

## THIRD WAVE FUND

### Transcripción en Español

---

#### **Mic Check! Podcast**

**Episodio 05:** Superando unx Crisis Económicx

**Guest:** Rye Young, Ex Director Ejecutivo de Third Wave Fund, con Ana Conner and Kiyomi Fujikawa, lxs Codirectorxs del Third Wave Fund

**Total Run Time:** 47:22

**Original Release Date:** Mayo 2020

---

#### **Monica Trinidad:**

¡Estás escuchando Mic Check! Podcast. Soy su anfitriónx Monica Trinidad, Oficial de Comunicaciones de Third Wave Fund. Durante más de 20 años, Third Wave Fund ha apoyado a organizaciones de justicia reproductiva y de género con subvenciones de respuesta rápida, financiación a largo plazo y apoyo para fortalecer capacidades. Hacemos este trabajo porque las mujeres jóvenes, las personas de color queer, trans, no conformistas de género e intersexuales están a la vanguardia de los esfuerzos para transformar las condiciones dañinas, pero a menudo carecen de los recursos necesarios para hacerlo. Hoy me complace conversar con el ex director ejecutivo de Third Wave Fund, Rye Young, y nuestros nuevos codirectores, Ana Conner y Kiyomi Fujikawa. Rye le encantan los gatos, es cocinero y una persona trans y judía que se identifica a sí mismo, comprometido con la justicia social y la organización de fondos en Nueva York.

#### **Monica Trinidad:**

Ana es unx joven mixtx, negrx, queer, inconformista de género comprometidx con los movimientos de recursos y que actualmente vive en Harlem, Nueva York. Kiyomi es una mujer trans, queer y de raza mixta que vive en Seattle, Washington, que ha estado involucrada con movimientos para poner fin a la violencia de género de parte del estado desde 2001. En este episodio de Mic Check, obtendremos una visión histórica de lo que Third Wave Fund vivió durante la recesión económica de 2008, las lecciones que se aprendieron de ese momento y cómo esas lecciones informan nuestro trabajo en Third Wave hoy. Si te gusta este podcast y quieres mostrarnos un poco de amor y ayudar a que nuestro podcast llegue más allá de nuestras redes, puedes hacerlo suscribiéndote en Apple Podcasts y dejándonos una reseña, siguiéndonos y gustando este último episodio en SoundCloud o compartiendo este podcast en las redes sociales. Rye, ¡muchas gracias por estar con nosotros hoy para tu segundo episodio del Mic Check! podcast. Estuvimos en una conversación contigo en el episodio tres sobre la importancia de las transiciones de liderazgo, y vamos a reproducir un fragmento de eso ahora mismo.

## THIRD WAVE FUND

### **Rye Young:**

Me contrataron como consultor para ayudar a poner fin al trabajo y, en ese proceso, tuve acceso a este proceso de transición que estaba a cargo de un director interino, donde la tarea consistía en averiguar qué hacer con nuestros activos, porque a pesar de que ya no recibimos ninguna subvención y no recibimos contribuciones individuales, teníamos activos. Sabíamos que teníamos fortalezas y sabíamos que teníamos cosas que transmitir.

### **Monica Trinidad:**

Ahora, antes de sumergirnos en lo que sucedió exactamente con Third Wave Fund hace varios años, quiero terminar esta conversación con Ana. Ana, acabas de publicar ese brillante artículo de opinión en Teen Vogue, y para aquellos que aún no lo han leído, échale un vistazo ahora. Se llama 'Filantropía de grandes cantidades de dinero que debe apoyar el alivio del coronavirus de base'. Entonces, Ana, ¿qué hizo que ahora sea el momento adecuado para publicar sus pensamientos sobre las fundaciones privadas y lo que deben hacer durante esta pandemia y la posterior crisis económica?

### **Ana Conner:**

Impresionante. Si. Monica, muchas gracias por arreglar esto. Estoy muy emocionadx con esta conversación y creo que es muy oportuna. Solo quiero reconocer que este momento está realmente jodido. Hemos estado haciendo este trabajo durante mucho tiempo, y la situación ha sido terrible para tantas comunidades, y ahora es un momento en el que estamos viendo ... Kiyomi lo dijo muy bien, la pandemia de COVID, la crisis económica pendiente, y la respuesta global ha colocado una lupa sobre todas las desigualdades sistémicas contra las que las comunidades negras y morenas de bajos ingresos, las personas trans, las personas no conformes con el género, lxs trabajadorxs sexuales, las personas enfermas y discapacitadas, las personas indocumentadas y las comunidades encarceladas han estado luchando desde siempre. ¿Correcto? De alguna manera, el artículo que publicamos es ... Estamos en una situación muy nueva, pero la respuesta de la filantropía ha sido ... típica por decir lo menos, es decir, la filantropía tiene que considerar el hecho de que la Las formas en que se acumula el dinero nunca permitirán un cambio sistémico real.

### **Ana Conner:**

En Third Wave, ya habíamos planeado una recesión económica. Habíamos trabajado un poco antes de la pandemia para darnos cuenta, está bien, ¿qué haríamos si llegara otra recesión, verdad? Estamos planeando este estudio, y luego pensamos, "Oh, nuestros beneficiarios, muchos de los cuales no tienen el estado 501(c)3 o los patrocinadores fiscales son nuevos. Sus presupuestos son \$250.000 o menos. "El impacto de este momento en esas organizaciones es

## THIRD WAVE FUND

devastador, ¿verdad? Creo que este artículo que escribí ha sido escrito tantas veces en diferentes formas. Solo estaba mirando ... La revolución no será financiada, ese libro de INCITE fue escrito y publicado en 2007. Fue antes de la crisis económica. Entonces, esta no es una narrativa nueva, pero estamos en un momento en el que la recesión pendiente y la pandemia realmente han arrojado luz sobre la acumulación de riqueza y sobre el status quo y cómo debemos enfrentar eso.

