones y ONGs que en total invirtieron 8 millones de Euros en los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual en 2013⁷. Más de la mitad del dinero vino de sólo 5 donantes:

- Open Society Foundations
- Ford Foundation
- American Jewish World Service
- Red Umbrella Fund
- Mama Cash

4 Diferentes tipos de financiación a los que las personas que ejercen el trabajo sexual pueden acceder incluyen recursos multilaterales como El Fondo Global y las Agencias de la ONU; recursos bilaterales como USAID, UK DFID, y Dutch MoFA; y recursos nacionales y locales.

5 WHO: Implementing Comprehensive HIV/STI Programmes with Sex Workers: Practical Approaches from Collaborative Interventions; <http://www.nswp.org/news/newly-published-who-tool-reaffirms-the-importance-sex-worker-led-hiv-programming>

6 Financiación para los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual; informe <http://www.redumbrellafund.org/report/>

7 Mientras que se invirtieron 8 millones de Euros en los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual, menos de la mitad de las organizaciones que recibieron estos fondos eran de trabajo sexua.

El Fondo Global para luchar contra el SIDA, la Tuberculosis y la Malaria es también un gran donante. Las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual en países elegibles, definidos como de renta baja y baja-media por el Banco Mundial, pueden acceder a un importante financiamiento del Fondo Global, si pueden defender de manera exitosa la inclusión de programas basados en derechos para las personas que ejercen el trabajo sexual en su propuesta nacional. El Fondo Global no suministra financiación directamente a las organizaciones, sino financia a uno o dos Receptores Principales en cada país, el cual luego distribuye la financiación a Sub-recipientes. Acceder a la financiación requiere estar involucrado en el diálogo país, para inclusión en la nota concepto. Para información de cómo acceder a la financiación del Fondo Global ir a la Guía Útil para las Personas que Ejercen el Trabajo Sexual sobre Fondo Global⁸.

Identificar Donantes y Oportunidades

Identificar donantes potenciales y estar al tanto de las oportunidades para solicitar subvenciones es esencial para ser financiado. Las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual en busca de financiación pueden:

- Revisión del Informe de Financiación de los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual, que incluye una lista de donantes y da destalles a las organizaciones que dieron 100.000EUR o más para derechos sobre trabajo sexual durante dos años (2012–2013)⁹.
- Preguntar a otra organización de dónde han recibido la financiación.
- Preguntar a los donantes con los que ya están en contacto.
- Revisar las redes sociales (por ejemplo la Red Umbrella Fund regularmente publica oportunidades de financiación en Facebook para los grupos de personas que ejercen el trabajo sexual).
- Mirar si hay anuncios en los mails o en páginas web como fundsforngos.org.

Algunas embajadas en países pueden ser una inesperada fuente de apoyo para las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual. Para recibir apoyo de las embajadas, es importante que el trabajo de la organización sea visible. Las relaciones con las embajadas pueden desarrollarse a través de invitaciones a eventos, compartiendo informes de actividades e iniciando el contacto.

8 Smart Sex Worker's Guide to The Global Fund; <http://www.nswp.org/es/resource/gu-til-el-fondo-global>

9 Financiación para los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual: informe; <http://www.redumbrellafund.org/report/>

Educar a los Donantes sobre las Intersecciones del Trabajo Sexual

Una de las razones por las que las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual están sistemáticamente poco financiadas es porque muchos donantes fracasan al ver como de conectado está el trabajo sexual a casi todos los problemas actuales de justicia social. El trabajo sexual tiene que ver con temas de justicia económica/anti-pobreza, justicia racial, brutalidad policial, migración, justicia para las mujeres trans, derechos laborales, reducción de daños, feminismo, injusticia y demás. La mayoría de los donantes no saben suficiente sobre trabajo sexual para entenderlo y como resultado a menudo excluyen a las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual por no cumplir con sus requisitos de financiación. Las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual no siempre ven estas conexiones con otros temas y pierden oportunidades para pedir financiación más allá de los derechos de trabajo sexual. Como hemos indicado anteriormente en el panorama de la financiación, sólo un pequeño número de donantes en el mundo reconocen los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual como una prioridad de financiación.

Muchas de las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual que reciben fondos conectan los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual con otros derechos humanos y temas de justicia social. Esto no sólo construye un apoyo financiero, sino que también ayuda a crear solidaridad con otros movimientos. Puede reducir que las personas que ejercen el trabajo sexual sean vistas aparte, diferentes o inferiores a otros miembros de la comunidad. Entender el trabajo sexual como multi-seccional puede llevar a nuevos fuentes de apoyo y de refuerzo a la vez que reduce el estigma.

Hay muchos donantes que podrían contribuir a las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual, si fuesen formados sobre el tema. Una de los trabajos clave de las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual es educar y convencer a los donantes de que sus prioridades son las prioridades de las personas que ejercen el trabajo sexual.

Se consigue cambiar esta dinámica a través de crear relaciones y educar, lo cual debe ser llevado a cabo por las redes regionales y globales. Abogando, los donantes podrían ser convencidos para ajustar su criterio de financiación para apoyar mejor los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual.

Con las actuales relaciones con las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual, los donantes pueden ser invitados a ser aliados más fuertes para las personas que ejercen el trabajo sexual posicionándose sobre temas de trabajo sexual y contactando con otros donantes para animarles a financiar los derechos y la salud de las personas que ejercen el trabajo sexual.

“SANGRAM/VAMP ha tenido mucho éxito consiguiendo financiación de una gran diversidad de donantes que apoyan la financiación básica. Estas son dos de las claves principales que nos han ayudado.

REALIZAR INFORMES: Somos cuidadosos con nuestros informes financieros y narrativos para asegurar que somos precisos y puntuales. Nuestros informes narrativos incluyen indicadores y entregas alcanzables que presenta nuestro trabajo. Creemos que los donantes hablan entre ellos y nuestro buen currículum ha atraído a nuevos donantes que nos han venido a buscar.

CREACIÓN DE UN MOVIMIENTO CRUZADO: Construimos relaciones con aliados y otros movimientos, que toma unos 2–3 años de diálogo continuo. Esta creación de relación contiene críticas – como parte de nuestro diálogo, abordamos la exclusión de las personas que ejercen el trabajo sexual en estos movimientos. Trabajamos para que los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual esté en la agenda de todos los movimientos: por ejemplo del movimiento LGBTQ, de migrantes, de salud, de los derechos de las mujeres, del medio ambiente; y para acceder a financiación dentro de estos movimientos. La creación de un movimiento cruzado es bueno para recaudar dinero a la vez que nos permite acceder a financiación de muchas fuentes diferentes – pero también refuerza nuestro propio movimiento!”

