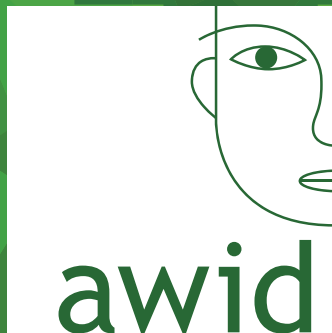


¿Dónde está el dinero para los derechos de las mujeres?

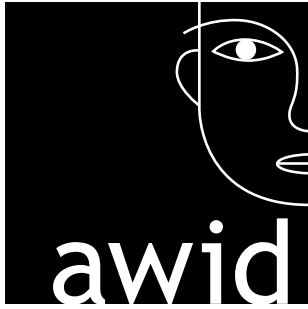


Una evaluación sobre los recursos y el papel de las financiadoras en la promoción de los derechos de las mujeres y el apoyo a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres

Un proyecto de investigación-acción de la
Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo
Febrero 2006

Por Cindy Clark, Ellen Sprenger y Lisa VeneKlasen de Just Associates
en colaboración con Lydia Alpizar Durán y Joanna Kerr de AWID

¿Dónde está el dinero para los derechos de las mujeres?



Una evaluación sobre los recursos y el papel de las financiadoras en la promoción de los derechos de las mujeres y el apoyo a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres

**Un proyecto de investigación-acción de la
Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo**

**Por Cindy Clark, Ellen Sprenger y Lisa VeneKlasen de Just Associates
en colaboración con Lydia Alpízar Durán y Joanna Kerr de AWID**

¿Dónde está el dinero para los derechos de las mujeres? *Una evaluación sobre los recursos y el papel de las financiadoras en la promoción de los derechos de las mujeres y el apoyo a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres*, primera edición realizada por la Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID por sus siglas en inglés), 215 Spadina Avenue, Suite 150, Toronto, M5T 2C7, Canadá y Zamora 169, Casa 2, Colonia Condesa, CP 06140, México Distrito Federal, México. 2006

www.awid.org

Publicado en asociación con:

Just Associates, 2040 S Street NW, Suite 203,
Washington DC, 20009, USA

www.justassociates.org

Copyright ©

Asociación para los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID), 2006

Diseño gráfico y maquetación Julio Blanco-Bogantes

Traducción al español: Alejandra Sardá

Edición en español: Lina Gómez y Lydia Alpizar

Apoyo en la revisión del texto en español: Zazil Canto

Tipografía Familia Arial

Impreso en México por AR Kaktus Sistema Gráfico S.A. de C.V.

Favor de solicitar permiso para la reproducción total o parcial de este informe a: awid@awid.org

Todos los derechos reservados.

Índice

	Resumen Ejecutivo	1
Capítulo 1	Introducción	9
Capítulo 2	El panorama del financiamiento - una visión general	15
Capítulo 3	Tendencias en la ayuda bilateral y multilateral para el desarrollo	27
Capítulo 4	Tendencias en las grandes fundaciones independientes	47
Capítulo 5	Tendencias en fundaciones de carácter público/ONG Internacionales.	57
Capítulo 6	Tendencias en la filantropía individual y las fundaciones familiares (filantropía privada).	67
Capítulo 7	Tendencias en los fondos de mujeres	75
Capítulo 8	Tendencias en las donaciones/filantropía empresarial	81
Capítulo 9	Organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres: ¿Cómo están sintiendo los cambios en el financiamiento?	87
Capítulo 10	En qué necesitan pensar las organizaciones de derechos de las mujeres y qué deben hacer de manera distinta	119
Capítulo 11	Conclusión	129
Anexo 1	Glosario	133
Anexo 2	Personas entrevistadas para este estudio	137
Anexo 3	Nuestros sueños sobre 'dinero y búsqueda de recursos'	143
Anexo 4	Resultados del sondeo realizado vía internet sobre financiamiento para organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres	147

Resumen ejecutivo

¿Qué harías con 100 millones de dólares?

Si bien es posible que algunas defensoras de los derechos de las mujeres se hayan hecho esta pregunta pensando en ganarse la lotería, muy pocas han tenido de verdad la oportunidad de planificar su trabajo teniendo en mente una suma de tal magnitud. Por el contrario, la sensación predominante es de escasez: muy pocas financiadoras interesadas y con recursos reducidos para apoyar a las organizaciones e iniciativas por los derechos de las mujeres. ¿Será que los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres no son lo suficientemente ‘audaces’ en sus estrategias de búsqueda de fondos? ¿Será que las/os donantes simplemente ‘no entienden’ la urgencia y la importancia de este trabajo? ¿Qué ha estado sucediendo de verdad en estos últimos años en materia de financiamiento para las organizaciones que se ocupan de los derechos de las mujeres y cuáles han sido las fuerzas impulsoras de esas tendencias?

Este informe es el resultado de una iniciativa de investigación-acción de la Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID, por sus siglas en inglés), para explorar precisamente esas preguntas y a partir de ellas pensar algunas estrategias posibles para cambiar el panorama actual de financiamiento, de manera que haya más recursos disponibles para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.

Sí, organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. En estos últimos años, muchas organizaciones de derechos humanos, desarrollo y otras que trabajan por la justicia se han ocupado –en distinta medida– de temas relativos a los derechos de las mujeres y la igualdad de género. El hecho de que tantas organizaciones ahora estén hablando de los derechos de las mujeres es producto del éxito alcanzado por las activistas y organizaciones de mujeres durante las últimas décadas, en cuanto a llevar su mensaje a una amplia gama de organizaciones y movimientos. Pero la intención de esta investigación no fue centrarse en cualquier organización que diga que ‘hace algo’ en derechos de las mujeres. Por el contrario: nuestro objetivo fue entender mejor las limitaciones existentes y las influencias que pueden movilizarse para fortalecer el apoyo financiero a las organizaciones y movimientos que trabajan por los derechos de las mujeres específicamente y que se definen como tales. Lo decidimos así porque creemos que la condición en la que estén estas organizaciones, es fundamental para hacer que los derechos de las mujeres sean una realidad en el mundo entero. Las aliadas y aliados son esenciales, pero queremos estar seguras de que quienes conforman el corazón y el alma de los movimientos por los derechos de las mujeres, tienen acceso a los recursos necesarios para fortalecerse y crecer.

¿Qué vemos en el panorama del financiamiento?

Como cualquiera que haya intentado recaudar fondos para proyectos sobre derechos de las mujeres sabe, se trata de un terreno complejo en el que hay poca información disponible, prioridades e intereses cambiantes, y en el que cultivar relaciones suele exigir una inversión de tiempo y recursos desde el comienzo mismo del proceso. Los desafíos que tiene frente a sí el movimiento actual son muchos, entre ellos se incluye una aparente disminución del apoyo a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres por parte de casi todos los sectores de financiamiento. La transversalización de género –que en su comienzo fue promovida por grupos de mujeres como un elemento clave para incorporar la igualdad de género de manera integral en organizaciones y programas– no ha tenido los resultados deseados. Por el contrario: vemos casos en los que la transversalización ha llevado al recorte de especialistas en igualdad de género o al cierre de programas específicos para mujeres. Una visión proveniente del sector empresarial, con su demanda de eficiencia, gestión orientada hacia los resultados y una creencia en soluciones técnicas a los problemas sociales, comúnmente acompañada por una falta de visión sobre la naturaleza política de los procesos de cambio, ha tenido una fuerte influencia sobre las instituciones donantes y sus políticas.

En términos de sectores específicos, los que –tradicionalmente– han apoyado de manera más destacada a los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres han sido las agencias de cooperación para el desarrollo, las grandes fundaciones independientes y las fundaciones de carácter público (que también se conocen como Organizaciones No Gubernamentales Internacionales, ONGI). Las agencias bilaterales y multilaterales de cooperación para el desarrollo, que alguna vez fueron grandes apoyos para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, están recortando sus niveles de financiamiento para las organizaciones y están otorgando más fondos a través de los gobiernos nacionales que a las ONG. Muchas agencias que tienen políticas fuertes de apoyo a la igualdad de género y los derechos de las mujeres han mostrado pocos logros en el terreno. Estas instituciones perciben la transversalización de género como algo que no ha sido realmente exitoso. Y con el creciente conservadurismo en muchos países donantes, quienes defienden la igualdad de género dentro de estas agencias dicen que se enfrentan a una lucha ‘cuesta arriba’ para seguir ‘defendiendo la igualdad de género’. Entre las grandes fundaciones independientes, los cambios en el liderazgo han llevado a que un puñado de las fundaciones más importantes se aleje de la agenda por los derechos de las mujeres. Al mismo tiempo, el escrutinio externo del trabajo de las fundaciones, y la frustración creciente con el limitado impacto alcanzado, ha llevado a muchas fundaciones a restringir su alcance, brindándole más fondos

Muchas agencias que tienen políticas fuertes de apoyo a la igualdad de género y los derechos de las mujeres han mostrado pocos logros en el terreno.

a algunas cuantas organizaciones de las más grandes. Además, las fundaciones de carácter público/ONGI suelen batallar con su doble identidad como donantes y ONG con agendas propias de gestoría y defensa (advocacy). Unas cuantas se posicionan como fuertes defensoras de los derechos de las mujeres; pero aún así, existe una tensión considerable con algunas de estas organizaciones que parecen ser más competidoras que apoyos y colaboradoras de los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres.