### **Monica Trinidad:**

Sí, por supuesto. Hablando de acaparamiento, en tu artículo de Teen Vogue, mencionaste esta alarmante estadística de que, según Funders for LGBTQ Issues, por cada \$100 que una fundación estadounidense otorga a una organización, solo cuatro centavos apoya a las personas trans y no conformes con el género, con una cantidad significativamente menor de dinero a personas de color trans y de género no conforme. Entonces, ¿puedes hablar sobre lo que está sucediendo allí?

### **Ana Conner:**

Es exactamente de lo que estoy hablando, ¿verdad? Estas estadísticas muestran cuánto nuestra gente se aleja constantemente de la filantropía, a pesar de que somos las comunidades que más necesitan acceso a estos dólares. No solo porque las comunidades son desproporcionadamente afectadas por todas las formas de violencia ... también tienen una falta de acceso a una vivienda estable, seguridad laboral y atención médica, y sabemos que nuestras comunidades tienen las ideas más brillantes y audaces sobre cómo salirnos fuera de este lío. Es devastador, creo. En ocasiones, podemos hablar de lo desproporcionado que es el financiamiento, pero hasta que la gente realmente lo ve y lo toma en cuenta, la gente más amplia fuera de la filantropía no comprende lo que queremos decir.

### **Ana Conner:**

Creo que números como ese realmente pueden resaltar de qué estamos hablando cuando hablamos de disparidad de riqueza y redistribución de la riqueza y lo importante que es. Es por eso que Third Wave Fund hace el trabajo que nosotros hacemos, ¿verdad? Estamos tratando de mover recursos donde los dólares nunca se tocan o donde la gente nunca llega a ver dólares filantrópicos, y sabemos en Third Wave que nunca podremos financiar a todos los grupos. Third Wave es una institución pequeña. Son momentos como estos en los que tenemos que trabajar juntos para aprovechar la filantropía como institución para mover más recursos y tener en cuenta el status quo.

### **Monica Trinidad:**

Rye, ¿puedes resumir exactamente a lo que se enfrentaba Third Wave cuando subiste a

## THIRD WAVE FUND

bordo para ayudar a poner fin a la organización? ¿Por qué decidió la junta en ese momento que el Third Wave Fund necesitaba retirarse?

**Rye Young:**

Claro. Decidí dejar la organización y me ausenté durante aproximadamente un año, y durante ese tiempo, solo estaba la junta, el director y un gerente de la oficina. En ese momento, en 2012, no estaban llegando más subvenciones. Casi todas las subvenciones habían sido reducidas o canceladas en ese momento. La junta contrató a un director interino cuyo trabajo era cerrar la organización, y fue en ese proceso que regresé como consultor para vincular las subvenciones con nuestros beneficiarios, para asegurarnos de que lo lograran y que se regalara la mayor parte de los restantes que teníamos a las organizaciones con las que teníamos relación a largo plazo como financiador. En ese tiempo, reunimos a personas que consideramos partes interesadas fundamentales, personas que habían estado en el personal a lo largo de los años, personas que habían estado en la junta, fundadores, por supuesto, algunos donantes clave.

**Rye Young:**

Esas conversaciones revelaron mucha perspectiva acerca de que la misión principal de Third Wave no estaba terminada y también que, de alguna manera, la filantropía no estaba preparada para lo que estábamos haciendo antes, cuando estábamos en nuestro pico, antes de ese punto. De repente, cuando comenzamos a sentirnos realmente afectados por la recesión económica y realmente comenzamos a perder el compromiso de los donantes, los movimientos estaban cobrando fuerza, y había una mayor creencia en la importancia y la visibilidad de la comunidad trans y en el liderazgo del movimiento. En el momento en que estábamos teniendo este momento de introspección, la interseccionalidad se estaba convirtiendo en un concepto comúnmente entendido, y también existía la creencia de que los financiadores deberían operar de esta manera y había una falta de experiencia en hacerlo, que tenía Third Wave.

**Rye Young:**

Simplemente no tenían el motor y el vehículo para hacer eso, por lo que estaban comenzando a invertir en cosas como colaboraciones, pero las colaborativas están impulsadas por los financiadores. Entonces, cuando se propusieron hacer algo como el apoyo a la justicia reproductiva a través de nuestra colaboración, o el apoyo a las comunidades trans a través de nuestra colaboración, se dieron cuenta que no hay personas trans en la mesa. Faltaban las mismas personas que tienen la sabiduría y el conocimiento que necesitan para lograr el trabajo con éxito. Creo que todos esos factores, los vimos actuar, pero no teníamos poder institucional, ¿verdad? No teníamos ingresos en nuestro camino, y como fundación, necesitamos ingresos, ¿verdad?

## THIRD WAVE FUND

### **Rye Young:**

Creo que debido a que vimos que sucedían esos factores, decidimos como grupo que teníamos que intentarlo y tomar los fondos activos que teníamos. Habíamos entrevistado a todos nuestros socios beneficiarios como parte del proceso, para decir: "¿Considera que este trabajo tiene valor para continuar, incluso si es un proyecto realmente pequeño?" En general, dijeron: "Valoramos a Third Wave como un socio que puede decir cosas a los financiadores que nosotros mismos no podemos decir porque no estamos allí, y vemos que otros financiadores dicen que hacen lo que ustedes hacen, pero no confiamos en ellos". Creo que cuando avanzamos y decidimos relanzar el trabajo, tuvimos que operar con la mentalidad de que solo porque estás financiado ahora y solo porque se cree en los movimientos ahora y solo porque la gente está haciendo espacio para hablar sobre las mujeres de color y lxs jóvenes y las personas trans ahora, ese no es un estado permanente de ser y que ningún dinero llega al campo sin una lucha, sin liderazgo, sin las estructuras sólidas establecidas para llevar el dinero al campo, sin análisis, y eso está por delante de donde los financiadores están, pero no tan adelante como para asustarlos, ¿verdad?

### **Rye Young:**

Es un baile, es como este baile increíble para ganar dinero con este trabajo. Estaba abasteciendo en ese momento. Yo era un cocinero que estaba capacitado para hacer eso y no ser filantrópico, por lo que me sentí llamado a la acción. Quizás vi lo que tenía que suceder con las piezas que debían encajar en su lugar. Vi que había apoyo para esta idea de las personas que más importaban, los beneficiarios, los líderes de campo, las personas de mi red que estaban fomentando esto y el resto es historia.