MeenaSeshu&ArthiPai, SANGRAM/VAMP

Solicitar Financiación

Una solicitud de subvención se puede conocer también como una propuesta, una carta de interés o una nota concepto. Cada donante tiene su propio proceso, prioridades y criterios para las solicitudes de subvenciones. Sin embargo, hay algunas razones comunes por la que una solicitud puede no ser exitosa, y cualidades para que lo sea.

No hay una manera de garantizar que una solicitud de subvención sea exitosa. Sin embargo, siguiendo buenas prácticas, las organizaciones pueden aumentar sus oportunidades de éxito.

Razones por las que una solicitud de subvención puede fracasar:

- 1 El trabajo propuestos no encaja con las prioridades de financiación del donante, o es una zona geográfica que el donante no financia.
- 2 La subvención solicitada es muy pequeña o demasiado grande.
- 3 Al donante le preocupa que el proyecto pueda provocar daños, debilitar los objetivos de abogacía o comprometer la seguridad.
- 4 Una solicitada presentada después de la fecha límite.
- 5 La calidad de la propuesta es pobre, o hay información importante que falta o que es incorrecta.
- 6 Presupuesto del donantes para ese periodo ya se ha asignado.

Tomar la decisión de Solicitar

En cuanto un donante abre las solicitudes, es importante que las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual revisen cuidadosamente los requisitos cuando están decidiendo solicitar. Completar una solicitud es un proceso de tiempo y trabajo intensivo. La mayoría de las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual trabajan con un número de empleados y recursos limitados.

- 1 Cumple la organización con los requisitos del donante?
 - a *Área geográfica:* algunos donantes sólo financian a organizaciones que están localizadas o que trabajan en ciertas regiones, países o localidades.
 - b *Registro:* Algunos donantes requieren que las organizaciones estén legalmente registradas, lo que puede ser un problema para las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual.
 - c *Antigüedad:* Algunos donantes sólo financian a organizaciones que son nuevas. Otros donantes sólo a organizaciones que están establecidas desde hace años.
 - d *Capacidad financiera e históricos:* Algunos donantes requieren a las organizaciones a tener una cuenta bancaria que pueda recibir transferencias internacionales. Otros requieren unas cuentas auditadas.

- 2 Cumple el trabajo con los requisitos del donante?
 - a *Tema:* Muchos donantes tiene prioridades específicas de financiación – la solicitud debe estar dentro de las prioridades del donante.
 - b *Tipo de trabajo:* Algunos donantes podrían financiar sólo investigación o abogacía o servicios – la solicitud debe estar dentro de los criterios del donante.
- 3 Tiene la organización la capacidad para completar la solicitud y gestionar la subvención?
 - a Hay suficiente personal y tiempo para completar todas las partes de la solicitud?
 - b Si el solicitante consigue la subvención, hay un sistema o plan para gestionar una subvención de ese tamaño?
 - c Tiene la organización recursos para cumplir con los requisitos de los informes del donante?
- 4 Ha puesto el donante límites a las actividades de la organización? Algunos donantes pueden restringir los tipos de actividades de la organización que financian. Por ejemplo, para recibir dinero USAID, las organizaciones de fuera de EUA tienen que firmar una cláusula de “anti-prostitución” en el contrato¹⁰.

Preparando un Plan

El primer paso para preparar una solicitud de subvención es desarrollar un plan en el que coincidan los requisitos del donantes y se incluyan las necesidades de la organización y de la comunidad.

se desarrolla un plan, algunas cuestiones para abordar son:

- 1 Suministra el donante financiación básica o sólo financia proyectos? Si sólo financia proyectos, cómo va a encajar esta subvención dentro del presupuesto general de la organización?
- 2 Qué temas clave abordará la organización y qué actividades llevarán a cabo?
- 3 Cuáles son los resultados esperados?
- 4 Es el proyecto o el servicio necesitado o deseado por la comunidad? Satisface una necesidad que no está satisfecha ya por otra organización?
- 5 Cómo de flexibles o rígidos son los términos de la subvención? En qué se puede gastar el dinero?
- 6 Encaja el plan con las prioridades del donante?

¹⁰ Analysing the Implementation of PEPFAR's anti-prostitution pledge; <http://www.nswp.org/news/analysing-the-implementation-pepfars-anti-prostitution-pledge>

Si el plan no encaja perfectamente con las prioridades de financiación del donante, debería incluirse una explicación de cómo el trabajo se pueden enlazar con las necesidades del donante. Puede tener un impacto positivo con las prioridades de financiación del donante o puede conectar de alguna manera en la que el donante no había pesado sin una explicación.

Preparación del Presupuesto

Cada donante requerirá un presupuesto. Cada donante requerirá diferentes niveles de detalle en los presupuestos. Si el donante no tiene una guía detallada, el presupuesto debería ser detallado suficientemente para demostrar al donante cómo se está gastando el dinero.

Cada línea del presupuesto debería clara sobre qué es y cómo se relaciona con la actividad propuesta. Suministra detalle, por ejemplo:

- **Coste de personal** – debe ser la actividad propuesta hecha por un empleado o consultor? Habrá personal a tiempo completo o media jornada?
- **Gastos generales** – Costes para el funcionamiento organizacional.
- **Gastos de actividades**, incluyendo:
 - Número de participantes que se esperan para cada una de las actividades.
 - Número de formaciones eventos/reuniones/talleres.
 - Número de publicaciones/fuentes para ser producidas.

El presupuesto debería incluir una estimación de cuánto cada actividad costará y cuánto tiempo va a emplear el personas como también cualquier gasto general/administrativo involucrado en hacer un programa. Incluso las estimaciones aproximadas muestran a los donantes que los solicitantes han pensado en estos aspectos del proyecto.

Una “contingencia lineal”, para cubrir gastos imprevistos, debería ser parte del presupuesto – pero no debería ser muy grande.

Los números en el presupuesto deberían coincidir con el resto de la solicitud. Si la propuesta escrita dice que la organización proveerá un cierto número de talleres o que planea trabajar con un cierto número de participantes, estos números deberían ser los usados para calcular el presupuesto y deberían estar incluidos en el presupuesto.