Aunque pareciera haber un panorama desolador, también hay oportunidades importantes que resaltar. Muchos donantes que han apoyado los derechos de las mujeres y la igualdad de género durante largo tiempo – sobre todo agencias de cooperación para el desarrollo y fundaciones de carácter público- están revisando sus estrategias y se están dando cuenta que necesitan una vinculación mejor y más fuerte de trabajo conjunto con los movimientos y organizaciones de mujeres. También hay nuevos actores que se están incorporando a la escena del financiamiento que, con algo de inversión y colaboración, podrían convertirse en importantes apoyos para los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres. En el mismo sentido, las fundaciones corporativas, las fundaciones familiares y las/os donantes individuales están creciendo tanto en tamaño como en número, y son una importante fuente potencial de financiamiento que los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres pueden explorar. Mientras tanto, en los últimos diez años, los fondos de mujeres han estado floreciendo en distintos lugares. Creados al comienzo por feministas en el Sur Global, Europa Central y del Este, así como en los países del Norte, estos fondos están recaudando dinero de una variedad de fuentes para apoyar financieramente a los grupos de mujeres en sus países, sus regiones y también en el plano internacional.

A nivel mundial, ¿las organizaciones de mujeres están prosperando?

Una de las participantes de este proyecto describió la situación actual de las organizaciones dedicadas a los derechos de las mujeres como de ‘sobrevivencia y resistencia’. Esa descripción parece tener eco en muchas activistas. Si bien hay matices respecto de esta situación en las distintas regiones, las condiciones comunes resultan impactantes. En general, más de la mitad de las organizaciones de mujeres que participaron en el sondeo vía Internet que realizó AWID para esta investigación, están recibiendo menos financiamiento ahora del que recibían cinco años atrás. Entre ellas, las de América Latina y el Caribe, el Medio Oriente/Norte de África, Europa Central y Oriental, y la Comunidad de Estados Independientes son las regiones donde los recortes se mencionan con más frecuencia. Lo sorprendente es que los fondos de mujeres – que el año pasado repartieron USD 15 millones- fueron la fuente de

apoyo más citada para el 2004, lo que indica que si bien sus financiamientos son pequeños, los fondos de mujeres son una fuente de apoyo importante para un gran número de organizaciones.

La investigación muestra que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres invierten más tiempo en la gestión de recursos ahora de lo que invirtieron en los últimos años, con resultados que no son claros. Algunas expresan su frustración con lo que ven como un círculo vicioso: presentar proyectos de actividades que 'encajan' con la agenda de la financiadora pero que se desvían de una agenda más política que apunte a la justicia, responsabilidad y la transformación. Muchas se quejan de que terminan cumpliendo un rol de prestadoras de servicios. En distintas regiones, los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres dicen que cada vez más se ven obligados a recurrir a sus gobiernos para obtener financiamiento, lo que presenta desafíos obvios si desean tomar una postura crítica frente a las posiciones o políticas oficiales. En relación con esto, hay una sensación de que hay financiamiento disponible sobre todo para el trabajo a nivel local, mientras que el trabajo a escala regional o internacional, o el que busca vincular los distintos niveles, cuenta con menos apoyo. En el mismo sentido, resulta enormemente difícil garantizar financiamiento general para la organización, dado que la mayor parte del financiamiento está ligado a apoyos específicos.

Ideas estratégicas para movilizar más dinero

Una parte fundamental de esta investigación fue la exploración de ideas en torno a posibles estrategias para movilizar más recursos para las organizaciones por los derechos de las mujeres. Preguntamos: ¿Dónde están los puntos de entrada a partir de los cuales se puede ejercer influencia y promover cambios dentro de las instituciones financiadoras?, ¿Qué necesitan hacer de manera distinta las organizaciones por los derechos de las mujeres para tener más éxito en garantizar el acceso a recursos?

Tal como sucede con todas las buenas estrategias políticas, la búsqueda de fondos exitosa requiere de un análisis agudo del contexto y de la coyuntura, así como de la habilidad para moverse entre las enrevesadas dinámicas de poder que están en juego. También admitimos que las realidades varían tremendamente para diferentes clases de organizaciones en diferentes contextos; por lo tanto, pocas de las recomendaciones y las ideas se pueden usar universalmente. Sin embargo, hay algunos mensajes clave que esta investigación puede sugerir para realizar acciones a futuro.

Con las **agencias bilaterales y multilaterales**, las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en países donantes necesitan hacer cabildeo con sus gobiernos para que éstos incrementen su apoyo financiero a las agendas y organizaciones por los derechos de las mu-

jeros. Al mismo tiempo, dada la fuerte retórica de muchas de estas agencias en cuanto a la igualdad de género, se necesitan mecanismos de rendición de cuentas más fuertes, tales como un proceso de monitoreo del cumplimiento de los compromisos.

En **cuanto a las grandes fundaciones independientes**, una o dos de ellas pueden ejercer una influencia fuerte en las demás, convirtiéndose en líderes que alienten a otras a apoyar a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. Conseguir una aliada fuerte requerirá de un trabajo de estrategia cuidadoso en cuanto al mensaje apropiado, así como a la mensajera que pueda conectarse con el liderazgo de la fundación con el objetivo de ampliar el apoyo disponible para todas las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. Involucrar a coordinadores/as de programa en las fundaciones, y cuando sea posible a sus líderes, en diálogos sustantivos más profundos sobre el trabajo que realizan las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, puede ayudar también a contar con posibilidades más claras para lograr que tengan un enfoque más comprensivo del financiamiento.

En el mismo sentido, a **las fundaciones de carácter público** hay que involucrarlas en un diálogo crítico acerca del papel que cumplen en la promoción de los derechos de las mujeres, alentándolas a incrementar su apoyo a las organizaciones que trabajan a favor de esta agenda. Dado que existen cada vez más oportunidades de colaborar con las fundaciones de carácter público en temas de interés común, también resulta decisivo establecer términos claros de relación con respecto al poder de toma de decisiones y de definición de las agendas y sobre cuestiones relativas a la propiedad y la atribución, y otros elementos fundamentales de esta clase de colaboraciones o, como también se las llama, 'trabajo conjunto como contrapartes' (partnerships).

Dada la importancia que tiene el apoyo por parte de los **fondos de mujeres** para tantas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, se debería alentar su crecimiento, explorando nuevas fuentes de financiamiento (y por lo tanto no compitiendo con las organizaciones que esperan apoyar), para seguir apoyando el trabajo feminista, y aclarar la agenda más amplia que está más allá del financiamiento que brindan.

Por último, a las fuentes de **filantropía privada** –donantes individuales y pequeñas fundaciones familiares- los grupos de mujeres suelen dejarlas como estrategia de búsqueda de fondos a largo plazo, pero tienen potencial para garantizar que se pueda llevar a cabo una buena parte del trabajo político feminista. Las organizaciones de mujeres - inclusive los fondos de mujeres que ya tienen acceso a estos donantes, así como verdaderos métodos ya probados para recaudar fondos de éstos- deberían ayudar a que otras organizaciones puedan establecer contacto con éstos y potenciar recursos para ellas.

Para expandir de manera efectiva su base de recursos, quienes participaron en esta investigación también tienen varias **recomendaciones para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres**:

Desarrollar las habilidades y especialmente la actitud. Muchas dijeron que querían mejorar sus capacidades para la búsqueda de fondos y de argumentación frente a las/os donantes. Algo todavía más importante es la necesidad de cambiar la forma en que piensan sobre el dinero (por ejemplo: cómo ser audaz y pedir en grande), y hacer las paces con la función (tanto positiva como negativa) que el financiamiento juega en la construcción de movimientos por los derechos de las mujeres.

Expandirse hacia nuevas fuentes. Como resultado de tiempos financieramente difíciles, muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres han tenido experiencias con fuentes de financiamiento alternativas. Hay lecciones que aprender tanto desde adentro como desde afuera del movimiento de mujeres, así como investigaciones más profundas que deberían realizarse para aclarar los pros y los contras de recaudar fondos de fuentes tales como fundaciones familiares, individuos y corporaciones.

Consolidar a sus donantes aliadas/os. Existen muchas aliadas y aliados de las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, que están dentro de las instituciones donantes. Conectarse con esas aliadas y aliados, aprender acerca de los desafíos a que se enfrentan, explorar formas de trabajar con ellas y ellos para que puedan alentar a sus propias organizaciones a aumentar el financiamiento para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres e influir sobre otras/os donantes para que aumenten su apoyo, son algunos métodos fundamentales. Las feministas que están dentro de las organizaciones donantes están buscando que las activistas por los derechos de las mujeres les respondan cuánto del presupuesto de un donante debería ser destinado al trabajo específico con mujeres, y cuándo se debería integrar en otras áreas financiadas. Tener una visión clara y amplia sobre el nivel de recursos que se necesitan y la mejor forma de canalizarlos es una tarea importante para poder realizar una gestión de fondos más efectiva.

Explorar el potencial que hay para tener mayor solidaridad en la búsqueda de fondos. Hablando con realismo, la tarea de abrirse camino hacia las/os líderes y los puntos clave de influencia en las agencias donantes, tendrá que ser llevada a cabo –al principio– por un número relativamente pequeño de defensoras y organizaciones por los derechos de las mujeres que tengan buenas conexiones y que ya tengan influencia. Estos grupos necesitan desarrollar la solidaridad y la transparencia

en la búsqueda de fondos, reconocer y utilizar su privilegio, a la vez que intentan resolver las dinámicas delicadas que implican ejercer influencia sobre las/os donantes para que incrementen su apoyo a una amplia variedad de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, y los desafíos que estas presentan. Entonces, muchos grupos tendrán que proponer un 'pacto' ético político de tal manera que quienes tienen acceso a las/os donantes puedan potenciar dinero para un número cada vez más grande de organizaciones con integridad, y de hecho lo hagan. La raíz del problema es que los grupos de mujeres necesitan ir más allá de una cultura de la escasez que alimenta las preocupaciones acerca de 'competir por el pastel que está a nuestro alcance', y pasar a pensar en 'expandir el pastel' accediendo a recursos que antes no habían sido explorados.