### **Monica Trinidad:**

Ana y Kiyomi, ¿cuál fue su experiencia durante este período de tiempo del que habla Rye, entre 2008 y 2012, como personas que organizan la juventud? ¿Sintieron que el impacto económico de la recesión del que habla Rye? Quizás podamos empezar con Kiyomi primero.

### **Kiyomi Fujikawa:**

Sí. Gracias, Monica. En 2009 perdí una vivienda. Vivía en una gran casa colectiva en la que había muchos organizadores haciendo diferentes proyectos. Nuestra casa se estableció en los años 70 como una cooperativa originalmente para albergar a algunas personas que estaban trabajando con United Farm Workers y acababa de tener este increíble legado ... Encontramos fotos antiguas de organizadores filipinos jugando a las cartas en los mismos lugares que nosotros estábamos jugando a las cartas. Era una casa de 100 años o lo que sea. Creo que para nosotros, realmente ilustró lo que estaba sucediendo en Seattle, que fue cuánto llevó la

## THIRD WAVE FUND

burbuja inmobiliaria a la gentrificación y el desplazamiento y realmente a una pérdida del espacio físico para la gente organizar.

### **Kiyomi Fujikawa:**

Ahora, en este momento, es tan caro, es tan difícil poder encontrar ese espacio, que sé que muchas otras ciudades están viviendo. Pero en Seattle se siente hiperactivo con el dinero de la tecnología que llega por aquí. No estaba en un nivel de recaudación de fondos en ese momento en ninguna organización, pero estaba viendo recortes en los diferentes espacios en los que estaba y solo en muchas organizaciones que estaban tratando de superar ese momento. Creo que las formas en que la gentrificación y la burbuja inmobiliaria exacerbaron la desigualdad de ingresos fueron muy, muy evidentes en Seattle.

### **Ana Conner:**

Sí. Para mí, como organizador juvenil, sentí los impactos un poco más tarde. En 2012/13, creo, fui un participante principal en el programa nacional de FIERCE. FIERCE era una organización liderada por jóvenes queer y trans de color que tenía su sede en la ciudad de Nueva York y luchaba contra la policía y contra la criminalización específicamente en el área de Chelsea Piers, que durante mucho tiempo ha sido un espacio queer en la ciudad de Nueva York y donde mucha gente queer y trans vivía y encontraba trabajo y ese tipo de cosas. Recibimos fondos para realizar una programación donde íbamos a reunir a una variedad de organizaciones que estaban trabajando en campañas locales hiperlocales, hacia la lucha contra la criminalización, la lucha contra la policía dirigidas específicamente por jóvenes, negrxs, morenxs, queer y trans, trabajadorxs sexuales, indocumentadxs.

### **Ana Conner:**

Celebramos esta convocatoria, la llamamos Connect our Roots. Fue en 2013. Reunimos a un montón de grupos y algunos de ustedes pueden conocer estos grupos. Así que algunos que recuerdo son Streetwise and Safe, Young Women's Empowerment Project (YWEP), Providence Youth Student Movement, Black and Pink, Stonewall Youth Olympia, Breakout y muchos otros. Tuvimos esta cumbre, fue hermosa, tuvo conexiones duraderas donde algunas de estas organizadores se conocieron por primera vez y todavía se están organizando juntos hasta el día de hoy. Eso fue en 2013. Creo que fue en 2014 donde FIERCE perdió fondos para ese proyecto, pero también perdió otros fondos. En ese momento de mi vida, no estaba tan metidx en lo de presupuestos y balances, pero sabía que habíamos perdido dinero. También fue en ese momento que YWEP también anunció que iban a cerrar ... Creo que tenían el status 501(c)3, y Queers for Economic Justice también cerró.

### **Ana Conner:**

## THIRD WAVE FUND

Luego, en 2015, cerró la Red de apoyo a la juventud trans, y todo esto estaba sucediendo ... Streetwise and Safe también cerró sus puertas, y fue como si las redes que habíamos estado desarrollando y construyendo realmente se estuvieran desmoronando y fue devastador para el movimiento liderado por la juventud en ese momento, y particularmente para mí ver que mi hogar político casi tuvo que cerrar fue realmente difícil.

### **Rye Young:**

Por lo general, las fundaciones se ven afectadas en sus dotaciones a través del mercado de valores, pero luego no se detienen ... generalmente no reducen sus donaciones hasta uno o dos años después de eso, porque todo se basa en este tipo de proyecciones. Lo que estaba sucediendo en la ciudad de Nueva York fue que, de repente, hubo un crecimiento increíble de personas LGBTQ de grupos organizadores liderados por jóvenes y de color y, de alguna manera, creo que hubo mucha colaboración comunitaria y espíritu positivo en torno a las personas queer y trans. Yo diría que eso probablemente fue cierto alrededor de 2008 cuando comencé en Third Wave y continuó durante algunos años. Third Wave no estaba financiando a esas organizaciones. A pesar de que ese fue el epicentro de todo lo que la Third Wave imaginó para el movimiento, de alguna manera, en términos de comunidad y enfoque y todas estas cosas, se estaba operando a una escala mayor.

### **Rye Young:**

Nuestro punto principal para los patrocinadores fue que no se puede presentar a un grupo como FIERCE como modelo replicable. Si no replica los fondos para grupos como Tyson y Minneapolis, y si no va a la zona rural de Washington y apoya a los organizadores de jóvenes queer y trans que están buscando este modelo -- la realidad es que el modelo depende del dinero. No es solo un modelo, son los recursos para alimentar el modelo y lograr lo que debe hacerse de manera sostenible. Cuando todo este trabajo se estaba recuperando, pensamos, "Genial. Estamos muy contentos de que estas fundaciones finalmente se estén reuniendo con Ford o con Wellspring o quienes fueron las grandes fundaciones que comenzaron a incorporarse en ese momento". Pensamos que nuestra función es asegurarnos de que este dinero prolifere y llegue a lugares con escasos recursos y que no se toman tan en serio como la ciudad de Nueva York.