La financiación de otras fuentes y las donaciones deben ser incluidas en el presupuesto. Las donaciones pueden incluir el tiempo de los empleados de otra organización, comida donada en un evento, espacio libre para una reunión – cualquier cosa que no sea dinero.

Cuando se solicita dinero para financiar un proyecto, debería incluirse información de cuál es el coste base para mantener a la organización en funcionamiento. Si es posible, incluir una contribución para los gastos de mantenimiento de la organización el presupuesto. Mostrar otras fuentes de financiación y de apoyo puede demostrar al donante que la organización tiene otros recursos para ser exitosa y la experiencia y capacidad de gestionar una subvención correctamente.

“Hay muchos grupos que piden una cantidad máxima, mientras que no tiene pruebas de tener una estructura financiera y de toma de decisiones establecida (o al menos que hayan clarificado que lo establecerán) para poder gestionar apropiadamente el dinero. Esto es considerado un riesgo, el cual no muchos de los donantes van a correr. Pide una cantidad más pequeña que esté en línea con la experiencia y la capacidad del grupo. Si tu grupo ha sufrido años difíciles relacionados con la recaudación de financiación pero estáis seguros que podéis gestionar cantidades grandes, asegúrate de clarificarlo y discutirlo en tu solicitud. O si creéis que es el momento de expandir vuestro grupo de manera rápida, clarifica cómo os vais a asegurar que estableceréis la capacidad y los sistemas operacionales adecuados usando la subvención.”

Nadia van der Linde, Red Umbrella Fund

Para financiaciones internacionales, habrá cargos del banco que deben incluirse en el presupuesto. El cambio de la moneda pueda cambiar (hacia a la alza o la baja) así que la cantidad recibida será mayor o menor de lo que se espera.

Rellenar la Solicitud

Cada pregunta en la solicitud debe ser respondida. Para las preguntas N/Aplicable, o en las que el solicitante no posee información, una explicación debe ser incluida describiendo porque no se rellena esa sección. Las preguntas que se dejan sin respuesta, o con la respuesta incorrecta tendrán un impacto negativo sobre la solicitud.

Las instrucciones para solicitar deben ser leídas y seguidas cuidadosamente. Puede ser útil imprimirlas para usarlas como una lista de chequeo.

La información de contacto en la solicitud debe ser precisa y actualizada. Los solicitantes pueden optar a suministrar varios contactos. El proceso de solicitud puede durar varios meses y las personas puede que hayan abandonado la organización o no estar disponibles en el momento en que el donante se pone en contacto.

Escribir una Narrativa

Una narrativa es una explicación del plan de la organización. Debería estar suficientemente detallado para abordar preguntas que el donante pueda tener, a la vez de ser lo más conciso posible.

“Los donantes leen muchas solicitudes así que cuanto más concisa e interesante harás que la tuya sea la mejor. Comparte un poco de la historia de tu organización, usa ejemplos para ilustrar tu relevancia o historial pasado e impactos, presenta las áreas de crecimiento o retos, y deja que tu voz vaya a través.”

Rachel Thomas, Consultora de Salud y de Derechos Humanos¹¹

11 Rachel Thomas trabajó previamente para la Open Society Foundations como una Senior Program Officer, y administró un portafolio de subvenciones sobre trabajo sexual y derechos humanos.

12 Pueden ofrecerse enlaces a investigaciones, publicaciones y a las buenas prácticas. Esto puede ayudar a hacer del caso de la importancia y de la urgencia del problema, y mostrar pruebas para apoyar la relevancia y la efectividad del plan.

13 Los donantes no quieren invertir en una organización que va a cerrar después de que se le dé la subvención. Las acciones pueden enfocarse en crear capacidades, crear oportunidades adicionales de financiación, crear voluntariados y una base de socios, y reforzar los procesos que permiten a las organizaciones funcionar más efectivamente.

Los elementos de narrativos deberían incluir:

- Información sobre la organización.
- Información sobre las necesidades de la comunidad y del ambiente en donde trabaja la organización.
- Información sobre los temas que la organización tiene como objetivo abordar y sobre el impacto deseado¹².
- Qué es lo que la organización está actualmente haciendo y qué impactos ha tenido el trabajo.
- Actividades propuestas y como se crea sobre trabajo ya existente.
- Porqué es importante el proyecto.
- Si se aplica para financiación base, que pasará después de que se haya acabado la financiación – Cómo de sostenible es la organización¹³.
- Cómo el proyecto encaja en las prioridades del donante.
- Éxitos, retos y áreas de crecimiento anteriores.

“Presenta tus retos y áreas en donde puedas necesitar asistencia técnica o creación de capacidades. Los donantes aprecian saber que sabes tus puntos débiles y que estás interesado en abordarlos. Algunas veces puede que ofrezcan financiación o que te sugieran las fuentes para ayudarte.”

Rachel Thomas, Consultora de Salud y de Derechos Humanos

Una narrativa debería estar escrita de una manera que alguien que no sabe nada de la organización, su trabajo o sus necesidades puede entenderlo. Debería estar claro quién está involucrado en la implementación del trabajo. Los donantes están a menudo sólo en contacto con una persona en la organización. Si hay un equipo fuerte para implementar las actividades propuestas, debería estar claro en la narrativa, como un símbolo de salud y sostenibilidad del programa.

Cuando se hable de éxitos previos, es importante explicar tanto actividades como resultados. Por ejemplo, si 20 personas que ejercen el trabajo sexual fueron formadas, explicar en qué se las formó y como se beneficiaron como individuos y como comunidad.

Las narrativas deberían usar un lenguaje tan sencillo como sea posible y evitar abreviaciones o argot que el donante no pueda entender.

Una solicitud debe ser hecha para convencer al donante de que la organización se merece la financiación. El donante debería sentirse cómodo con que el solicitante ha considerado de manera cuidadosa lo que necesita para tener éxito.

Cada solicitud debe ser personalizada para el donante, por ejemplo, Red Umbrella Fund ha dado un consejo:

“Ya que somos un donante para comunidades, con solicitudes seleccionadas por miembros de la comunidad, está claro que los grupos que escriben más desde su corazón, compartiendo su pasión y energía y frustraciones, usando sus propias palabras y expresiones y su realidad diaria para explicarlo, consiguen una puntuación más alta que quizá solicitudes más “profesionales”, las cuales parecen más genéricas, generales y no dejan claro que están dirigidas para las personas que ejercen el trabajo sexual.”