Afinar las estrategias. Hay muchos análisis sobre la necesidad de estrategias más fuertes, más agudas y efectivas que de manera natural tendrían como resultado que apoyar el trabajo de las organizaciones que luchan por los derechos de las mujeres resulte más atractivo para las/os donantes. Los propios grupos que trabajan por los derechos de las mujeres reconocieron la necesidad de tener una presencia más fuerte y consistente en el debate y la opinión pública, consolidar la presencia de las comunidades con las que interactúan, y relacionar el trabajo que están haciendo a diferentes niveles, así como de abrir espacios para una reflexión conjunta más profunda entre las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en torno a las perspectivas acerca del liderazgo efectivo y al fortalecimiento de modelos y alternativas organizacionales.

Revisar la estructura del movimiento. También relacionadas con las cuestiones de estrategia, quienes participaron de la investigación plantearon cuestiones referidas a las propias organizaciones de mujeres —¿Cómo contrarrestar la tendencia hacia la 'ONGización' y la tecnificación?, reflexionar acerca de las estructuras necesarias para tener movimientos más fuertes, con una base de financiamiento más independiente, y si existe o no un papel para organizaciones 'gigantescas' en cuanto a los derechos de las mujeres que le aporten credibilidad al movimiento como un todo, en una función equivalente a la que juega Amnistía Internacional para los derechos humanos.

Asumir el desafío que implica la evaluación. Es muy importante evaluar los cambios y transformaciones por las que trabajan las organizaciones a favor de los derechos de las mujeres. Resulta vital para argumentar ante las/os donantes y para definir el trabajo y los aprendizajes a futuro. Debe invertirse en el desarrollo y difusión de enfoques que midan el cambio social y que ayuden a los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres a monitorear sus avances y fortalecer sus programas.

A su vez, estos enfoques pueden ayudar a donantes potenciales a comprender la importancia de financiar dichas organizaciones.

Incrementar el apoyo público mostrando el impacto. Dado que todos los sectores del financiamiento son sensibles a la influencia de la opinión pública, las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres necesitan ampliar el sector de la población que les apoya, logrando una cobertura adecuada por parte de los medios de comunicación y proyectando una fuerte y convincente visión de los derechos de las mujeres.

Modificar el debate sobre la transversalización de género. A corto plazo, es difícil ignorar que la transversalización se ha convertido en parte central de la práctica de muchas agencias donantes (sobre todo las fundaciones bilaterales, multilaterales y las fundaciones públicas). Muchas comentaron acerca de la necesidad de evitar las trampas de la transversalización, pasando de la capacitación y el desarrollo de herramientas a los mecanismos de rendición de cuentas, retomando los conceptos relacionados con el poder y la discriminación, y generando un apoyo mayor para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, así como organizaciones fuertes que defiendan los derechos de las mujeres. En el largo plazo, tanto representantes de las/os donantes como de las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, piensan que la transversalización de género debe ser reemplazada por un concepto que no invisibilice, sino que afirme una agenda transformadora de justicia social y a favor de los derechos de las mujeres.

Capítulo 1

Introducción

Pareciera adecuado que en el 2005, a una década de la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Mujer y en un momento en que muchas consideran propicio evaluar las estrategias y avances alcanzados, también hagamos un alto en el camino y prestemos atención a la forma en que ha evolucionado el financiamiento para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.

La Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID) es una organización que tiene una membresía de miles de personas que trabajan a favor de la igualdad de género y los derechos de las mujeres alrededor del mundo, por lo cual es consciente de los crecientes desafíos que representa la búsqueda de recursos para el trabajo por los derechos de las mujeres. En el 2002, AWID realizó un estudio para evaluar las estrategias de recaudación de recursos y las fuentes de financiamiento – específicamente para organizaciones transnacionales que trabajan por los derechos de las mujeres.¹ Desde entonces, una buena parte de la correspondencia que recibimos de nuestras afiliadas/os nos pregunta cómo y dónde conseguir fondos. Esto nos llevó a invertir en esta iniciativa de investigación-acción para tener una mejor comprensión de las tendencias en el financiamiento del trabajo por los derechos de las mujeres y las mejores formas de ampliar la base de recursos para los movimientos feministas y las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.

Una de las principales tensiones intrínsecas a la búsqueda de recursos para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, es que muchas de las personas responsables de la gestión de recursos detestan pedir dinero. Si bien muchas reconocen que las/os donantes están buscando iniciativas ‘financiables’ y se les acercan desde una posición de confianza, sabiendo que su propuesta es digna de apoyo, otras se quejan por tener que ‘mendigar’ dinero, y ven la búsqueda de recursos como una distracción del trabajo más importante que hacen para cumplir con su misión, y no como parte del mismo. Al mismo tiempo, existen perspectivas dispares acerca del rol del dinero en la construcción de movimientos y cómo se pueden manejar las dinámicas de poder intrínsecas en una relación financiadora/financiada. Según Sunila Abeyesekera, “equilibrar la necesidad de tener acceso a recursos, tanto materiales como humanos, con el deseo de mantener la autonomía y la integridad de los movimientos de mujeres, ha generado algunas relacio-

***El poder del dinero
cambia la dinámica organizativa
de las mujeres***

1 AWID, Occasional Paper #10: Addressing Financial Stability: Key Challenges and Opportunities for Transnational Women’s Rights Organizations (Noviembre 2002) Escrito por: Cindy Clark, Just Associates. <http://www.awid.org/publications/occasional10.doc>.

nes dinámicas con las agencias financiadoras que han brindado apoyo para diversas actividades y programas de las organizaciones de mujeres en el mundo entero. Las tensiones que surgen en torno a asuntos de poder y control, o a la propiedad y el liderazgo en la definición de la agenda, han generado muchos conflictos y confusiones.”²

El poder del dinero cambia la dinámica organizativa de las mujeres. El poder del dinero tiende a dirigir las agendas, lo que ha llevado a que algunas líderes cuestionen si es posible en alguna medida llevar adelante y sostener una agenda feminista utilizando recursos externos. Otras activistas dicen que a ellas las llena de energía acercarse a las/os donantes, reconociendo que las financiadoras tienen dinero para dar y ellas tienen programas importantes que necesitan recursos. También existe la realidad de que el financiamiento y la búsqueda de recursos son con frecuencia fuentes de tensión y competencia entre las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. La triste verdad es que la búsqueda de recursos más exitosa se apoya en una combinación de buenas ideas, fuertes vínculos personales, el privilegio de hablar el idioma del donante (por lo general, inglés) y viajes para conocer y atraer a las/os donantes.

Estas tensiones significan que el dinero y la búsqueda de recursos raramente se colocan sobre la mesa cuando las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres piensan colectivamente sus estrategias – aunque tengan una importancia central para su capacidad de hacer el trabajo. Como lo señaló una de las entrevistadas, “Sabemos que el dinero puede impulsar agendas, dividirnos y necesitamos tener conciencia de eso. Necesitamos incluir eso en la agenda”.

Quién tiene dinero, y quién toma las decisiones sobre cómo se utiliza, son temas políticos decisivos que no podemos permitirnos ignorar.

Por lo tanto, esta iniciativa busca identificar factores clave de influencia y cambio que nos podrían ayudar a movilizar mayores recursos para el trabajo en derechos humanos de las mujeres, fortaleciendo así nuestros movimientos en este momento decisivo. Los objetivos específicos son:

1. Identificar las principales tendencias en el financiamiento durante los últimos diez años (desde la conferencia sobre la Mujer, realizada en Beijing) para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres a nivel nacional, regional y global, en relación con la cantidad general, énfasis regional, áreas temáticas y enfoques;

2 Abeyesekera, Sunila, 2005, “The women’s human rights agenda: what do funding and mainstream human rights organizations have to do with it”, documento encargado por AWID, Octubre, 2005.

Quién tiene dinero, y quién toma las decisiones sobre cómo se utiliza, son temas políticos decisivos que no podemos permitirnos ignorar.

2. Entender cuáles son los cambios que han ocurrido en distintas fuentes de financiamiento para el trabajo por los derechos de las mujeres y el por qué de dichos cambios.
3. Analizar el impacto de las tendencias de financiamiento en las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.
4. Facilitar debate y diálogo entre los movimientos de mujeres y las financiadoras –y al interior de ambos- sobre cómo construir movimientos de mujeres más fuertes y estrategias efectivas para los derechos de las mujeres;
5. Generar una estrategia enriquecida y nuevas aliadas/os para promover acciones que incrementen la cantidad y la calidad de recursos disponibles para apoyar a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en diferentes regiones del mundo.

Este informe representa la parte final de la fase de investigación, en la cual recogimos información por medio de:

- 82 entrevistas con una amplia variedad de financiadoras, representantes de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres y personas clave expertas en esta temática (ver en el Anexo 2 la lista de personas entrevistadas);
- una encuesta vía Internet a representantes de más de 400 organizaciones de mujeres que trabajan por los derechos de las mujeres y la igualdad de género (completada en mayo de 2005, ver Anexo 4);
- una revisión de la investigación existente e informes relevantes;
- y tres reuniones internacionales con grupos de donantes y representantes de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, realizadas en Porto Alegre (enero del 2005), Nueva York (marzo del 2005) y el Distrito Federal de México (septiembre del 2005).

Este informe está organizado en once capítulos. El segundo capítulo presenta algunas de las realidades y cifras del financiamiento para los derechos de las mujeres y la igualdad de género, así como los principales acontecimientos políticos que impactan dicho financiamiento. Los capítulos del tres al ocho estudian el panorama del financiamiento e identifican las principales dinámicas, retos y oportunidades en cada sector de financiamiento y posibles estrategias para generar más apoyo de cada uno de ellos. Los sectores o categorías de financiamiento examinadas son asistencia para el desarrollo, grandes fundaciones independientes, ONG internacionales (o fundaciones de carácter públi-

co), filantropía individual y de fundaciones familiares, fondos de mujeres y donantes/filantropía corporativa. El capítulo nueve presenta los resultados de la encuesta vía Internet, entrevistas y consultas con grupos que trabajan por los derechos de las mujeres, y reflexiona sobre los cambios generales y por región, en los niveles de financiamiento para el trabajo en los derechos de las mujeres y la igualdad de género. El capítulo diez presenta algunas recomendaciones sobre lo que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres deberían estar pensando o haciendo de manera diferente para atraer más financiamiento. Para incrementar la claridad conceptual de este reporte hemos incluido un glosario de términos en el Anexo 1.