**Rye Young:** Ese era nuestro propósito, la redistribución. Pero lo que sucedió fue que, en esa área, comenzamos a ver estas organizaciones que eran vistas como el faro de muchas maneras, o este era el pico, si has alcanzado el tamaño del presupuesto de FIERCE en ese momento, aunque todavía era pequeño, ¿verdad? Todavía era una organización más pequeña. Simplemente se vio que no se puede ir más alto que eso, ¿verdad? Cuando empezamos a ver que todas esas organizaciones se veían muy afectadas, Queers for Economic Justice, Sylvia

## THIRD WAVE FUND

Rivera Law Project, FIERCE, Safe OUTside the System y Audre Lorde Project, financiamos todas y cada una de esas organizaciones en la ciudad de Nueva York y el después de la recesión porque estábamos tal aumento y no nos dimos cuenta de que cuando las acciones repuntaron, no volverían directamente a los lugares de donde se tomaron antes de la recesión. Pensamos ingenuamente que no hay una reorganización, ¿verdad? De una teoría del cambio, una reorganización de las creencias en la filantropía.

**Rye Young:** Pensamos ingenuamente, "Está bien, vamos a cubrir un poco de terreno aquí. Vamos a dar fondos de emergencia a Queers for Economic Justice, vamos a dar un poco de apoyo todo incluido en la ciudad de Nueva York mientras financiando gran parte del resto del movimiento" y observé lentamente cuánto no solo no regresaba a esas organizaciones en particular, sino que no regresaba a esos movimientos, y de alguna manera tuvimos que empezar de nuevo y reinventar, y creo que ciertamente condujo a cierres, ciertamente a un examen de conciencia sobre cómo vamos a hacer que esto funcione sin perdernos en el proceso. Pero creo que algo similar estaba sucediendo en Third Wave en ese momento, y no teníamos respuestas sobre cómo íbamos a reabastecer el trabajo, reequipar el trabajo en un modelo sostenible en ese momento en el que estábamos y, de alguna manera, necesitábamos tocar fondo y arrancar de nuevo y tener una especie de energía de inicio, reducirnos a los componentes esenciales, el mensaje esencial, el personal esencial, nada más, excepto lo esencial y luego reconstruir a partir de eso, que es lo que hicimos en 2014.

**Rye Young:**

En 2014, Third Wave se trasladó a un patrocinador fiscal llamado Proteus Fund que nos dio la oportunidad de lanzarnos sin pagar casi nada de dinero para mantener todo el trabajo operativo de una organización, que si la gente no lo sabe, debe saber que se requiere mucho trabajo incluso en el modelo organizativo más simple y pequeño. Teníamos todo este increíble conocimiento de cómo servir bien a los movimientos, pero necesitábamos actualizarlo para donde estaban los movimientos en ese momento, y también juntarlo con las bases que no estaban funcionando bien, ¿verdad? Así que encontramos ese punto ideal. En ese momento, aterrizamos -- comencemos con la financiación de respuesta rápida, ¿verdad? Podemos tener un gran impacto con el poco dinero que tenemos. Entonces comenzamos nuestro Fondo de Respuesta Rápida. Así nació el Mobilize Power Fund. Sabíamos que, a largo plazo, lo que realmente era lo más importante era la financiación sostenida, por lo que solo podíamos operar eso cuando nosotros mismos estuviéramos sostenidos.

**Rye Young:**

Así que teníamos un plan para, a medida que el presupuesto crecía, íbamos a introducir poco a poco subvenciones de seis años en el campo a través del Grow Power Fund.

## THIRD WAVE FUND

Definitivamente no es algo que estaba en el radar de las grandes fundaciones, pero de todos modos tiene un impacto tremendo en el área local y la región, y eso reforzó el optimismo en torno a este trabajo, ¿verdad? Que estaban haciendo cosas audaces, ¿verdad? Hay tantas organizaciones que son las organizaciones más pequeñas que me hacen volver a creer en la organización del trabajo, y estoy seguro de que todos están asintiendo con la cabeza. Es importante que este trabajo suceda a nivel local, pero en términos de apoyar a esas organizaciones en una plataforma nacional, dice que aquí es donde vemos lo que significa ser radical, lo que significa hacer una organización de base.

### **Rye Young:**

Entonces, en hacer que eso funcione y financiarlo a largo plazo, se está haciendo una declaración. No es solo el dinero, es una declaración que lo acompaña y es la confianza de respaldarlo durante seis años lo que creo que dice algo a las fundaciones, ¿verdad? Como, "Esté apoyo a estas organizaciones y esté apoyo a este tipo de trabajo que está sucediendo y que presta atención a los lugares fuera de donde se está acostumbrado a pensar que la organización impactante está sucediendo", ¿verdad? Entonces, si financiamos en el sur, no solo financiamos en Atlanta y Nueva Orleans. Si estamos financiando en la costa oeste, no solo se trata de Los Ángeles y Seattle y la bahía, ¿verdad? Estamos financiando a todo el país.

### **Monica Trinidad:**

Gracias, Rye. Gracias por nombrar el Mobilize Power Fund. Solo quiero decir rápidamente que sólo en el último mes de abril (porque estamos grabando este episodio en medio de la pandemia de coronavirus, si está escuchando dentro de un año), solo en abril, Third Wave Fund recibió \$350,000 en solicitudes de respuesta rápida que van desde rescatar y alojar a trabajadorxs sexuales trans encerradxs en Rikers, hasta estrategias de justicia sanadora y ayuda mutua, y esto es casi 10 veces la cantidad que obtenemos antes de la pandemia y las solicitudes del Mobilize Power Fund. En realidad, \$350,000 es lo que presupuestamos para todo 2020. Ahora estamos comprometidos a proporcionar recursos a las personas que luchan por comunidades seguras, saludables y prósperas lo mejor que podamos, pero realmente necesitamos ayuda para respaldar este trabajo.