Nadia van der Linde, Red Umbrella Fund

Referencias

Las referencias son importante, particularmente para nuevas u organizaciones no conocidas. Las referencias se dan por un individuo u organización que puede confirmar su legitimidad y la calidad de trabajo que la organización está haciendo. Debería ser un individuo o grupo que ha trabajado con la organización y se ha beneficiado de su trabajo, o está familiarizado con su trabajo. Un donante que ha tenido una experiencia positiva financiando a una organización se le puede pedir que de referencias. Una referencia no debería ser suministrada por el individuo que está solicitando u otra personas dentro de la organización que pide la financiación.

Algunos donantes tienen requisitos específicos sobre el número de referencias, sobre quiénes son y sobre qué información de contacto se tiene que presentar. Incluso si el donante no pide referencias, los solicitantes deberían mencionar una o dos organizaciones que puedan responder por él.

Antes de incluir una referencia en la solicitud, es importante:

- 1 Pedir permiso:** Las referencias se dan como un favor. Si se pide permiso, un árbitro puede asegurarse de que tiene la información actualizada sobre la organización y la solicitud. También saben que pueden recibir una llamada o un email. Que los referenciado no respondan en un tema común.
- 2 Saber qué dirá el referenciado** sobre la organización. Una referencia que tiene cosas negativas que decir sobre la organización o sobre su trabajo dañará las oportunidades de que la solicitud tenga éxito. Los solicitantes deberían asegurarse de que los referenciados apoyarán a la organización. Los solicitantes no deberían asumir que todo el mundo que ha trabajado con ellos en el pasado tiene cosas buenas a decir.
- 3 Revisar la información de contacto** del referenciado. Asegurar que el email y los teléfonos son correctos.

Juntar los Documentos Requeridos

Algunos donantes requerirán documentos adicionales para la solicitud. Éstos pueden ser:

- El total de ingresos y gastos que la organización espera para todo el año.
- Cuentas anuales.
- Informe anual.
- Revisiones y evaluaciones organizacionales.
- Plan estratégico.
- Teoría del cambio¹⁴.

¹⁴ Una "Teoría del Cambio" describe cómo las actividades que la organización está planificando crearán los resultados deseados. Explica cómo y porqué el cambio pasa y como la organización se adapta a este. <http://www.happyfundraiser.com/>

Juntar esta información o hacer un borrador en la primera etapa del proceso de la solicitud. Pueden consumir mucho tiempo prepararlos.

Las organizaciones que son nuevas o tienen poco apoyo hasta la fecha, puede ser que no presenten todos los estos documentos. Si es el caso, los solicitantes debería contactar con el donante y explicarles la situación y enterarse de si lo que pueden presentar es suficiente para ser elegibles a presentar su solicitud.

Conseguir ayuda con la Solicitud

Los donantes quieren recibir solicitudes de alta calidad. Algunos donantes se ofrecen a contestar a preguntas para preparar la solicitud y pueden tener apoyo técnico.

Antes de pedir ayuda, los solicitantes deben leer las instrucciones de manera cuidadosa.

Si partes del proceso de solicitud aún no están claras, los solicitantes podrían pedir aclaraciones a los donantes. Esto debe ser hecho antes de la fecha límite – los donantes pueden tener una fecha límite para responder preguntas.

Otras organizaciones con experiencia pidiendo subvenciones o las redes regionales pueden ofrecer también apoyo técnico.

Presentar una Solicitud

Los solicitantes deberían intentar completar y tener lista la solicitud mucho antes de la fecha límite. Por si hay algún problema o temas técnicos que tengan tiempo para resolverlos.

Se deben seguir las instrucciones del donantes. Los solicitantes deberían asegurarse de:

- Que la solicitud y los documentos requeridos están en el formato correcto (si el donante no especifica el formato, el PDF puede ser abierto en cualquier sistema, sin requerir un software especial).
- Que todos los documentos requeridos están incluidos.

Si la solicitud se tiene que enviar por email, los solicitantes deberían asegurarse de que:

- La dirección de email que usan es la correcta – copiar y pegar la dirección de email es más seguro que escribirla.
- El tema es descriptivo o cumple con los requisitos del donantes, por ejemplo “Solicitud de la Subvención 2016.
- El sistema de email y el suministrador de internet son capaces de aguantar el tamaño de los documentos enviados. Los adjuntos puede que tengan que enviarse en emails diferentes.

Algunos donantes requieren que las solicitudes se carguen en una página web especial. Los solicitantes con una conexión mala deben tener el cuenta más tiempo para someter la solicitud. Antes de enviar:

- Registrarse en la página web del donante y tener todos los códigos requeridos para enviar la solicitud.
- Si el donante tiene un formulario de solicitud, hacer el borrador antes y copiar pegar en el formulario en línea. Si es posible, los solicitantes deberían ir grabando su proceso.

Cuando la fecha límite esté cerca, es importante ser conscientes de las diferentes zonas horarias. El final del día de un donante puede ser diferente del solicitante. No cumplir con la fecha límite incluso por horas, puede significar que la solicitud no sea considerada.

Seguimiento

Después de someter una solicitud, la mayoría de los donantes enviarán un email de confirmación de la recepción. Si no se envía la confirmación, los solicitantes pueden contactar con los donantes para preguntar si la han recibido.

Después de recibir la confirmación, los solicitantes deberían esperar y estar disponibles para responder a preguntas del donante. Muchos donantes incluyen una línea de tiempo en sus instrucciones. Si se pasa la fecha y los solicitantes no han recibido ninguna respuesta, deberían contactar para preguntar sobre el estado de su solicitud. Los donantes puede que no quieran dar información sobre el estado de las solicitudes durante el periodo de revisión, el cual puede tomar algunos meses.

Si un solicitante no ha tenido éxito en su solicitud, el donante puede que le de las razones y maneras de mejorar la solicitud. Ésta es una oportunidad excelente para las organizaciones para mejorar la calidad de sus solicitudes de subvenciones para el futuro.

Lista de Comprobación de la Solicitud de una Subvención

- Lee el anuncio de la solicitud, el formulario y las instrucciones.
- Haz una lista con la información y los documentos que pide el donante.
- Prepara el presupuesto.
- Escribe un proyecto de narración.
- Recoge referencias.
 - Pide permiso.
 - Entérate de qué dirán.
 - Verifica la información de contacto de las referencias.
- Junta los documentos requeridos.
- Revisa todo el material antes de enviarlo.
 - Chequea los cálculos.
 - Asegúrate de que el presupuesto y la narrativa coinciden.
 - Asegúrate de que toda la información es precisa y de verdadera.
 - a alguna organización que revise los materiales para transparencia.