Los objetivos que nos planteamos para esta investigación fueron tan ambiciosos como lo mucho que está en juego en este tema. Muchas activistas por los derechos de las mujeres se sienten enormemente frustradas por los retos que les representa la gestión de recursos para sostener el trabajo clave que realizan para el futuro de los derechos de las mujeres. No existen respuestas simples, ni un mapa claro que muestre dónde hay financiamiento disponible (y dónde no). En cambio, lo que encontramos es un panorama muy complejo sobre el que influyen las dinámicas políticas mundiales y nacionales, los cambios en los liderazgos, las personas comprometidas con los derechos de las mujeres dentro de las instituciones financiadoras, y múltiples solicitudes que compiten por recursos limitados. Sin embargo, la investigación también presenta oportunidades que tanto las representantes de las organizaciones de mujeres como las instituciones financiadoras podrían aprovechar, ya sea porque está surgiendo información nueva o porque se están repensando las prácticas actuales. Beneficiarnos de esas oportunidades –como lo describimos en el capítulo sobre las estrategias- requerirá de una inversión mayor de tiempo y recursos. Pero la investigación nos permite llegar a la conclusión de que el futuro de los movimientos y organizaciones de mujeres, así como de la multitud de acciones, investigaciones y programas que necesitarán recursos es, en potencia, bastante promisorio, si se hacen las inversiones correctas y se tiene el enfoque estratégico necesario en la coyuntura actual.

Una nota sobre la metodología

Un desafío que presenta esta investigación es cómo definir exactamente lo que es el trabajo por los derechos de las mujeres y cómo se le financia. Por un lado, todas las financiadoras lo nombran de formas diferentes que van desde ‘trabajo en género’ a ‘programas de mujeres’ o ‘derechos de las mujeres’ y también ‘programación relacionada con el género’. Algunas inclusive consideran sus programas sociales básicos como trabajo en derechos de las mujeres, mientras que otras sólo clasifican como financiamiento a los derechos de las mujeres a aquel que

Acerca de nuestro compromiso

Esta investigación sobre las tendencias y realidades del financiamiento implicó contactar a una amplia variedad de financiadoras y grupos que trabajan por los derechos de las mujeres. Reconocemos que este puede ser un proceso delicado. Queremos enfatizar que esta investigación se realiza para incrementar de manera sustancial el acceso y las cantidades de financiamiento para todas las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. Salvo por el financiamiento destinado específicamente a esta investigación, ninguna organización se ha beneficiado financieramente por su participación en este proyecto. Nuestro compromiso ético es ‘aumentar la bolsa de recursos’, y no necesariamente quedarnos nosotras con una porción más grande.

va más allá de las necesidades prácticas para alcanzar intereses estratégicos clave de género. Y por otro lado, debido a la naturaleza del trabajo por los derechos de las mujeres – que atraviesa todas las esferas de la vida- no es fácil seguirle el rastro, ni hablar de definirlo. Teniendo esto en mente, al estudiar las organizaciones financiadoras podemos captar tendencias, pero es difícil obtener números específicos. Este desafío es todavía mayor porque no se cuenta con un registro claro de los flujos de recursos o porque con el tiempo, cambian los nombres de las carteras y cambian los métodos para registrar los datos. A pesar de este desafío metodológico central, nos propusimos conocer las tendencias e indicadores principales y, donde fuera posible, capturar las cifras que pudieran contribuir a determinar acciones y estrategias que nos puedan llevar más allá de la investigación para movilizar más financiamiento efectivo para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.

Capítulo 3

Tendencias en la ayuda bilateral y multilateral para el desarrollo

A continuación, vamos a dar una mirada a las particularidades de distintos tipos de donantes. En cada caso, exploraremos las características y dinámicas del sector, los desafíos crecientes para generar más financiamiento para los derechos de las mujeres, y finalmente las oportunidades potenciales para incrementar el financiamiento destinado al trabajo por los derechos de las mujeres.

Desde el Año Internacional de la ONU para las Mujeres en 1975 y la Década de la ONU que le siguió, las mujeres han sido 'parte del proceso de desarrollo'. Debido a ello, multitud de agencias para el desarrollo han ejercido una influencia significativa en la promoción de la igualdad de género en los llamados 'países en vías de desarrollo', así como en cuanto al aporte de recursos para el trabajo en derechos de las mujeres en el mundo entero.

El sondeo vía Internet que realizamos como parte de esta investigación muestra claramente la importancia de las/os donantes bilaterales y multilaterales. Estas instituciones aparecen como una de las tres fuentes de ingresos que más fueron mencionadas por organizaciones de mujeres de todos los tamaños, en todas las regiones, durante los últimos 10 años (en 1995 fueron la principal fuente de financiamiento, en el 2000 la número dos y en el 2004 la número 3).

Características y dinámicas

En el sector del desarrollo internacional los dos grupos de agencias oficiales se conocen como agencias bilaterales o multilaterales. Las agencias bilaterales para el desarrollo son aquellas mediante las cuales un gobierno nacional brinda donaciones y préstamos a otros gobiernos o a ONG para llevar adelante proyectos de desarrollo. Entre ellas se cuentan organizaciones como la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) o la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE). Las agencias multilaterales para el desarrollo también brindan recursos e implementan proyectos de desarrollo con otros gobiernos y ONG, y entre ellas se cuentan las numerosas agencias de la ONU (como PNUD, FNUAP, UNIFEM), los bancos de desarrollo (como el Banco Mundial, el Banco de Desarrollo Africano, el Banco Interamericano de Desarrollo) y otros organismos intergubernamentales como la Secretaría de la Commonwealth, la Comisión Europea o La Francofonie.

La investigación muestra claramente que esta disminución gradual en la importancia del financiamiento para el trabajo por la igualdad de género proveniente de la asistencia para el desarrollo, tiene que ver con cambios en los énfasis y en los canales de distribución de recursos, lo cual tiene implicaciones importantes para los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres.

Qué tanto se relaciona la ayuda para el desarrollo con la igualdad de género

Lo que tienen en común estas agencias es que son organizaciones oficiales estatales. El Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), un organismo intergubernamental coordinador de esos grupos, estima que el desembolso neto de ayuda oficial para el desarrollo por parte de este sector en el 2003 fue de USD 69 mil millones.¹⁴ De esta suma, un 70% fue ayuda bilateral (o de país a país) y un 30% se canalizó mediante los presupuestos centrales de las agencias multilaterales. Un mero 2,4% (o casi 1,6 mil millones) fue donado a las ONG¹⁵, con menos de USD 400 millones que fueron destinados a las ONG que trabajan directamente en países en vías de desarrollo.¹⁶ No resulta claro cuánto de este dinero es destinado a las organizaciones de mujeres.

Aunque limitada e imperfecta, existe información significativa que demuestra en qué medida estos fondos se aplican a la igualdad de género. Según la OCDE, en el 2003 un mísero 0,1% a 0,2% del compromiso bilateral total de la AOD con los gobiernos se asignó al sector Mujeres en el Desarrollo, principalmente para actividades como conferencias, seminarios y capacitaciones.¹⁷

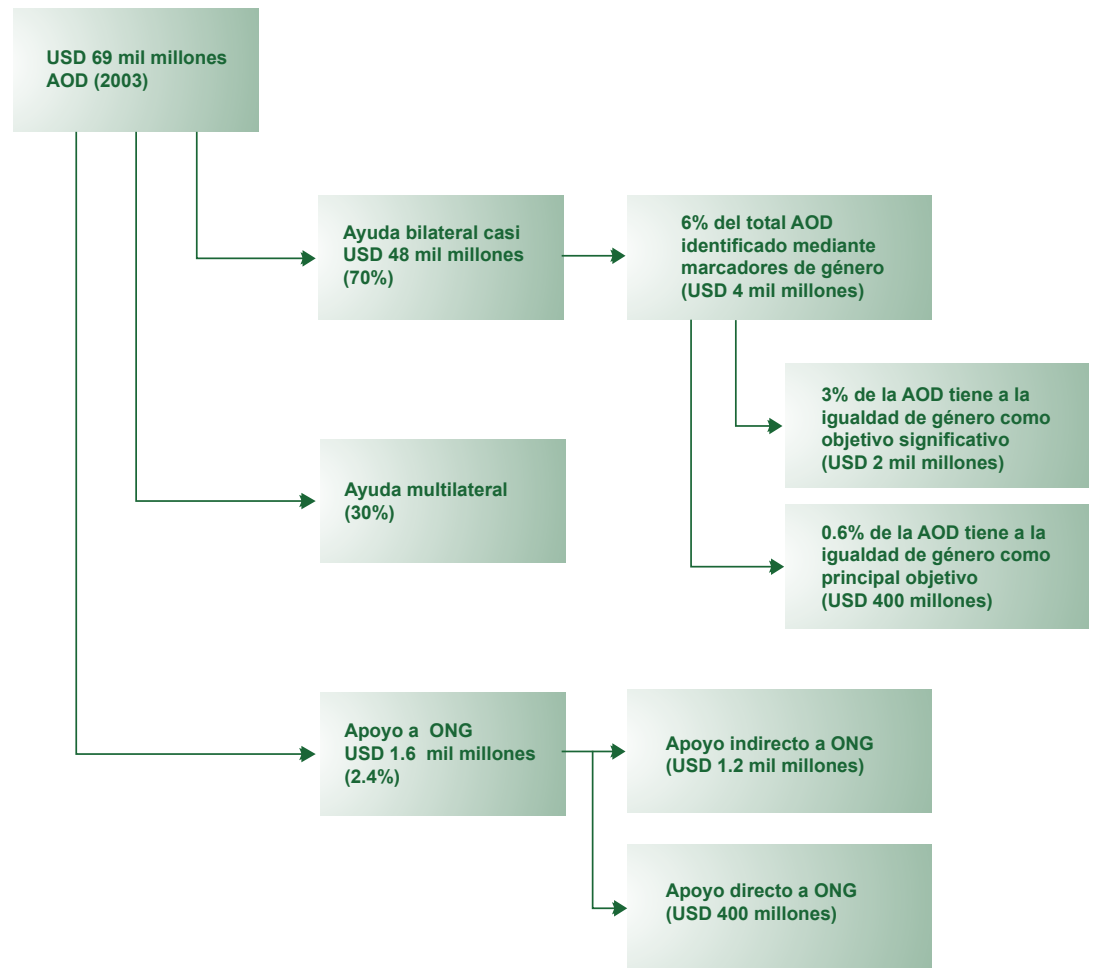
Investigaciones realizadas por la OCDE muestran que otras ayudas en apoyo de la igualdad de género se concentran en los sectores sociales, especialmente en la educación básica y la salud básica. (En el 2003, este sector representó aproximadamente un 12% del total de la AOD). Durante la última década, las agencias para el desarrollo han utilizado una metodología para identificar cuánto del flujo de ayuda del sector se vincula con la igualdad de género, aplicando lo que se conoce como 'marcador de género'.