### **Monica Trinidad:**

Hay algunas formas concretas en las que se puede apoyar nuestro trabajo, y pueden encontrar todos los enlaces a este trabajo donde vive este episodio de podcast en nuestro sitio web. Eso va desde donar directamente a cualquiera de nuestros beneficiarios que están haciendo un trabajo realmente asombroso, comprometer su cheque de estímulo a través de #ShareMyCheck, agradecerle a Resource Generation y donar para ayudarnos a cumplir con nuestras solicitudes de respuesta rápida o comprometerse con una donación mensual sostenida. Todos estos enlaces

## THIRD WAVE FUND

serán el lugar donde vive este episodio en nuestro sitio web. De hecho, dije \$350.000 dólares, pero solo en las últimas dos semanas, recibimos \$650.000 dólares en solicitudes de respuesta rápida. Entonces, en realidad, el doble de lo que presupuestamos para todo nuestro 2020.

### **Monica Trinidad:**

Es alarmante la cantidad de alivio inmediato que se necesita, pero también gracias, Rye, por señalar lo importante que es para las donaciones sostenidas, ¿verdad? Porque enfrentamos esto antes y lo estamos enfrentando nuevamente ahora y va a continuar y solo tenemos que asegurarnos de que estamos dando de manera sostenida. Así que solo quería tomar esa nota y también quería pasársela a Kiyomi. ¿Puede hablarnos de cómo la historia de Third Wave Fund y este cierre cercano realmente informaron las formas en que nuestro fondo opera hoy?

### **Kiyomi Fujikawa:**

Sí. Muchas gracias, Monica, y gracias por mencionar el Mobilize Power Fund. Nuestro personal está trabajando muy duro en este momento. Como sabemos, los grupos sobre el terreno están trabajando incluso el doble, y realmente parece que es un momento muy importante para poder reunirse en torno a los grupos y presentarse con apoyo. Eso se siente realmente poderoso, y también un agradecimiento a todas las personas que han podido continuar dando, y dando, ya sea dando su tiempo o su dinero en efectivo o cualquier forma en que la gente esté involucrada. Realmente quiero decir que estamos eternamente agradecidos con la gente a través de eso. Es tan interesante. Cuando llegamos a esta organización como codirectores, pensé: "Oh, la recesión de 2008 y el desastre inminente que sucedió y que fue realmente ... realmente está en el centro de dónde está esta organización ahora, cómo pensamos acerca de movernos mediante."

### **Kiyomi Fujikawa:**

Primero, realmente lo que nos mostró la recesión es que la filantropía debe ser diferente, ¿verdad? Necesitamos elevar estas voces en la filantropía que han estado pidiendo que la filantropía sea diferente desde siempre. Creo que cuando entro en las conversaciones suele ser como, "Escuchemos a los beneficiarios", y siempre escuchamos las mismas cosas que son como brindar apoyo a largo plazo, nos relacionamos con los beneficiarios, extendemos con confianza y reconocemos que somos seguidores del movimiento. No está contratando a estos beneficiarios para hacer un determinado trabajo, y en realidad estamos en el asiento trasero y apoyando en lugar de ser el impulsores, y también solo para brindar apoyo operativo general. Escuchamos eso una y otra vez y una y otra vez en términos de cuánto apoyo operativo general que se necesita a largo plazo. Ser capaz de escuchar eso una y otra vez, surgió mucho.

### **Kiyomi Fujikawa:**

## THIRD WAVE FUND

Creo que también ... No todos los grupos son capaces de hacer esto, pero creo que Rye hizo un trabajo increíble y otras personas que estaban en el lado de la recaudación de fondos para reconocer ... Quiero traerlo de vuelta al punto anterior de Ana que se hizo en Teen Vogue en torno a que existen estos números en la filantropía y puedes desglosarlos para muchos grupos demográficos diferentes, y siempre es ... Para esta cantidad de dinero en filantropía, es tan pequeño, y escuché a Christina de Funders for LGBTQ Issues decir que si LGBTQ Issues en su conjunto puede parecer tan grande, a veces recibe un cuarto por cada \$100, y como una mujer trans de color o personas de color que se organizan dentro, vemos cada vez menos. Pero no es como si nuestro objetivo debería ser como, "¿Dónde está nuestro trimestre? ¿Cómo pasamos de esos \$100 a obtener ese trimestre?"

### **Kiyomi Fujikawa:**

Realmente necesitamos pensar la forma en que se ve la filantropía en su conjunto porque incluso si solo estamos obteniendo ... sería enorme si tuviéramos 10 veces eso ... eso es una exageración, pero mucho más para poder decir, "Estamos recibiendo una cuarta parte por cada \$100 dentro de esa donación básica". Pero es realmente una oportunidad para decir, "Escucha, tenemos que hacer algo diferente". Incluso el alcance de lo que deberíamos jugar en términos de cómo innovar la filantropía debe cambiarse. Creo que las personas que están haciendo eso sobre el terreno son donantes individuales. Creo que lo que hemos visto en Third Wave y lo que resulta de poder diversificar nuestra financiación y decir: "Está bien, reconocemos que realmente queremos que las mujeres jóvenes de color, las personas jóvenes queer y trans encuentren su lugar en la filantropía" y poder descubrir que también a través de los fondos que se están dando, ya sea una donación mensual de casi cualquier tamaño, que cuando juntamos nuestro dinero, en realidad podemos cambiar la forma en que se ve la filantropía.

### **Kiyomi Fujikawa:**

Hay tanto poder allí y reconocer que esas relaciones con los donantes no son transaccionales. Creo que hemos visto tanta generosidad de ... generosidad entre clases. Creo que hay tantos estereotipos en términos de filantropía y creo que en el ADN de la Third Wave, ya que el cierre o casi el cierre se trata realmente de imaginar cómo se ve eso.

### **Monica Trinidad:**

¿Puede explicarnos brevemente qué es la recaudación de fondos entre clases?