- Envía la solicitud.
 - Verifica que la información de contacto del donante, registra una cuenta o prepara los códigos.
 - Adjunta todo los documentos requeridos.
 - Envíala antes de la fecha límite (revisa las zonas horarias).
- Confirma que el donante ha recibido la solicitud.
- Espera a que te digan algo.

Desarrollar un Sistema de Gestión Financiera

Para gestionar de manera apropiada una subvención, es vital que las organizaciones tengan un sistema de gestión financiera transparente. El órgano de toma decisiones de la organización debería acordar quién toma las decisiones sobre cuándo y cómo se usa el dinero en línea con el presupuesto.

Un donante puede pedir una auditoria de ingresos y gastos. Es importante registrar todos los ingresos y gastos y tener las facturas y los recibos para contrastar. Las organizaciones necesitarán a alguien que registre sus ingresos y gastos de manera mensual. Debe ser una persona con experiencia en gestión financiera y cuentas. Un miembro sénior de la organización debería revisar los registros financieros de la organización y las cuentas de manera periódica. Los informes financieros deberían ser compartidos y aprobados por el órgano que toma las decisiones de la organización. Si es necesario, planificar una formación.

Una organización debería tener su propia cuenta bancaria, para hacer más fácil el seguimiento de los gastos. Las organizaciones deberían evitar usar efectivo, siempre que sea posible. Es preferible cheques, órdenes de dinero, transferencias, tarjetas de débito o crédito. Estos métodos dejan rastro en papeles lo que facilita el seguimiento. Algunos donantes permiten transacciones de efectivo para propósitos contables.

Los grupos de personas que ejercen el trabajo sexual que son pequeños o no están registrados puede que no tengan mucha experiencia gestionando finanzas o presupuestos o que no tengan una cuenta bancaria. Las organizaciones que no sean capaces de gestionar sus finanzas se pueden asociar con una organización registrada que actúe como “patrocinador fiscal”. El “patrocinador fiscal” recibiría la subvención y se aseguraría de que es gestionada en línea con el presupuesto y las regulaciones nacionales. Debe haber un acuerdo escrito con el “patrocinador fiscal” remarcando las responsabilidades y el proceso de autorización de transacciones, incluyendo cuánto se le pagará al “patrocinador fiscal”. Debería ser una cuota fija o un tanto por ciento de la subvención.

Las organizaciones sin un sistema de gestión financiera podrían hablar con otras organizaciones en su país o localidad sobre los sistemas que usan y pedir apoyo para establecer un sistema apropiado al tamaño de la organización. Cada país tiene sus propias regulaciones y requisitos legales.

Desarrollar un Sistema de Supervisión y Evaluación

La Supervisión y Evaluación (M&E) da información sobre los éxitos y retos del trabajo que se está haciendo. La información no sólo es importante para los donantes, permitirá saber cómo se está funcionando y cuáles son las áreas de mejora.

Algunos donantes tendrán unos requisitos específicos de M&E. Las organizaciones deberían enterarse de cuáles son estos requisitos por avanzado, así pueden recoger la información necesaria desde el principio. Los donantes pueden requerir resultados cuantitativos (números), o pueden estar más interesados en los impactos cualitativos (narraciones). Considera qué información es posible de hacer seguimiento y compártela.

Más generalmente, el M&E debería reflejar qué está siendo aprendido y conseguido y qué debería ser hecho de manera diferente en el futuro. Mientras, es importante registrar lo que se ha hecho, los resultados e impactos del trabajo son más significativos.

“El hecho de que 35 agentes policiales han participado en una formación no significa demasiado, pero el hecho de que 5 de ellos han derivado a las personas que ejercen el trabajo sexual a un centro de acogida local para servicios sí que lo es.”

Rachel Thomas, Consultora de Salud y de Derechos Humanos

Las organizaciones deberían recopilar historias que demuestren cómo su trabajo ha tenido un impacto positivo. Puede ser complicado cuantificar los impactos de algunos tipos de trabajo, como el de abogacía o hacer un informe, pero las historias narradas de individuos o reflexiones de otras organizaciones puede ser una medida poderosa de éxito.

El M&E debería registrar y reflejar los retos y las cosas que podrían haberse hecho mejor. Si se hace un error o las cosas no van de acuerdo con el plan, debería incluirse en el M&E como una experiencia de aprendizaje. Las organizaciones debería ser capaces de explicar porqué fue mal, qué harían para hacerlo diferente la próxima vez, y cómo pueden prevenir el mismo error para que vuelva a pasar. Los errores no son un problema significativo para los donantes si las organizaciones son transparente y capaces de identificar las lecciones aprendidas.

Mientras que el M&E pueden parecer no importante comparado con el trabajo que las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual hacen cada día, es esencia asegurar que las organizaciones van por buen camino para conseguir sus objetivos, para demostrárselos a los donantes y para que tengan éxito a largo plazo.

Informes

Los donantes tienen requisitos de informes generalmente, así pueden entender cómo se gasta el dinero y si los objetivos se han conseguido. Los donantes también tienen que demostrar el impacto de sus subvenciones a los órganos del gobierno. Los donantes quieren financiar a las organizaciones que crearán resultados positivos y significativos con el dinero que dan.

Entender cuáles son los requisitos de los informes permitirá a la organización a prepararse los informes desde el principio del periodo de subvención. Si un donante requiere de informes periódicos durante el periodo de subvención, las organizaciones deberían preparar un calendario para hacer los informes. Cumplir con las fechas límite de los informes es importante una parte importante de la responsabilidad y para crear una relación positiva con el donante.

Cuando se hagan los informes, las organizaciones deberían ser concisas y compartir sus éxitos.

“Muchos grupos comparten poca información sobre lo que han hecho y no articulan de manera clara sus éxitos. Por ejemplo, incluso si una propuesta de ley no es aprobada en el parlamento, el hecho de que el grupo dirigiese una campaña con 10 organizaciones aliadas, fue entrevistada por los medios nacionales, y conoció a miembros del parlamento para compartir sus recomendaciones, son ya éxitos en muchos contextos. En algunos informes, he visto a grupos escribir cosas como; hicimos una campaña de abogacía para una propuesta de ley que fue denegada por el parlamento. Y ya.”