14 La OCDE es un foro "donde los gobiernos de 30 democracias trabajan juntos para enfrentar los desafíos económicos, sociales y ambientales que presenta la globalización". Entre sus miembros están Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, la Comisión Europea, Corea, Dinamarca, EEUU, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Nueva Zelanda, Noruega, los Países Bajos, Polonia, Portugal, el Reino Unido, la República Checa, la República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. Los países miembros de la OCDE que son PAD (Países de Ayuda para el Desarrollo) asignan un porcentaje de su PBI (Producto Bruto Interno) a la Ayuda Oficial para el Desarrollo. Ese porcentaje va del 0.92% del PBI (Noruega) al 0.14% del PBI (EEUU) con un total combinado de 0.25% de los PBIs en el 2003.

15 Esta cifra refleja las contribuciones centrales a las ONG. Diferentes sectores de la AOD, por ejemplo Mujeres en el Desarrollo, pueden incluir financiamiento de proyectos a ONG, aunque en cantidades pequeñas. Debido a la inconsistencia en la presentación de informes resulta difícil seguir el flujo exacto de recursos que va a las ONG.

16 Julia Benn (OCDE) tuvo la gentileza de recopilar las estadísticas de la OCDE para esta investigación.

17 "OECD Analysis of Aid in Support of Gender Equality, 1999-2003", OECD, 2005 (este informe refleja los informes suministrados por los países PAD acerca de los marcadores de género introducidos por la Red de Género de la OCDE en 1997-1998) y "Accountability Upside Down: Gender equality in a partnership for poverty eradication", 2005, de Mirjam van Reisen (publicado por Eurostep y Social Watch).



Cuadro 1.

Desembolso neto de Ayuda Oficial para el Desarrollo 'Una fotografía'

Mientras se canalizan miles de millones de dólares al transporte, la energía, las comunicaciones y otras 'inversiones' importantes para el desarrollo, el financiamiento relacionado con el género para educación básica, salud (incluyendo salud reproductiva), agua y servicios sanitarios recibe casi 2,4 miles de millones, de los cuales 400 millones tienen la igualdad de género como objetivo principal.

De los sectores sociales, casi la mitad está marcada con indicadores de igualdad de género, lo que constituye un 6% del total de la AOD. Un análisis de esa información (desde 1999 hasta el 2003) muestra que el 50% de esos fondos (es decir, el 3% del total de AOD) apunta de alguna manera a asuntos de género (igualdad de género como objetivo significativo), y otro 10% o el 0,6% del total de AOD tiene la igualdad de género como objetivo principal. En términos aproximados, esto significa que mientras se canalizan miles de millones de dólares al transporte, la energía, las comunicaciones y otras 'inversiones' importantes para el desarrollo, el financiamiento relacionado con el género para educación básica, salud (incluyendo salud reproductiva), agua y servicios sanitarios recibe casi 2,4 miles de millones, de los cuales 400 millones tienen la igualdad de género como objetivo principal.¹⁸

¹⁸ OECD Analysis of Aid in Support of Gender Equality. Al leer estas cifras hay que tener en cuenta que no todos los donantes evalúan la dimensión 'igualdad de género', incluyendo a los EEUU, que es el donante bilateral más grande. También si bien los porcentajes reflejan promedios del período 1999-2003, proporcionan un indicio bastante adecuado de lo que podrían llegar a ser para 2003.

La información utilizada muestra que en la ayuda con relevancia 'principal y significativa' para la igualdad de género se ha visto una tendencia con forma de U entre 1999 y 2003, con una caída profunda en los recursos para la igualdad de género en el 2001 y un incremento pequeño pero continuado hasta el 2003. Esta tendencia es probablemente atribuible a los compromisos asumidos en el Foro Mundial de la Educación (Dakar 2000) y a los Objetivos de Desarrollo del Milenio, que colocan la educación de las niñas y la reducción de la mortalidad materna como objetivos importantes para el desarrollo.

Retos

¿Todo se viene abajo?

Más allá de los recursos, resulta claro que muchas agencias para el desarrollo, sobre todo las que fueron defensoras decididas de la igualdad de género en décadas recientes, como las de Suecia, Canadá, Noruega, Dinamarca o los Países Bajos, han reducido el apoyo que brindan a los derechos de las mujeres. Esos cambios se pueden medir en términos de reducción del personal vinculado al género, cambios en las políticas que eliminaron la igualdad de género como preocupación transversal a la que se le asigna alta prioridad, el reemplazo del financiamiento para proyectos específicos de mujeres por actividades de 'transversalización' y una reducción en los mecanismos de rendición de cuentas para garantizar que la igualdad de género sea parte del desarrollo. Como apasionadamente dijo la representante de una agencia bilateral:

“¿Por qué parece ahora que todo se viene abajo? ¿Fue tan sólo ‘el sabor del mes’? Hubo mucho entusiasmo antes y después de Beijing pero el mundo siguió adelante. Ahora se trata de cosas como la seguridad, gobernanza, conflicto... y los temas macro son mucho más difíciles de relacionar con la igualdad de género. Perdimos nuestra ventaja, ya no somos atractivas y no sabemos cómo vincularnos a estos grandes debates públicos”.

Retórica versus recursos

Muchas personas en el mundo del género y el desarrollo o los derechos humanos de las mujeres, se están preguntando cómo es posible que con la inspiración y las promesas de Beijing y otras reuniones mundiales relevantes, así como la evolución de las normas y estrategias de género, existan tan pocos recursos para sostener este trabajo de importancia vital. Si, como dice Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas, “la igualdad de las mujeres es prerrequisito para el desarrollo”¹⁹, ¿no debería haber un aumento significativo de recursos para apoyar la promoción de los derechos de las mujeres, que incluye el trabajo fundamental que realizan las organizaciones de mujeres sobre el terreno? Además, después de décadas de investigación, gestoría y defensa relacionadas con la importancia clave que tiene el análisis de género para

19 Discurso de Kofi Annan en la reunión de Beijing + 10, New York, 2005.

el trabajo en cuestiones de desarrollo, y cuando incluso hasta las propias investigaciones del Banco Mundial indican claramente que la desigualdad de género tiende a retardar el crecimiento económico y hacer que resulte más difícil salir de la pobreza, ¿por qué la agenda de la igualdad de género todavía es tan débil, marginada y poco financiada?

Lo que sabemos es que los objetivos relacionados con la igualdad de género tienden a estar presentes, por lo general, en los marcos de referencia legales y de políticas públicas, pero se ‘evaporan’ al nivel de las asignaciones presupuestarias, la implementación, la evaluación y la medición de impacto. Según un importante estudio publicado por Eurostep y Social Watch, estamos en presencia de niveles crecientes de “evaporación de políticas”: los compromisos fuertes asumidos por agencias de desarrollo para con la igualdad de género, junto con la disponibilidad de muchas herramientas y pautas acerca de cómo hacerlo bien, no se traducen en asignación de recursos, programación o evaluación.²⁰ Ese informe destaca un estudio reciente de la Comisión Europea (CE) y llega a la conclusión de que el marco de referencia de políticas públicas es, en su mayor parte satisfactorio, mostrando compromisos claros con la igualdad de género y apoyándose en un enfoque de dos vías que implica proyectos específicos de mujeres conjuntamente con la transversalización de género. En este sentido, la Comisión Europea ha surgido como una voz fuerte y progresista en derechos sexuales y reproductivos y políticas de salud en estos últimos años. Las políticas de la Comisión siguen los principios de la Conferencia Internacional sobre Población y Desarrollo. La respuesta de la Comisión a los cambios en la política de EEUU bajo la administración Bush (incluyendo la reimposición de la Regla Global de la Mordaza y la negación de fondos al FNUAP), constituye otro ejemplo de la postura política progresista de la CE.

La implementación de estas políticas es, sin embargo, extremadamente débil. Por ejemplo: el apoyo a proyectos y programas específicos para mujeres es muy bajo (0,036% del total de ayuda de la CE en el 2003, o USD 2,5 millones de un presupuesto total que se aproxima a los USD 6,8 mil millones), los planes en general carecen de una perspectiva de género clara y las evaluaciones que la CE lleva adelante casi nunca tienen en cuenta el impacto de proyectos y programas en términos de igualdad de género. Un ejemplo muy reciente es el marco financiero 2007-2013 que está elaborando la Comisión Europea, que establece objetivos y recursos presupuestarios para la Unión Europea para su próximo período de planificación. Las propuestas que hasta ahora se han presentado no mencionan objetivos relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género, ni tampoco sugieren programas específicos para la promoción de los derechos de las mujeres y la igualdad de género.²¹

20 “Accountability Upside Down, gender equality in a partnership for poverty eradication”, 2005. Por Mirjam van Reizen (publicado por Eurostep y Social Watch).