### **Kiyomi Fujikawa:**

En la filantropía, es muy común que la gente tenga una estrategia de "Oye, si das esta cantidad, te mereces una llamada telefónica, y si das por debajo de esta cantidad, te pediremos que te ofrezcas como voluntario" y esa es la ecuación que se ha establecido y creo que lo que Third

## THIRD WAVE FUND

Wave es capaz de hacer y siento que Rye y Ana tienen mucha más experiencia en el día a día de esto, también Nicole, simplemente valorando a las personas de todo el espectro y reconociendo que necesitamos que todos podamos cambiar, ¿verdad? Gente que está llegando a niveles más altos, eso es asombroso, eso es muy importante, y gente que está haciendo ese giro mensual. Puede costar \$3 al mes o \$5 al mes, eso sigue siendo súper poderoso y realmente hace un cambio. Creo que si tenemos un minuto para hablar, me encantaría usar el círculo de donaciones de trabajadorxs sexuales como ejemplo, donde creo que las instituciones estaban nerviosas. Son como, "¿Qué va a ser esto? ¿Va a ser algo que tenga algo de energía o no?"

### **Kiyomi Fujikawa:**

Existe esta cosa en la filantropía en la que todos están esperando a ver quién va a poner el dedo del pie en el agua primero e informar sobre cómo va todo. Cuando vimos tal afluencia de donantes individuales que estaban tirando su dinero en efectivo diciendo: "Escuche, sé la importancia de la organización de lxs trabajadorxs sexuales y sé la importancia de los grupos que están haciendo esto y cuánto no solo están recibiendo no hay ningún financiamiento, pero también se están invirtiendo tantos fondos en esfuerzos que son realmente contrarios a la organización que lo están haciendo con una perspectiva feminista". Pienso en eso, una vez que hubo este aumento de donantes individuales, entonces las instituciones más grandes pudieron decir: "Oh, ¿sabes qué? Eso es lindo. De hecho, yo podría apoyar eso". Es realmente un ejemplo de las formas en que las personas que están en cualquier parte del espectro de clases pueden hacer una diferencia dentro de este sistema que no está diseñado para personas no ricas.

### **Monica Trinidad:**

Gracias, Kiyomi, por esa explicación. Esta es una pregunta para todos, pero tal vez comience primero con Rye. ¿Cuáles son algunos de sus consejos útiles para que las organizaciones, especialmente las fundaciones, practiquen con éxito esta recaudación de fondos entre clases?

### **Rye Young:**

Creo que muchas organizaciones dicen cosas cuando están recaudando fondos como, "Valoramos los giros de todos los tamaños, cada giro cuenta", ¿verdad? Pero, ¿cómo valoras ese giro? Porque cuando valoras algo eso quiere decir que lo priorizas y haces un esfuerzo, ¿verdad? Se trata de comprender no sólo el impacto de esos dólares, sino en realidad el tipo de cambio que está sucediendo cuando los donantes que son de clase obrera y pobres y no tienen una tonelada de recursos para dar y están financiando el movimiento. En realidad, esa es una parte importante de la historia de las donaciones y, de hecho, creo que los grandes donantes adinerados están siguiendo el liderazgo de los donantes de la clase obrera que dan primero a los movimientos y demuestran la viabilidad del trabajo y ponen todo su ímpetu e impulso y apuesta por el éxito del trabajo. Ves eso en las etapas iniciales antes de que haya una

## THIRD WAVE FUND

subvención, ¿verdad?

### **Rye Young:**

Primero tiene que venir de ese lugar porque los principales donantes no se toman el trabajo en serio hasta que ya se ha retirado, ¿verdad? Hasta que ya tenga una especie de crecimiento, ¿verdad? Y si estás haciendo un trabajo de organización de base, no lo estás haciendo porque Daddy Warbucks entró y dejó caer una monton de efectivo sobre ti, ¿verdad? Lo estás haciendo porque tienes que hacerlo y has encontrado la manera y de alguna manera el dinero para hacerlo, ¿verdad? Porque la gente pone quien tiene menos para dar. Las fundaciones nunca son las primeras en sentarse a la mesa, y creo que lo que sucede cuando valoras los giros pequeños es que realmente cuentas la historia de los donantes de la clase obrera y los donantes pobres están abriendo el camino a la filantropía, ya sea que las fundaciones lo sepan y lo reconozcan o no. Y si están dispuestos a entender que existe una estrategia para saber dónde están poniendo su dinero los donantes de la clase obrera, ¿verdad?

### **Rye Young:**

Que hay un rigor increíble y que existan resultados increíbles para ver si las fundaciones realmente se toman en serio a dónde va el dinero para las personas que están poniendo lo que tienen en el trabajo del movimiento. Construir a partir de ahí en lugar de decir: "Lo que ya ha demostrado tener un impacto, lo que ya está bien financiado y luego lo tomaremos desde aquí". Creo que eso es parte de lo que significa hacer un trabajo de clases cruzadas, es tomar esos giros en serio, respetar a las personas que te lo dan, respetar a los donantes mensuales, llamar ... Llamamos a todos los donantes en nuestros primeros años y continúe teniendo la práctica de llamar a los donantes para agradecerles. En realidad, así es como encontramos donantes grandes. No tuvimos ningún donante grande durante el primer año. Encontramos donantes grandes porque llamé a todos los que dieron una donación, y nuestra primera donación grande de \$25,000 vino de un donante que dio \$25 en una fiesta gratuita que tuvimos.

### **Rye Young:**

No tenía idea, ¿verdad? No tenía ni idea. Acabo de ver que habían comprobado que estaban interesados y no dimos ningún giro por sentado. Además, no tenga miedo de pedirle a las personas que no son ricas que den de una manera que sea significativa para ellos y luego aumenten ese giro. Creo que es muy significativo encontrarme con personas que dan. Creo que [inaudible 00:34:58] hice cree un donante grande con alguien que dio \$50 en un evento. Invité a tomar un café a una donante y ella comenzó a llorar cuando terminamos la reunión porque dijo: "Nunca me han tratado como a una donante. Doy a muchos movimientos". Ella es una líder Trans Latinx en Nueva York y mayor. Ella dijo: "He estado dando a los movimientos toda mi vida y nunca me trataron como donante y me preguntaron qué pensaba como donante y

## THIRD WAVE FUND

luego me pidieron que informara a su organización sobre la forma en que a los donantes se les pregunta que todo el tiempo." Ella estaba llorando y tomó su giro de \$50 y lo dio mensualmente.