Nadia van der Linde, Red Umbrella Fund

Se deben hacer copias de seguridad para todos los documentos de manera regular: registros financieros e información de M&E. Sin copias de seguridad, existe el riesgo de perder información si un ordenador es robado o alguien abandona la organización. Algunos de estos registros son esenciales y recrearlos puede ser imposible. Haz copias de seguridad de los documentos en USBs o discos externos o usando un servicio que los guarde en un sitio seguro en la red. Información importante debe ser guardada de manera segura.

Solicitar de nuevo: El Ciclo de Financiación Siguierte

Un donante con el que una organización ha establecido una relación positiva puede ser el mejor recurso para financiación continua. Siendo transparente, responsable y produciendo los informes informativos para el donante a tiempo, las organizaciones pueden mostrar al donante que son un buen socio y que continuarán usando la financiación de manera responsable.

Algunos donantes pueden tener procesos de renovación, mientras que otros tiene un proceso para todas las solicitudes. Cuando se busca conseguir financiación para el siguiente periodo de subvención, la solicitud debería ser entregada el mismo cuidado y atención que la primera vez, e incorporar las lecciones que la organización ha aprendido hasta el momento. Las organizaciones deberían pedir si el donante es capaz de subvencionar una de varios años ahora que tienen un registro probado.

Incluso si una organización tiene un excelente relación el donante, hay varios factores que pudiese causar no ser financiados otra vez, ya por las prioridades del donante o un cambio en el presupuesto. Sin embargo, el donante puede dar a la organización una muy buena referencia o incluso presentarle a otros donantes.

“No tengas miedo de pedir una llamada telefónica con el donante actual para hablar sobre cómo ha ido el proyecto y tus ideas para los siguientes pasos. Es una buena oportunidad para saber si están dispuestos a seguir financiándote.”

Rachel Thomas, Consultora de Salud y de Derechos Humanos

Subvenciones de Emergencia

Si una organización se enfrenta a una amenaza a su trabajo o a la vida de sus miembros, o tiene una oportunidad inmediata a hacer grandes ganancias, puede estar disponible una subvención de emergencia para proveer de manera rápida de fondos para tratar situaciones críticas o inesperadas. La subvención de proyecto o de base no siempre tienen la misma flexibilidad para responder a oportunidades o amenazas inesperadas.

Las solicitudes de subvenciones para emergencias son típicamente más cortas, pero con los mismo principios. Las subvenciones de emergencia están disponibles a través de un Fondo de Acción Urgente y Defensores en la Línea de Frente. Las organizaciones que actualmente tienen una subvención serían capaces de recibir fondos adicionales de emergencia por parte de su donante.

Recaudación de Fondos para la Comunidad

La recaudación de fondos para la comunidad se da cuando los miembros de una comunidad recaudan dinero de las comunidades que se beneficiarán del trabajo que harán o en la localidad donde estarán operando, más que de gobiernos o de otros donantes. Típicamente, las recaudaciones de fondos usan una variedad de estrategias que podrían incluir eventos especiales, vender camisetas o cobrar por servicios de consultoría.

Pocas organizaciones se pueden permitir contratar a un recaudador de fondos profesional, así que los empleados de la organización, los voluntarios y los miembros se convierten en recaudadores de fondos. Las recaudaciones de fondos para la comunidad agradecen pequeñas y grandes donaciones. Estas recaudaciones no sólo son una manera de recaudar fondos, sino que también crean conciencia.

Métodos de Recaudación de Fondos para la Comunidad

PEDIR DIRECTAMENTE

Una forma efectiva de recaudar fondos para la comunidad es “pedirlos directamente”. Normalmente a gente que los miembros de la comunidad conocen, directamente cara a cara, por teléfono o email y piden una cantidad *específica* de dinero. A mucha gente, cuando se le pide directamente una donación, dicen que sí y la hacen. Nada tiene más éxito en la recaudación de fondos que pedir dinero.

EVENTOS ESPECIALES

Los eventos especiales son efectivos para aumentar la visibilidad de una organización y de sus programas. Para celebrar un éxito o un aniversario, el lanzamiento de un informe, o para crear comunidad. Los eventos especiales retienen la organización en la cabeza de la gente y pueden atraer la atención de la prensa. Cada evento que hace una organización, no importa el tamaño, debería incluir un componente para recaudar fondos. La gente en estos eventos son los seguidores más grandes de la organización.

Si el único propósito es recaudar dinero de manera urgente, los eventos no son la mejor opción. Los costes de producción y la venta de entradas son impredecibles. Hacer un evento es un trabajo intenso y que ocupa mucho tiempo, deja a los empleados y a los miembros agotados. Los eventos son un parte importante de una estrategia general de recaudación de fondos pero no se puede confiar en ellos exclusivamente.

Ejemplo: EMPOWER (Tailandia)

Mai Janta, manager de Can Do Bar y miembro de Empower, Tailandia. “Hemos hecho talleres donde las personas que ejercen el trabajo sexual describían las condiciones laborales ideales: seguridad, salud, economía, beneficios laborales, etc. Un grupo de líderes de personas que ejercen el trabajo sexual pensó que las cosas que aprendemos podrían juntarse para ser un modelo para los políticos y la sociedad. Sin embargo nadie quería que fuese un trozo de papel más movido de aquí para allá y perderse al final. Decidieron que el gobierno y otras agencias sabían poco sobre qué significaba un trabajo justo y seguro para las personas que ejercen el trabajo sexual en Tailandia. Decían, “hemos estado quejándonos sobre esto durante décadas y seguimos trabajando en las mismas malas condiciones. No podemos esperar más, lo construiremos nosotros mismos. Lo Podemos Hacer!”

Empower tiene una larga tradición en recaudar fondos, por ejemplo, hacer una fiesta cobrando entrada, vendiendo camisetas, posters, libros, películas, shows de teatro y obras de arte... Esta vez las personas que ejercen el trabajo sexual decidieron poner el dinero ellos mismos como un colectivo. Compartieron 1.000 bath cada uno (lo que viene a ser una factura de teléfono mensual). Algunos pusieron más otros menos y al final recaudaron 1 millón de baths.

