

Marzo 08

En 2005 la filantropía individual fue mencionada como fuente de ingreso por el 28% de quienes respondieron al sondeo de AWID. Pero construir una base de donantes ricos/os o de muchas/os donantes que aporten cantidades pequeñas no es una tarea fácil, sobre todo en aquellas partes del mundo donde las culturas filantrópicas están recién en formación.

Filantropía individual y fundaciones familiares

PERFIL

Las organizaciones y movimientos que trabajan por los derechos de las mujeres tienen posibilidades considerables de armar su base de recursos a partir de donaciones individuales. Las donaciones pequeñas efectuadas por individuos o las cuotas de membresía, contribuyen a una mayor sostenibilidad e independencia, y ayudan a conseguir más fondos de donantes institucionales.

La donación de USD \$ 31 mil millones que efectuó Warren Buffet a la Fundación Gates en 2006 (la transacción más grande de la historia con fines benéficos), e iniciativas como la escuela creada por Oprah en Sudáfrica fueron titulares de periódicos, pero en el mundo entero hay cada vez más donantes individuales, de muy diversos estatus económicos. Al haber cada vez más riqueza en el Hemisferio Norte y una cultura filantrópica más profunda, esos recursos resultan más accesibles a los grupos con sede en el Hemisferio Sur, pero también allí están aumentando las oportunidades. La filantropía individual crece tanto en las economías emergentes como en los países ricos.

	15 principales países en cuanto a filantropía individual ¹	% del PIB al que equivalen las donaciones ²
1	United States	1,85%
2	Israel	1,34%
3	Canadá	1,17%
4	Argentina	1,09%
5	España (no incluye a los grupos religiosos)	0,87%
6	Irlanda	0,85%
7	Reino Unido	0,84%
8	Uganda	0,65%
9	Hungría	0,63%
10	Tanzania	0,61%
11	Kenia	0,57%
12	Portugal	0,53%
13	Australia	0,51%
14	Países Bajos	0,49%
15	Sudáfrica	0,47%

En 2005 la filantropía individual fue mencionada como fuente de ingreso por el 28% de quienes respondieron al sondeo de AWID³ (cifra que es superior al 26% reportado para el 2000). La filantropía global y las donaciones provenientes de fuentes privadas estadounidenses suman por lo menos USD \$ 71 mil millones por año – 3,5 veces más que la ayuda oficial para el desarrollo brindada por el gobierno de los EEUU.⁴ Las ONGs que se dedican al desarrollo internacional en EEUU movilizan el 71% de sus ingresos (casi USD \$ 16 mil millones en 2003) a partir de donaciones privadas.

Pero construir una base de donantes ricos/os o de muchas/os donantes que aporten cantidades pequeñas no es una tarea fácil, sobre todo en aquellas partes del mundo donde las culturas filantrópicas están recién en formación. Si bien existen estrategias para aprovechar estas fuentes, las y los donantes sienten una mayor motivación ante una emergencia o para responder a las necesidades directas de alguna persona determinada que para apoyar la construcción de movimientos o la agenda por los derechos de las mujeres en el largo plazo.

¹ Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Este panorama incluye donaciones en efectivo y en otra clase de bienes, excluyendo la ayuda gubernamental para el desarrollo y otras formas de subsidios provenientes de los estados. Ver <http://www.jhu.edu/~cnp/>

² El Producto Interno Bruto representa el valor total de los bienes y servicios que produce una nación. El porcentaje indicado incluye donaciones a grupos que se dedican a la práctica de distintas religiones.

³ AWID realizó un sondeo entre casi 1.000 organizaciones de mujeres del mundo entero, estudió la literatura relevante, entrevistó a donantes, y recogió ideas y recomendaciones de 300 líderes por los derechos de las mujeres y donantes aliados/os provenientes de 94 países durante la Reunión de AWID sobre Dinero y Movimientos, que tuvo lugar en Querétaro, México, a fines de 2006

⁴ Según el Index of Global Philanthropy 2006, del Hudson Institute.