### **Rye Young:**

Ese giro fue uno de nuestros primeros giros mensuales de 2014, ¿verdad? Llegó después de nuestra fiesta de relanzamiento, que estaba abierta a todos. Creo que mucha gente no habría venido a esos eventos, donantes grandes, donantes mensuales, ningún tipo de donante, si no fuera realmente accesible, y eso es lo que comenzó. La forma en que recaudamos fondos y la forma en que llegamos a los donantes en todos los niveles fue tener una fiesta accesible donde nadie fue rechazado. Si mirás los eventos filantrópicos donde la gente puede participar en sus eventos, una gala en Nueva York, no puedes encontrar una gala filantrópica por menos de \$400 la entrada. Third Wave siempre tendrá esta mentalidad y esta práctica de no dejar a nadie rechazado, porque es lo que somos, ¿verdad? Somos una fundación que no rechaza a nadie y reconocemos que las cosas más importantes suceden cuando no se configura como una institución elitista, ¿verdad? Estoy realmente emocionado de que ese espíritu realmente haya continuado y de muchas maneras se haya profundizado en esta próxima ola de liderazgo. Sí.

### **Ana Conner:**

Sí. Quiero decir, muchas gracias por eso, Rye. Secundo y felicito todo lo que acabas de decir. A menudo vuelvo a ver cuál es el núcleo del trabajo que estás tratando de hacer y quién está en el centro de eso. Si para su concesión de subvenciones se trata de apoyar a las personas que no tienen acceso a dólares, que a menudo se han quedado fuera de la filantropía, las formas en las que deberían recaudar fondos también deberían incluir el liderazgo y la visión de esas mismas personas. Creo que llega al meollo de la cuestión, ¿verdad? ¿Qué estás haciendo y cómo estás incluyendo a todos en eso? Hablando de accesibilidad de eventos y ese tipo de cosas, creo que es realmente grande porque pienso en las formas en que me involucré con Third Way desde el principio, donde fui parte de la planificación de Gender Bash y ayudé a ... Lo olvido exactamente lo que hice.

### **Ana Conner:**

Creo que tuve que hacer patrocinios o algo así, pero me sentí muy incluídx en el trabajo. Luego pasé a ser ... me gusta el servicio de bar, así que fui camarerx para una fiesta de baile para Third Wave y luego vine a Third Wave y dije: "Vaya, la gente ha organizado fiestas de tatuajes, ha donado su arte ". Hay muchas formas en que la gente se ha involucrado en este trabajo que va más allá de comprar una mesa en una gala. ¿Sabes a lo que me refiero? Es realmente hermoso y en realidad involucra a muchas más personas en el trabajo, y estoy

## THIRD WAVE FUND

agradecidx por ese liderazgo y cómo pensamos sobre esta recaudación de fondos. Algo que aprendí cuando era parte del Círculo de Donaciones con Miss Major-Jay Toole, fue que mencioné anteriormente un montón de organizaciones de las que hablamos. Así como FIERCE, también estaba Audrey Lorde Project, Sylvia Rivera Law Project y Streetwise and Safe mientras todavía estaban presentes.

### **Ana Conner:**

Comenzamos un círculo de donaciones para, en ese momento, hacer una recaudación cruzada de fondos porque reconocemos que, a veces, porque este sistema está configurado para que tengamos que solicitar las mismas subvenciones y luego esperar que lo superemos en otra institución. Pensamos, "¿Por qué no rodeamos todo el sistema, recaudamos fondos a todos nuestros donantes de manera colectiva y pensamos en cómo podemos trabajar juntos para sostener nuestras organizaciones"? A veces simplemente recuerdo eso en estos momentos en los que las organizaciones y las personas están haciendo este trabajo todo el tiempo para descubrir cómo podemos llegar a fin de mes y estar juntos colectivamente. Creo que aunque hay escasez, la gente lo está averiguando y las organizaciones van a hacer este trabajo con o sin gente, con o sin donantes importantes, con o sin fundaciones. Entonces, la pregunta es, ¿respaldaremos a estas organizaciones para reforzar el trabajo que están haciendo?

### **Kiyomi Fujikawa:**

Tanto para Ana como para mí, que somos codirectorxs ahora, no nos vimos necesariamente en la filantropía y estamos totalmente aquí por accidente, y todos los días, al menos para mí, me pellizco diciendo: "¿Cómo llegué aquí?" Joy

Messinger, quien es nuestra funcionaria de programas, fue la primera persona que supe que era una funcionaria de programas en mi vida personal, y dije "Oh, ¿ese es un trabajo que la gente tiene? ¿Donde trabajan para fundaciones y redistribuyen dinero?" Eso no era algo de lo que yo fuera consciente. Luego, mi primer punto de entrada real fue a través del Proyecto de Financiamiento de Trans Justice como uno de sus compañerxs, por lo que solo quiero darles un reconocimiento por creer también en el poder de la comunidad y las personas que no nos ven en la filantropía, que ahora estamos liderando una organización, que de nuevo, me pellizco. Vaya, está soñando.

### **Kiyomi Fujikawa:**

En términos de consejos interesantes para este momento, sé que en esto se ha dicho mucho y no quiero decir esto para endulzar este momento, hay un ejemplo aquí del mundo que puede girar casi en tan muchas formas diferentes. Ni siquiera es de 180 grados - es un pivote multidimensional en este momento en solo unos meses. Incluso eso, sentimos lo lento que se sentía a un gran nivel. Creo que tenemos que salir de esta crisis de COVID de manera diferente

## THIRD WAVE FUND

y así es como están apareciendo nuestros movimientos. Estamos hablando de filantropía, así que hablemos de cómo la filantropía debe mostrarse diferente a través de esto. Quiero darle importancia a gente como Servicios Generales, gente como The Libra Foundation que realmente se están presentando de manera diferente en este momento. Fund For a Just Society. Tantos grupos diferentes. Esa es una lista limitada.