Tiraron paredes, las pintaron, lo decoraron y construyeron un modelo de un lugar de trabajo justo. – Can Do Bar abrió en septiembre de 2006. En términos de dinero Empower cerró cada año con un poco de beneficios pero lo que cuentan como beneficios reales es el orgullo que tiene la comunidad, el número de sus clientes que vienen de agencias y grupos para visitar y entender las condiciones laborales que las personas que ejercen el trabajo sexual necesitan, y el hecho de que cada noche, cuando se encienden las luces de Can Do, dicen otra vez al mundo que las personas que ejercen el trabajo sexual Can Do (pueden hacerlo).

MIEMBROS

Algunas organizaciones piden a los miembros una cuota. Puede ser pequeña pero una fuente segura de ingresos para las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual. Las cuotas a los miembros deben tener en cuenta la capacidad de los mismos para pagarla. Las organizaciones pueden tener una escala de membresía para los individuos que quieren apoyar a la organización financieramente y a aquellos que tienen pocos recursos. Sin embargo, muchas organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual son llevadas por voluntarios, y pedir una cuota, aunque sea pequeña, podría disuadir a algunos a participar. Las organizaciones deberían considerar el impacto de cobrar una cuota antes de implantarla.

Recolectar cuotas de miembros puede involucrar mucho trabajo administrativo, así que las organizaciones deberían recolectarlas una vez al año. Las organizaciones podrían renovar la membresía para todos en la misma fecha o enviar una renovación a cada miembro en la fecha en se unieron.

CAJA DE DONACIONES

En eventos, talleres o centros de acogida, se podría poner una caja para que los participantes de manera anónima diesen una donación. Los miembros que quieren recaudar dinero para una organización podrían poner una caja de donaciones en sus trabajos para recaudar donaciones de clientes.

DONACIONES RECURRENTE

Donantes individuales que dan una donación cada mes pueden ser los recursos de más confianza y seguros de ingresos. Mientras que la cantidad puede ser insignificantes para el donante, múltiples donaciones cada mes suman.

Las organizaciones deberían ponerlo fácil para que los donantes pudieran dar su donación, así que pasase son requerir ningún esfuerzo por su parte. Dependiendo de la capacidad de una organización y de la estructura financiera del país donde está localizada, se podría usar un transferencia pre autorizada, un cheque con fecha o a través de la banca online.

CARGOS POR SERVICIOS

Algunas de las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual ofrecen formación y consultas a otras organizaciones que están mirando mejorar sus conocimientos o habilidades en la provisión de servicios a las personas que ejercen el trabajo sexual. Las organizaciones deberían asegurarse de que estos miembros que realizan este trabajo son pagados a una tarifa justa que respete su conocimiento como expertos. No requiere que se identifique a los miembros como personas que ejercen el trabajo sexual sino que sean reconocidos como expertos en la comunidad del trabajo sexual.

VENDER PRODUCTOS

Malee de EMPOWER Tailandia decía esto sobre vender sus productos: “Transformamos nuestras ideas y entendimientos en productos como camisetas, posters, libros, películas, teatro y obras de arte. La gente no compra productos de Empower por caridad, sino que están compartiendo y apoyando nuestras ideas y los cambios que estamos haciendo” Los costes de producción pueden ser muy altos y si es así, este método de recaudación de fondos debería ser suplementado con otros métodos. Vender productos debería ser menos un beneficio y más una manera de publicitar una organización por gente que está orgullosa de apoyarla y que a la vez también apoyará por otros canales.

Los miembros también pueden vender artículos como cosmética, ropa o manualidades que no tengan el nombre de la organización impreso. El dinero de estas ventas va a la organización. Muchas organizaciones en Kenia usan este método para recaudar fondos.

CAMPAÑAS DE “RECAUDACIÓN EN MASA”

Una campaña de “recaudación en masa” es una recaudación de fondos para la comunidad usando internet. Las plataformas como Kickstarter y Thundafund se quedan con un tanto por ciento del dinero recaudado. Algunas plataformas no cogerán el dinero a menos que no se hayan cumplido los objetivos. Vergonzosamente, algunas plataformas de “recaudación en masa” como Fundly y GiveForward discriminan a las personas que ejercen el trabajo sexual y han incluso confiscado los fondos recogidos por las personas que ejercen el trabajo sexual. Antes de escoger una plataforma, los organizadores deberían leer cuidadosamente los términos de servicio de cualquier plataforma. Aquellas que usan las personas que ejercen el trabajo sexual de manera exitosa son la opción más segura. Algunas campañas de “recaudación en masa” ofrecen “extras” por donaciones. Desafortunadamente ofrecer incluso servicios sexuales legales (como imágenes) violarían los términos de servicios de la página web de la plataforma.

Las campañas de “recaudación en masa” exitosas normalmente requieren mucha promoción en las redes sociales, y activamente invitar a gente para que apoye el proyecto.

Páginas como CrowdMapped¹⁵ listan páginas de “recaudación en masa” que sirven en diferentes partes del mundo.

BENEFICIOS

Otras organizaciones o individuos podrían querer organizar eventos para recaudar fondos para las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual. Puede ser un método efectivo de recaudar fondos. Sin embargo, antes de acordarlo, las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual tiene que considerar varios factores:

- Está el evento alineado con las misiones o los valores de la organización?
- Requerirá el evento alguno de los recursos de la organización, empleados o voluntarios?
- Cómo el organizador del evento recolectará información de los individuos que donen?
- Cuál es el objetivo de la recaudación de fondos?
- Los miembros de la organización capaces de participar en el evento?

Pregunta estas cuestiones y considera si el evento beneficiará a la comunidad de personas que ejercen el trabajo sexual o creará alianzas para reforzar la abogacía.

15 CrowdMapped; <http://www.crowdmapped.com/>

DONACIONES EN ESPECIE

Las donaciones en especie son contribuciones sin dinero. Las organizaciones mantienen una lista actualizada de cosas que necesitan. Muchas organizaciones que no tienen el dinero para donar pueden ofrecer apoyo con cosas como impresiones, espacios para oficinas, servicios postales, ordenadores, comida y traducciones. Algunos profesionales como abogados, formadores profesionales o contables estarán dispuestos a ofrecer su tiempo para formar a los miembros gratuitamente.

Por ejemplo, la Alianza de Personas que Ejercen el Trabajo Sexual de Tanzania tiene un espacio seguro para reuniones que da una organización de salud para la comunidad.