**VISITA
WWW.AWID.ORG
PARA VER LOS
INFORMES COMPLETOS**

- informes financieros completos
- hojas informativas
- eficacia de la ayuda
- estrategias para la movilización de recursos
- financiamiento para los derechos de las mujeres
- ONGs internacionales
- fondos de mujeres
- fundaciones independientes
- donantes individuales
- pequeñas fundaciones
- filantropía empresarial

Son cada vez más las personas que están donando para el trabajo por la justicia social y los derechos humanos a nivel local y global, a través de solicitudes enviadas por correo, compromisos, donaciones en línea, cuotas de membresía o eventos para la recaudación de fondos.

El desafío para las organizaciones de mujeres radica en que para lograr acceder a múltiples donaciones pequeñas es necesario invertir en capacitar al personal, en sistemas, nuevas estrategias de comunicación, sitios de Internet bien diseñados y otros materiales.

Grandes donaciones

Veintiún personas de los EEUU donaron por lo menos USD \$ 100 millones a causas benéficas en 2006, marcando así un nuevo récord en cuanto a donaciones filantrópicas. En los años por venir, habrá una transferencia de literalmente billones de dólares entre generaciones, como herencia de la población europea y norteamericana que está envejeciendo. Esta transferencia de riqueza también significa que más mujeres que nunca se convertirán en herederas

En India, los nuevos ricos –como por ejemplo los altos ejecutivos de empresas como Infosys, Wipro y Dr Reddy- se están sumando a otros grandes filántropos como las familias Tata, Birla y Bajas. También en América Latina y en Asia, hay una nueva generación de personas con riqueza que está cada vez más inclinada a la filantropía. Mohamed Ibrahim, un multimillonario nacido en Sudán que amasó su fortuna en la industria de las telecomunicaciones, acaba de crear un premio anual de USD \$ 5 millones para líderes del África que exhiban prácticas de buena gobernanza.

A pesar de las oportunidades que presenta este sector, contactarse y desarrollar un vínculo con donantes ricos/os puede resultar difícil. Por su parte, las campañas para recaudar donaciones individuales requieren de grandes inversiones en tiempo y dinero.

Pequeñas donaciones provenientes de múltiples donantes

Son cada vez más las personas que están donando para el trabajo por la justicia social y los derechos humanos a nivel local y global, a través de solicitudes enviadas por correo, compromisos, donaciones en línea, cuotas de membresía o eventos para la recaudación de fondos. Además de las donaciones en efectivo, las empresas hacen valiosos aportes en bienes y servicios a las organizaciones más pequeñas (computadoras, experticia financiera y legal, espacios de reunión o espacios gratis en los medios).

Las cuotas de membresía todavía constituyen un porcentaje muy pequeño del total de ingresos de las organizaciones de mujeres pero ese porcentaje puede crecer mediante esfuerzos creativos. Después de todo, grupos que trabajan en derechos humanos (como Amnistía Internacional) o en medio ambiente (como Greenpeace) obtienen millones de dólares gracias a las cuotas de membresía y la mayoría de sus afiliadas son mujeres. Una iniciativa llamada Women Moving Millions: Women's Fund's Making History (Mujeres moviendo millones: los fondos de mujeres hacen historia), se propone recaudar USD \$ 1 millón y más para mujeres y niñas.⁵

La gran mayoría de las donaciones hechas por individuos están destinadas a obras de caridad o a grupos religiosos (62% del total de donaciones en los EEUU). Una parte de ese dinero se destina a apoyar el trabajo progresista basado en la fe (como el del Unitarian Universalist Service Committee, el American Friends Service Committee y las United Methodist Women) pero otra parte de ese dinero está apoyando agendas anti-feministas. Muchos de estos flujos financieros están destinados a la prestación de servicios, el alivio en situaciones de emergencia o la atención directa de necesidades personales, y no al cambio en el largo plazo, el empoderamiento y la construcción de movimientos por los derechos de las mujeres.