### **Kiyomi Fujikawa:**

Hay mucho poder en reconocer que en la filantropía en realidad necesitamos enfocarnos en la organización que se presenta como, "Está bien, voy a llamar a mi primo y hablar con ellos sobre lo que debe ser diferente". Si es el primo de su colega o si es su primo real, depende de usted saberlo. Pero si, solo quiero compartir. El otro día estuve en una reunión de financiación y Naa Hammond de Groundswell Fund, que también formaba parte de la junta directiva de Third Wave, me compartió esta cita de Just Transitions, que dice: "El cambio es inevitable, la justicia no. Entonces, ¿cómo nos aseguramos de que los cambios que estamos haciendo en este momento sean los cambios que queremos ver ". Porque es un momento en el que puede haber una mayor vigilancia fronteriza y cierres fronterizos, más ataques contra inmigrantes, personas trans, personas enfermas y discapacitadas.

### **Kiyomi Fujikawa:**

También es un momento en el que podemos decir: "Oye, en realidad, todo lo que estamos haciendo ahora fue construido por personas enfermas y discapacitadas y nos dijeron que era imposible, que tus necesidades de acceso son solo una solicitud imposible", y este momento de saber también que las cárceles no tienen por qué existir. Eso es en tiempos de COVID y en realidad todo el tiempo, y sí, solo el trabajo de los cuidadores y muchas otras personas en términos de respuesta a esta crisis. Sí, esa es una nota en la que quiero dejarnos.

### **Monica Trinidad:**

Gracias a todos. Me encantan todos estos mensajes. ¿Podemos tomarnos un momento para mencionar a algunas de las personas que realmente vieron el trabajo en 2014 en Third Wave? No conozco si quieres dar algunos avisos, Rye.

### **Rye Young:**

Sí. Bueno, cuando recién comenzamos en 2014, teníamos una junta de trabajo que puso mucho trabajo para hacer las cosas. Yo era la única persona del personal en ese momento y no podríamos haberlo hecho sin esos miembros de la junta en 2014. Naa Hammond, Wagatwe Wanjuki, Quito Ziegler, Alicia Jay, Samantha Franklin, Katherine Cross, Katie Schaer y Betsy Edasery. Tres de esas personas eran ex internads, y yo también. Yo era un ex internado y pienso, "¿Dónde mas sucede esto?" ¿Correcto? Que las personas que solían estar en el nivel

## THIRD WAVE FUND

de internadxs sean vistas como los líderes esenciales que se necesitan para guiar a su organización hacia el éxito. Creo que la lista de personas me inspira todos los días y amo a todas esas personas.

### **Monica Trinidad:**

Impresionante. Muchas gracias. ¿Algún último pensamiento antes de cerrar este episodio? Sé que esta fue mucha información en un episodio y espero que los oyentes se tomen su tiempo y escuchen esto en partes o escuchen esto en una sola sesión. Espero que haya sido informativo, especialmente para las fundaciones que están escuchando. Pero sí, solo quería decírselo a cualquiera si tenía algún último pensamiento que quisiera agregar.

### **Rye Young:**

Tengo un pensamiento, que es solo una adición a la pregunta sobre donaciones entre clases, que creo que es una responsabilidad que no solo tienes que reconocer que la recaudación de fondos entre clases es una forma poderosa de ganar dinero, también es una responsabilidad de centrar la justicia económica en el trabajo, y creo que también tenemos que, como base, dejar en claro que no podemos tener movimientos en los que las personas de clase media y alta sean las únicas personas en las que se puede confiar para liderarlos y que se les puede dar las habilidades para liderarlos y que se espera que recauden fondos de maneras que están realmente diseñadas para esa clase de personas. Creo que le hace mucho daño a la construcción de movimientos cuando no nombramos la clase y cuando no reconocemos que, en muchos sentidos, estas organizaciones solo están configuradas para personas con privilegios de clase. Tenemos que estar redistribuyendo la riqueza y tenemos que recaudar dinero y centrar a los donantes de la clase obrera, pero al servicio de nombrar que necesitamos justicia económica, ¿verdad?

### **Rye Young:**

No solo necesitamos dinero para nuestras instituciones. Necesitamos luchar por la justicia económica todos los días y tenemos que luchar por movimientos económicamente justos donde la construcción de poder institucional no se separa del apoyo real y se configura para que la gente de la clase obrera dirija estas organizaciones ellxs mismxs, ¿verdad? Creo que las fundaciones pueden estar dispuestas a decir que las personas de color deberían estar en el liderazgo, pero no están dispuestas a reconocer la clase como un componente de eso o como algo que no se aborda de manera inherente. Entonces, como fundación, tenemos que confiar y apoyar y financiar a lxs líderes de la clase obrera y lxs líderes de color y reconocer que esas dos cosas no son lo mismo, ¿verdad? Y tenemos que luchar por la justicia económica al mismo tiempo que tenemos estas increíbles estrategias de recaudación de fondos entre clases.

Monica Trinidad: Respaldo lo que todos han dicho en este episodio. La recaudación de fondos entre clases es fundamental para nuestra sostenibilidad como organizaciones, y que nuestras

## THIRD WAVE FUND

comunidades son consistentemente las primeras en apoyar los movimientos de justicia social, pero eso a menudo no es visto como filantropía tanto por el campo de la filantropía como por nosotros mismos porque la filantropía ha sido un lugar para los más privilegiados. La única forma en que veo a Third Wave satisfaciendo la avalancha de solicitudes que estamos recibiendo en este momento es si todos estamos haciendo todo lo posible para estirar nuestras contribuciones y duplicar nuestros compromisos este año, si es posible.

### **Monica Trinidad:**

Si algo hemos aprendido de la crisis económica de 2008, es que las personas como tú que escuchan ahora son el bote salvavidas de muchas organizaciones en momentos como estos. Así que quiero agradecerles a todos, Rye, Ana y Kiyomi, por tomarse el tiempo de su día para hablar sobre este tema importante e increíblemente relevante en este momento, y espero que estas experiencias que compartieron y todos los consejos interesantes sean útiles para la gente que está escuchando ahora mismo. Puede suscribirse al podcast Mic Check en Apple Podcasts y SoundCloud, y puede escuchar los episodios anteriores en nuestro sitio web en [thirdwavefund.org/podcast](http://thirdwavefund.org/podcast).