PATROCINADORES Y DONANTES CORPORATIVOS

Compañías y empresas puede que apoyen el trabajo de las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual si se les pide. Algunas empresas pueden tener una política de donar dinero a las organizaciones comunitarias, como una manera de dar para aumentar su visibilidad. Las organizaciones deberían preparar una carta concisa de recaudación de fondos, la cual explica la organización, el trabajo y los objetivos (similar a la narrativa para las solicitudes de subvenciones). Si alguien de la organización tiene una relación con la compañía, se contactaría con la personas para tener de manera más efectiva acceso al patrocinio.

Bar Hostess Empowerment & Support Programme en Nairobi recibió su primera financiación de una fábrica de cerveza local y no de un donante o del gobierno.

Barreras para la Recaudación de Fondos y Soluciones

Las personas que ejercen el trabajo sexual se enfrentan a retos únicos a la hora de recaudar dinero, incluyendo el estigma y la criminalización del trabajo sexual. Aquí unos métodos para tratar el estigma y la criminalización.

ESCRIBE UNA HISTORIA QUE CELEBRE EL TRABAJO SEXUAL

En los esfuerzos de recaudación de fondos para la comunidad, las organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual tiene más libertad para usar el lenguaje y la cultura que refleja y respeta a los miembros de la comunidad. La recaudación de fondos de la comunidad es una forma de organizar la misma – en las recaudaciones los miembros deben hablar con mucha gente del porqué creen en el trabajo que están haciendo y del porqué creen que otros deberían apoyarles. Esto puede conseguir dos objetivos: conseguir lo que necesitan y también cambiar la cultura alrededor del trabajo sexual. Estos mensajes deberían ser incorporados en todos los trabajos de recaudación de fondos de las organizaciones.

VISIBILIDAD

Para recaudar dinero de manera efectiva, la comunidad necesita conocer las organizaciones y su trabajo. El nivel de visibilidad que una organización apunta dependerá de muchos factores, incluyendo la seguridad. Tener una presencia activa y visible en las redes sociales incrementará el número de personas que donarán.

Los “embajadores” pueden ser efectivos e incrementar la visibilidad y dar a la organización credibilidad a los ojos del público. Un “embajador” puede ser un miembro de la comunidad o ser alguien con un estatus profesional, como un abogado, o una figura pública, como un actor, que puede difundir el mensaje de la comunidad a una audiencia más amplia.

USA INTERMEDIARIOS PARA RECIBIR DINERO Y EMITIR RECIBOS

Algunas organizaciones se asocian con una organización que no es de trabajo sexual que actúa como su “patrocinador fiscal”. Las donaciones para la organización de trabajo sexual son procesadas a través del patrocinador fiscal que emite recibos. Éstos no tienen el nombre de la organización de trabajo sexual. Por ejemplo Desiree Alliance, una organización de trabajo sexual estadounidense, tiene un patrocinador fiscal que lleva las finanzas de varias organizaciones que no específicamente son de trabajo sexual. Los recibos emitidos para donaciones a Desiree Alliance no muestran el nombre de la organización.

PROTEGER LA CONFIDENCIALIDAD DE LAS PERSONAS QUE EJERCEN EL TRABAJO SEXUAL

Para minimizar el riesgo de aumento de estigma y criminalización, algunas organizaciones eligen ser abiertas a “personas que ejercen el trabajo sexual y aliados”. Algunas requieren que la mayoría de los empleados y de la junta tengan experiencia en el trabajo sexual para asegurar que la dirección y la toma de decisiones recaiga en las personas que ejercen el trabajo sexual.

COLABORACIÓN

Las organizaciones de trabajo sexual que están haciendo trabajo crítico dentro de sus comunidades son a veces no aptas para las subvenciones, ya que no cumplen con el criterio de los donantes o porque no tiene capacidad para reportar los requisitos de los donantes. Al mismo tiempo, algunas organizaciones sin propósito de lucro o de caridad puede que no tengan la capacidad o los contactos para representar a las comunidades diversas de personas que ejercen el trabajo sexual. La colaboración entre las organizaciones sin ánimo de lucro y aquellas no registradas puede ser una manera de reforzar, compartir recursos entre organizaciones y llegar a más miembros de la comunidad.

La Malawi Sex Workers Alliance (MASWA) formó una asociación con la Malawi Network of Religious Leaders Living or Personally Affected by HIV and AIDS (MANERELA+ – Red de Malawi de Líderes Religiosos que Viven o Personalmente Afectados por el VIH y SIDA). MANERELA+ da a MASWA un lugar seguro para reunirse y juntos forman un equipo que crea sensibilidad y mapea las organizaciones que trabajan con personas que ejercen el trabajo sexual. A través de MANERELA+, MASWA ha accedido a financiación de ARASA (AIDS Rights Alliance of Southern Africa – La Alianza de Derechos de SIDA del Sud de África), un donante de los derechos de las personas que ejercen el trabajo sexual.





nswp

Red Global de Proyectos de Trabajo Sexual

Promover los Derechos Humanos y de la Salud

SOLIDARIDAD EN ACCIÓN

Incluso antes de la epidemia de VIH, las personas que ejercen el trabajo sexual se auto-organizaban. La NSWP, como red global de organizaciones dirigidas para personas que ejercen el trabajo sexual, tiene unas redes regionales y nacionales fuertes en las 5 regiones: África; Asia-Pacífico; Europa (incluyendo Europa del Este y Centro de Asia), Latinoamérica; y Norteamérica y el Caribe.

La NSWP tiene la Secretaría Global en Escocia, GB, con empleados que llevan a cabo un programa de defensa, de creación de capacidades y de comunicaciones. Sus miembros son organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual locales, nacionales o regionales comprometidas a ampliar las voces de las personas que ejercen el trabajo sexual.



nswp

Red Global de Proyectos de Trabajo Sexual
Promover los Derechos Humanos y de la Salud

The Matrix 62 Newhaven Road Edinburgh Scotland UK EH6 5QB

+44 131 553 2555 secretariat@nswp.org www.nswp.org

La NSWP es una compañía limitada privada sin ánimo de lucro.

Num. De Cía. SC349355

SOAIDS

El proyecto Stepping Up, Stepping Out (SUSO) se hizo entre 2012 y 2015 para empoderar económicamente a las personas que ejercen el trabajo sexual en 11 países en África, Sudeste Asiático y América Latina. Las ONGs holandesas del Fondo del SIDA y ICCO Cooperation trabajaron juntos con 14 socios en los países, incluyendo organizaciones de personas que ejercen el trabajo sexual, para desarrollar e implementar intervenciones innovadoras. El proyecto fue financiado por el Ministerio de Asuntos Exteriores holandés.