Las ONGs están mucho mejor posicionadas para recaudar ingresos a partir de pequeñas donaciones, compitiendo una vez más por los mismos recursos con las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. Por ejemplo, CARE International, una de las ONGs más grandes del mundo entre las dedicadas al desarrollo, actualmente está apuntando

de manera específica a las mujeres donantes en los EEUU, con gran éxito.

El desafío para las organizaciones de mujeres radica en que para lograr acceder a múltiples donaciones pequeñas es necesario invertir en capacitar al personal, en sistemas, nuevas estrategias de comunicación, sitios de Internet bien diseñados y otros materiales.

Fundaciones familiares

Durante la revolución industrial, un puñado de individuos adquirió una enorme cantidad de riqueza y creó las primeras fundaciones familiares, muchas de las cuales todavía existen y cuentan con un fondo principal que se invierte y cuyos réditos anuales se destinan a la caridad. Ahora son administradas por personal profesional independiente de la familia fundadora. Muchas otras no llegan a tener una década de vida: en 2004 las nuevas fundaciones familiares en EEUU tenían bienes por más de USD \$ 63.87 mil millones y efectuaron donaciones por más de USD \$ 4.17 mil millones.

Una familia o individuo puede utilizar los servicios de una organización filantrópica o de un/a asesor/a. Las y los asesores desempeñan un rol cada vez más importante como intermediarios/as entre los grupos que necesitan los fondos y las personas ricas que tienen dinero para donar.

Las fundaciones familiares y los fondos que se asignan en base a las recomendaciones de las/os donantes presentan desafíos en cuanto al acceso para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. Por ejemplo, ¿cómo puede un grupo en Kenia acceder a donantes ricos/as en EEUU o en Europa si estos/as no aceptan la presentación de proyectos, sólo utilizan asesores/as o se mantienen en el anonimato? No cabe duda alguna de que este dinero resulta mucho más accesible a los grupos con sede en el Hemisferio Norte que a aquellos que tienen su sede en el Hemisferio Sur y en el Oriente. Esto plantea cuestiones acerca de la responsabilidad que les cabe a los grupos del Hemisferio Norte en cuanto a facilitar esas conexiones y democratizar el acceso a las personas ricas.

Filantropía de la diáspora

Las mujeres constituyen la mitad del número estimado de 190 millones de migrantes internacionales en el mundo y son responsables por la mayoría de las remesas (por lo menos USD 232 mil millones en 2005)⁶. Para muchos países como Sri Lanka, Filipinas o Bangla Desh, esta es una de las principales fuentes de desarrollo económico. Por ejemplo, mujeres bangladesíes que trabajan en países de Medio Oriente enviaron el 72% del total de remesas que recibió el país, 52% de las cuales estuvieron destinadas a las necesidades cotidianas de las familias, la atención a la salud y la educación. En el mismo sentido, muchas/os migrantes mexicanas/os en los EEUU se han organizado en asociaciones que convocan a personas originarias de una misma ciudad para recaudar fondos destinados a sus comunidades en México.

El importante reporte de Mama Cash titulado "She Gives Back: Migrant women's philanthropic practices from the diaspora" (Ella devuelve: prácticas filantrópicas de las mujeres migrantes desde la diáspora) revela que las refugiadas con niveles elevados de formación son muy activas en la filantropía de la diáspora. Sin embargo, la mayoría de las migrantes están bajo fuerte presión financiera y emocional. No debería cargárselas con la responsabilidad de apoyar las agendas por los derechos de las mujeres en su país de origen sino sólo reconocerlas y apoyarlas como personas capaces de hacer aportes importantes.

⁵ Creada por Helen LaKelly Hunt, filántropa, académica y fundadora de The Sister Fund.
⁶ Según el informe del FNUAP, State of the World Population Report 2006.