21 Ver entre otros www.karat.org para un monitoreo de las políticas y prácticas de la CE en términos de derechos de las mujeres e igualdad de género.

Los peligros de la transversalización

En 1995, junto con la convergencia mundial en torno a la Plataforma de Acción para Beijing, la Red por la Igualdad de Género de la OCDE²² elaboró una estrategia de doble vía que consistía en apoyar por un lado el empoderamiento e iniciativas de las mujeres, y la transversalización de género, por el otro. Pero las entrevistas con docenas de donantes y grupos de mujeres indican claramente que pese a que fueron dos las estrategias propuestas, la transversalización de género ha ocupado un lugar prominente desde 1995. Lo más importante es que personas que están tanto dentro como fuera de las agencias para el desarrollo consideran que la transversalización del género ha sido, en su mayor parte, un fracaso. Según una representante de una agencia donante, “la transversalización es nuestra peor enemiga. Quisimos hacer de ella algo fácil, algo técnico, pero en lugar de ello lo que nos hemos hecho es un flaco favor.”

En el mismo sentido, el estudio de la OCDE señala que la transversalización de género aparece con frecuencia distorsionada y las evaluaciones muestran que casi nunca genera resultados positivos.²³ Con los años, muchos actores en el mundo del desarrollo han intentado hacer una distinción entre la transversalización integracionista (que consiste en agregar una perspectiva de género a los planes y programas existentes) y la transversalización como definidora de agendas, poniendo énfasis en las agendas de las mujeres. Si bien ambas estrategias son importantes y están relacionadas entre sí, las evidencias muestran que trabajar con las mujeres por los derechos de las mujeres y la igualdad de género suele tener más impacto que el proceso lento y por lo general confuso de integrar una perspectiva de género a todas las otras áreas de trabajo. Estudios realizados por la Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI) y la Agencia Noruega para la Cooperación para el Desarrollo (NORAD por sus siglas en inglés) (en el 2002), un estudio de la Unión Europea (en el 2005) y nueve donantes bilaterales (en el 2005)²⁴ confirman que después de fuertes declaraciones en el plano de las políticas,

Personas que están tanto dentro como fuera de las agencias para el desarrollo consideran que la transversalización del género ha sido, en su mayor parte, un fracaso.

22 Un grupo de trabajo especial del PAD, que se llama Red por la Igualdad de Género, se reúne en forma regular y tiene el mandato de contribuir a mejorar la calidad y efectividad de la cooperación para el desarrollo, brindar apoyo estratégico a las políticas y a la elaboración de políticas del PAD, y ofrecerles a sus miembros un foro donde compartir experiencias y difundir buenas prácticas y enfoques innovadores.

23 Para consultar información sobre los ocho países que brindan asistencia para el desarrollo – Alemania, Canadá, la Comunidad Europea, EEUU, Francia, Japón, los Países Bajos, el Reino Unido y Suecia- ver “Accountability Upside Down, gender equality in a partnership for poverty eradication”, 2005, por Mirjam van Reisen (publicado por Eurostep y Social Watch), y “To the farthest frontiers: Women’s empowerment in an expanding Europe”, 2005, por Mirjam van Reisen, con Eurostep, Social Watch, Novib-Oxfam Netherlands, Wide and Karat, 2005. Para información sobre SIDA y NORAD, ver un artículo de Gerd Johnsson-Latham, Ministry of Foreign Affairs Sweden, en: Gender Mainstreaming, can it Work for Women’s Rights?, publicado por AWID, página 5-6.

24 Ibid.

las intenciones respecto de la transversalización casi nunca se reflejan en el nivel de la programación, la asignación de recursos, los mecanismos de rendición de cuentas, el monitoreo y la evaluación.

Según aparece en varias de las entrevistas realizadas, las estrategias para la transversalización de género en muchos casos han tenido como resultado el recorte de los programas de género, tanto en términos de personal como de presupuesto. Las defensoras y defensores de los derechos de las mujeres en las distintas burocracias han convencido a sus agencias sobre la transversalización del género, pero les resulta difícil exhibir ejemplos buenos y prácticos de la misma, y consideran que su impacto es por lo general muy bajo. Si algo ha hecho la transversalización es distraer la atención de la promoción de los derechos de las mujeres y la igualdad de género. Como lo expresó una representante de una agencia donante:

“[En nuestras agencias] las personas no entienden la transversalización de género. No la pueden comprender y son cínicas. Esto es en parte porque no hay un contexto para las cosas que escuchan. La respuesta ha sido hacer capacitaciones altamente especializadas, relacionar la igualdad de género con tópicos concretos. El otro problema es que nunca se puede mostrar la transversalización de género como un logro propio. Esta dinámica es inherente al proceso... entonces te hace invisible”.

Una mirada a los recursos financieros de UNIFEM en el sistema de la ONU ilustra crudamente las prioridades de las agencias de desarrollo. Como otras agencias, UNIFEM es operativa, por ello tiene sus propios proyectos y también da financiamiento. UNIFEM frecuentemente trabaja en asociación con gobiernos, organizaciones de mujeres y otros programas de la ONU. Los países miembros destinan una cierta cantidad a UNIFEM, así como lo hacen para con las demás agencias de la ONU. El presupuesto ha mostrado tener un incremento gradual con el paso del tiempo, sin embargo, UNIFEM sigue siendo uno de los programas más pequeños de la ONU en términos presupuestales.

El presupuesto anual de UNIFEM en el 2002 fue de USD 36 millones, en comparación con el del FNUAP que fue de USD 373 millones (de los cuales, 13.4 fueron destinados para equidad de género y empoderamiento de la mujer como objetivos principales), o con el enorme presupuesto de UNICEF que fue de USD 1.5 miles de millones.

Estadísticas del Informe Organizacional: UNIFEM past, present and future, preparado para la Sesión Sustantiva del 2005 del Consejo Económico y Social, Nueva York, 5-29 de julio, <http://www.undp.org/execbrd/pdf/a60-62e.pdf>.

Pero los recursos para las iniciativas de transversalización de género sí se han vuelto más visibles. Varios años atrás, sonaron las alarmas en el mundo de la igualdad de género cuando el gobierno holandés retiró los fondos que durante largo tiempo había otorgado a UNIFEM para destinarlos a la transversalización de género en el PNUD (ver recuadro). En el Banco Interamericano de Desarrollo, Noruega llevaba un buen tiempo renovando un fondo flexible para las mujeres y el desarrollo, pero este año cambió y comenzó a insistir en que el dinero fuera asignado a la ‘transversalización’, para pagar consultoras/es en género para otros proyectos. Los gobiernos holandés y noruego se han unido para apoyar un fondo de fideicomiso para la transversalización de género dentro del Banco Mundial. Desde 2001, el ‘GENFUND’, como se lo llama, ha asignado un poco más de USD 3 millones a 68 actividades del Banco Mundial.²⁵ El GENFUND elige las actividades a ser financiadas sobre la base de la competitividad. Las propuestas triunfadoras reciben un máximo de USD 50.000 para transversalizar la igualdad de género en las actividades del Banco Mundial. Si bien la intención es canalizar las pequeñas cantidades de dinero asignadas a las mujeres a actividades que tengan resultados más importantes, transversales (por ejemplo, “Puedo tener un proyecto de mujeres de unos pocos millones, pero si

25 Integrating the World Bank’s Work The Role of the Norwegian–Dutch Trust Fund for Gender Mainstreaming GENFUND, World Bank Gender and Development Group, pp. 1-2

lo transversalizo en un proyecto sobre agua, podemos estar hablando de casi mil millones de dólares.”) Un representante de una agencia de desarrollo sostiene que existen tantas probabilidades de que esto termine en fracaso, como de que sea efectivo.²⁶

Durante la década de los 90 la documentación sobre género y desarrollo estudió a fondo qué era lo que hacía que las instituciones para el desarrollo tuvieran más posibilidades de alcanzar las metas relacionadas con la igualdad de género.²⁷ Este cuerpo teórico muestra que eran necesarios muchos ingredientes al interior de las instituciones, como por ejemplo: un liderazgo fuerte en la cima; un número suficiente de personas con capacidad (y, por lo general, feministas) como para encarar un análisis social y de género de manera permanente e identificar las oportunidades cuando surgieran; y lo más importante, una transformación de las normas y valores no escritos que inhibían a las instituciones para vérselas de verdad con las relaciones de poder desiguales adentro y afuera de sus organizaciones. Si algo ha hecho la agenda de la transversalización de género, ha sido oscurecer todas estas lecciones claves de transformación institucional, despolitizando el trabajo, minimizando el rol de las/os expertas/as en igualdad de género dentro de las instituciones y, con toda certeza, asignándole mucha menos importancia al rol de las organizaciones de mujeres en la generación de procesos de cambio.

Hay por lo tanto actualmente un fuerte debate crítico en relación al impacto de la transversalización de género. Como escriben Rao y Kelleher en su artículo más reciente “Is there life after gender mainstreaming?” (¿Hay vida más allá de la transversalización de género?), resulta esencial que también tengamos en cuenta,

“... la mirada de formas insidiosas en las que la transversalización se resiste a las perspectivas y a los derechos de las mujeres. La ortodoxia económica que promueve un crecimiento descontrolado, orientado a las exportaciones a través del capitalismo de mercado competitivo, el libre comercio y la austeridad fiscal –incluyendo la reducción drástica del gasto social de los gobiernos, a quienes más ha perjudicado ha sido a las mujeres pobres.”²⁸

26 Entrevista con una representante de una agencia para el desarrollo.

27 Ver por ejemplo, Macdonald, Mandy, Ellen Sprenger y Ireen Dubel, *Gender and Organizational Change: Bridging the Gap between Policy and Practice*, (Royal Tropical Institute, 1997); Rao, Aruna, David Kelleher and Rieky Stuart, *Gender at Work* (Kumarian, 1999), *Institutionalizing Gender Equality* (Royal Tropical Institute and Oxfam GB, 2000) Goetz, Anne-Marie, *Getting Institutions Rights for Women in Development* (Zed Press, 1997) Kabeer, Naila, *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*, (London: Verso, 1994). Rao, Aruna and Kelleher, David. *Unravelling Institutionalized Gender Inequality*, Occasional paper 8, Association for Women's Rights in Development, October 2002

28 Rao, Aruna and Kelleher, David. (2005), *Gender and Development*, “Is there life after gender mainstreaming”, Volume 13, Number 2, July 2005, pag 58.

Estas agendas dominantes hacia las cuales fluye la mayor parte del dinero para el desarrollo, como la de la reforma comercial y económica, la seguridad e incluso la agenda del VIH/SIDA y la de la violencia, han generado desafíos significativos para que se destinen más fondos al trabajo en derechos de las mujeres. Así como Rao y Kelleher lo describen:

*“Si bien sigue habiendo un énfasis en los derechos humanos de las mujeres, vemos que se da un regreso a una situación en la que existe una mayor consideración por los temas de derechos de las mujeres en la esfera pública, por ejemplo, lo que va de la violencia contra las mujeres a la participación política y la representación de las mujeres. Ese cambio también llevó a que hubiera mucho más financiamiento disponible para que los gobiernos crearan mecanismos institucionales para ocuparse de los asuntos relativos a la desigualdad que afecta a las mujeres y la discriminación legal contra ellas ... El enfoque en los derechos económicos de las mujeres también se ha reducido en gran medida a programas que se centran en temas de subsistencia y empleo, mientras que a los derechos más espinosos y controvertidos como el derecho a la tierra y a la herencia se les da importancia secundaria en muchas políticas de financiamiento”*²⁹

De esta manera, un millón del GENFUND del Banco Mundial ha sido destinado a la transversalización del género en las políticas económicas y los instrumentos para préstamos del Banco Mundial – potencialmente más de lo que UNIFEM donó en el 2004 a través de su fondo fiduciario para terminar con la violencia contra las mujeres (sólo USD 900.000). En el mismo sentido, mientras que el Banco Mundial proclama que desde 1995 ha destinado casi USD 6,3 mil millones a apoyar proyectos de educación para niñas³⁰, ha destinado miles de millones más a préstamos para el ajuste estructural y otras reformas que socavan el progreso de las mujeres.

En los últimos años, la influencia más impresionante ejercida por un donante bilateral sobre la agenda por los derechos de las mujeres ha sido la del gobierno de los Estados Unidos. Con sus condicionamientos relacionados con la Regla Global de la Mordaza³¹ y el retiro de su contribución al FNUAP, por un lado, y sus fuertes inversiones contra el narcotráfico y la prostitución por el otro, el gobierno de los EEUU ha afectado

29 Abeysekera, 2005

30 Extraído de WB News Release No. 2005/PREM/: ASSESSING PROGRESS ON GENDER EQUALITY Progress made since Beijing, but more action needed to meet the MDGs.

31 La Regla Global de la Mordaza es una directiva presidencial de los EEUU que prohíbe la ayuda de los EEUU para la planificación familiar a organizaciones no gubernamentales (ONG) extranjeras que utilicen fondos provenientes de cualquier fuente para realizar abortos, brindar consejería y hacer derivaciones para abortos, o hagan cabildeo para que el aborto sea legal o para que resulte más accesible en su país. La asistencia se define no sólo como dinero sino también como asistencia técnica, capacitación a la medida de las necesidades y bienes, entre ellos provisión de anticonceptivos.

de manera significativa tanto a las organizaciones de mujeres como a los derechos de las mujeres en el terreno. Según el Center for Reproductive Rights (Centro por los Derechos Reproductivos), en el 2003, ONG de 56 ³² países que reciben fondos de ayuda para la planificación familiar provenientes de EEUU se vieron afectadas.³³ A esas ONG se les prohíbe brindar servicios relacionados con el aborto, incluyendo consejerías y canalizaciones y/o hacer cabildeo por ellos. Según sean las leyes sobre el aborto vigentes en sus países, las ONG están sintiendo los efectos de la Regla Global de la Mordaza de distintas maneras. Ahora las ONG están sometidas a violaciones a sus derechos a la libertad de expresión, de asociación y a su capacidad de participar en el fortalecimiento de sus sociedades civiles e instituciones democráticas. Además, esta política de EEUU impide que las prestadoras se ciñan a la ética médica fundamental; en los países donde el aborto es legal, no pueden brindar atención a la salud reproductiva en toda su dimensión, ni pueden referir pacientes o aconsejarlas, tal como lo exige la ética médica. El resultado directo de esto es que la Regla Global de la Mordaza pone en peligro la salud y las vidas de las mujeres tanto en países donde el aborto es legal, así como en aquellos en los que es ilegal.

En el mismo sentido, el Proyecto de Impacto de la Regla Global de la Mordaza (Global Gag Rule Impact Project)³⁴ llevó a cabo un estudio que reveló que se han reducido los servicios de salud y los cierres de clínicas de salud reproductiva han dejado a algunas comunidades sin ningún prestador encargado de la atención de su salud, en países como Etiopía, Kenia, Zambia y Rumania. Debido a la regla de la mordaza, a muchas organizaciones de planificación familiar el USAID les ha cortado la provisión de anticonceptivos, incluyendo los preservativos. También denunciaron que los esfuerzos para la prevención del VIH/SIDA están siendo obstaculizados. En Kenia, Marie Stopes International se vio obligada a cerrar una clínica de salud reproductiva en la provincia con la tasa más alta de VIH/SIDA en el país. En Etiopía y Zambia, las organizaciones de VIH/SIDA han perdido fondos, lo que las obligó a reducir los servicios que prestan.³⁵

32 Información proveniente de Misiones de USAID con Programas de Salud Reproductiva que cuentan con apoyo de Population/Reproductive Health Funding (2003) (En los archivos del Center for Reproductive Rights). Los países afectados son: Albania, Armenia, Azerbaijón, Bulgaria, Camboya, Georgia, India, Kazajistán, Nepal, República Kirgiz, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Sudáfrica, Tajikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán, Benin, Bolivia, Burkina Faso, Camerún, Eritrea, Etiopía, Ghana, Guinea, Jamaica, Liberia, Mali, Mozambique, Paquistán, Perú, Ruanda, Zambia, Zimbabwe, Afganistán, Bangladesh, Costa de Marfil, República Democrática del Congo, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Indonesia, Kenia, Madagascar, Malawi, Nicaragua, Nigeria, Paraguay, Filipinas, Senegal, Tanzania, Togo y Uganda.

33 Center for Reproductive Rights, Fact Sheet: The Global Gag Rule's Effects on NGOs in 56 Countries, June 2003, Item: F034 Center for Reproductive Rights.

34 Esfuerzo de investigación participativa liderado por Population Action International (PAI) en sociedad con Ipas, Planned Parenthood Federation of America y la International Planned Parenthood Federation, con ayuda de EngenderHealth y Pathfinder International para la recolección de evidencias acerca del impacto.

35 Bush Administration's Global Gag Rule Jeopardizing Health Care, Weakening HIV/AIDS Prevention and Endangering Lives Study is the First Conducted on the Effects of the Policy in Africa and Eastern Europe, Global Gag Rule Impact Project, Press Release, September 24, 2003.

Mientras tanto, hasta las organizaciones grandes han sentido los efectos de la administración Bush. Funcionarias/os del FNUAP dijeron que los USD 34 millones que los EEUU han dejado de aportarles cada año desde el 2003 (su contribución anual a la agencia representa casi un 12% del presupuesto anual de la misma) podrían impedir 2 millones de embarazos no deseados, casi 800.000 abortos inducidos, 4.700 muertes maternas, casi 60.000 casos de enfermedad o discapacidad materna, y 77.000 muertes de infantes, niñas y niños.³⁶ Además, en los años noventa muchas organizaciones de mujeres –sobre todo las que trabajan en temas ligados a los derechos reproductivos- se volvieron altamente dependientes del apoyo del FNUAP. Al disminuir el presupuesto de la agencia, esos grupos de mujeres han sentido el impacto en forma directa.

Si bien la administración Bush ha retirado los fondos a ciertas actividades, han apoyado con mucha fuerza otros temas, en particular las iniciativas contra el tráfico de personas; en el 2004, los EEUU destinaron por lo menos USD 33,4 millones en tráfico de personas.³⁷ Algunas han dicho que el motivo último en este caso es golpear a la prostitución y también promover políticas antimigratorias y fortalecer el control relacionado con la seguridad con otros gobiernos. Este año, sin embargo, actuaron de manera directa respecto de los fondos destinados al VIH/SIDA. El gobierno elaboró un “juramento de lealtad contra la prostitución” para retener sus grandes cantidades de fondos destinados a la lucha contra el VIH/SIDA hasta que las organizaciones adopten políticas que explícitamente se opongan a todas las formas de prostitución. De inmediato, los efectos se hicieron sentir en muchas organizaciones de mujeres y de derechos humanos de todo el Sur global, así como en EEUU, que habían estado trabajando directamente en la protección de los derechos de las trabajadoras sexuales y la prevención de la violencia contra las mujeres en esa comunidad, aun cuando esa fuera sólo una pequeña parte del conjunto de sus programas.³⁸

En suma, mientras que EEUU con su agenda unilateral ha ejercido una gran influencia sobre la definición de los temas para los que se consiguen fondos, esta investigación deja en claro que muchas/os de las/os especialistas en género de otras agencias bilaterales están destinando la mayor parte de su tiempo y sus recursos a mejorar los que de manera ostensible son mecanismos multilaterales para tratar agendas de transversalización. Entre estas se cuentan cómo hacer el mejor uso posible de la Resolución 1325 del Consejo de Seguridad (que se relaciona con

36 United Nations Population Fund (UNFPA): *Crucial Health Services for Women Weakened by US Funding Cut*, Fact Sheet, Advocacy Programs, Pathfinder International, April 2004.

37 Ver el análisis de los presupuestos 2004 y 2005 del gobierno de EEUU realizado por Women's Edge para tener un buen panorama, <http://www.womensedge.org/pages/printerfriendly.jsp?id=18>

38 Entrevistas con organizaciones de mujeres en Tailandia y EEUU.

la integración de las mujeres a los procesos de paz), mecanismos para el crecimiento económico de las/os pobres, como los Documentos de Estrategias para la Reducción de la Pobreza (que han recibido severas críticas por parte de la sociedad civil y el movimiento de mujeres)³⁹, y por supuesto, el sabor del año, los Objetivos para el Desarrollo del Milenio.

Estos cambios en las agendas están relacionados, sin duda alguna, con las cambiantes 'modalidades de asistencia' que se describen más abajo, pero también representan un alejamiento de las tendencias en el mundo del desarrollo para las cuales la participación, el medio ambiente, la seguridad alimenticia, los derechos humanos y especialmente la igualdad de género eran prioridades mucho más centrales en las agencias de desarrollo en los 90.

Cambios en las modalidades de asistencia

Algo que también tiene gran importancia para las organizaciones de mujeres de todo el mundo es cómo la ayuda bilateral y multilateral —que en algún momento fue la principal fuente de financiamiento— se está reestructurando. El énfasis ya no está puesto en el apoyo directo a proyectos, como sucedía cuando las agencias implementaban sus propios proyectos construyendo escuelas o diques, o apoyando a la sociedad civil en los países receptores; sino cada vez más en las estrategias lideradas por el país-contraparte. El fundamento para este nuevo enfoque, que tuvo su expresión formal en lo que se conoce como la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda⁴⁰, es que se busca incrementar la apropiación del proceso por parte del país receptor, así como la coordinación y la armonización entre las políticas y procedimientos operativos de los países donantes. Esto ha tenido como resultado nuevas modalidades de asistencia tales como los enfoques de alcance sectorial, el financiamiento tipo canasta de fondos (basket funding) y apoyo presupuestario, todas encaminadas a promover la alineación entre la ayuda y las prioridades y programas de los receptores de esa ayuda.⁴¹

39 Herz and Ibrahim, 2005, "A call for Participatory Decision-Making: Discussion Paper on World Bank-Civil Society Engagement", encargado por el Joint Facilitation Committee.

40 La Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda fue firmada por 102 países el 2 de marzo de 2005. Se la puede encontrar en <http://www.oecd.org/dataoecd/11/41/34428351.pdf>

41 Es importante señalar que para los Estados Unidos, el principal contribuyente de AOD con USD 15.8 mil millones en 2003, las modalidades de asistencia más comunes son aquellas que pueden mantener condicionamientos, es decir, el apoyo a proyectos concretos y el financiamiento paralelo. El financiamiento paralelo sigue los parámetros del apoyo presupuestario pero le permite al donante un mejor seguimiento de los recursos y sus resultados, así como recibir informes específicos de monitoreo mientras sigue contribuyendo a la estrategia del sector. El financiamiento paralelo existe por una variedad de razones, restricciones legales, deseo de garantizar la atribución de fondos, o falta de confianza en la capacidad del gobierno en ciertas áreas.

Las nuevas modalidades

Enfoque de Alcance Sectorial.

El enfoque de alcance sectorial (SWAp, por sus siglas en inglés) es un proceso en el que el financiamiento para el sector —ya sea interno (proveniente de los ingresos nacionales) o de donantes— apoya una sola política y programa de gasto, bajo el liderazgo del gobierno, y adopta enfoques comunes en todo el sector. Está generalmente acompañada de esfuerzos por reforzar procedimientos del gobierno para el desembolso y la rendición de cuentas. El SWAp idealmente debería incluir una amplia consulta a actores/as interesados/as en el diseño de un programa coherente del sector a niveles micro, medio y macro, así como también, una fuerte coordinación entre los donantes y entre los donantes y el gobierno. Los SWAPs tienen también la intención de integrar a distintos actores/as clave, por ejemplo, gobiernos, instituciones multilaterales y el sector empresarial, con el propósito de encontrar soluciones conjuntas.

Las ventajas de estos nuevos mecanismos para la entrega de la ayuda es que se supone que incluyen costos menores de gestión, mejor coordinación entre donantes, facilidad para desembolsar los fondos y mejor flexibilidad en su uso (por ejemplo, el país receptor puede tomar los fondos de un presupuesto operativo en lugar de negociar con una variedad de donantes en forma individual, proyecto por proyecto). Sin embargo, varias representantes de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres a las que entrevistamos explicaron que estas nuevas modalidades de asistencia son en realidad un motivo de preocupación, porque lo que en verdad hacen es reducir la capacidad de las ONG para acceder a los fondos. Como lo describió una líder de un grupo que trabaja por los derechos de las mujeres en África:

“Desde hace un tiempo tenemos un nuevo enfoque para los financiamientos que se llama ‘financiamiento tipo canasta de fondos’. Se basa en las relaciones bilaterales con nuestro gobierno. Los donantes bilaterales se reúnen y donan en forma colectiva a un gobierno, a veces para sectores específicos. El gobierno entonces decide cómo se va a gastar ese dinero (dentro de ciertos parámetros). Esto incluye recursos para ONG. Dado que parte de lo que hacemos es en oposición a nuestro gobierno (por ejemplo, nuestro trabajo relacionado con la paz en el Noreste), no podemos acceder a ese dinero. Se lo explicamos a NORAD, que ha sido nuestra donante durante años, que esto no funciona para nosotras y entonces llegaron a un acuerdo especial con una contraparte intermediaria, una ONG en Noruega, a través de la cual nos envían el dinero. Sin embargo, no estamos seguras de cuánto tiempo va a durar esta fórmula o si otras bilaterales comenzarán a hacer lo mismo”.

Las nuevas modalidades

Canasta de Fondos

La modalidad de financiamiento de ‘canasta de fondos’ ocurre cuando los países donantes cambian su apoyo para proyectos a una cuenta común que es manejada por uno de los contrapartes. Los fondos son desembolsados de esa cuenta y entregados a los gobiernos periódicamente (generalmente de manera trimestral), con base en la presentación de informes por parte del gobierno sobre los gastos sectoriales para el periodo. Los donantes acuerdan entonces desembolsar un porcentaje del presupuesto total presentado por el gobierno para el sector.

Apoyo presupuestario

El apoyo del presupuesto es el apoyo de líneas presupuestales existentes, una especie de financiamiento de apoyo general para los gobiernos.

De acuerdo con Sunila Abeysekera, que trabaja en Sri Lanka,

“Nosotras también hemos visto los cambios en las políticas organizacionales y administrativas dentro de las agencias de desarrollo y financiamiento, tanto bilaterales como multilaterales, que han llevado a la creación de nuevos sistemas y estructuras para la presentación de informes y la administración que piden una mayor consolidación de proyectos y programas a todos los niveles – al nivel de sus oficinas internacionales, regionales y nacionales, así como al nivel de las contrapartes, incluyendo hasta las unidades más pequeñas que trabajan en temas de desarrollo a nivel comunitario. Este proceso ha ido creando cada vez más una élite de ‘vigilantes locales’ en los centros urbanos nacionales dentro de la sociedad civil en la mayoría de los países del sur; estas organizaciones y personas luego pasan a actuar como intermediarias entre los grupos locales de base comunitaria y las agencias financiadoras y donantes, influyendo en las agendas en ambos extremos. Para apoyar a las contrapartes y que puedan

*implementar estos cambios de políticas en el centro, muchas agencias donantes invirtieron en una gama de ejercicios para el desarrollo de habilidades que apuntaban a que sus contrapartes y beneficiarias tuvieran una mayor capacidad para brindarles informes que se ajustaran a los formatos requeridos”.*⁴²

Los gobiernos receptores de la ayuda no darán prioridad a los derechos de las mujeres

Si bien resulta claro que nadie puede cuestionar el principio de apropiación del proceso, es posible preguntarse apropiación por parte de quién. Cuando se trata de la igualdad de género, el concepto de “apropiación” les da a los líderes gubernamentales una excusa para abandonar por completo la promoción de la igualdad de género, si quieren considerarla una agenda impuesta desde el extranjero. El resultado de estos es que a medida que a los países contrapartes les va llegando más dinero a través del “enfoque de alcance sectorial” y de apoyo presupuestario general, incluyendo recursos para ONG, las organizaciones de mujeres pierden acceso a fondos de la ayuda para el desarrollo. En muchos casos esto también es cierto para los ministerios gubernamentales o maquinarias nacionales de la mujer.

Como resultado de los cambios en la arquitectura de la ayuda se puede esperar que la cantidad de dinero disponible para las ONG disminuya en los próximos años, especialmente para aquellas ONG que son independientes y críticas de las posturas de sus gobiernos. En la práctica, esto significa que las organizaciones de mujeres que se oponen a su gobierno y asumen una postura diferente, por ejemplo en materia de derechos reproductivos, van a tener cada vez más dificultades en la búsqueda de recursos. El impacto de esto sobre el trabajo por los derechos de las mujeres podría ser devastador, especialmente en las regiones en las que las organizaciones de mujeres se apoyan mucho en este sector del mundo del financiamiento, como el África Sub-Sahariana, América Latina y el Caribe, pero también en otras regiones. Y si bien más dinero va a ir a los así llamados países de bajos ingresos, esto no significa que las organizaciones de mujeres tendrán acceso a esos recursos.

En muchos casos, a las ONG se las coloca en el rol de ‘subcontratistas’ de sus gobiernos, lo que resulta muy complicado por razones obvias: las organizaciones que aceptan estos fondos por lo general no pueden tomar una postura crítica y se convierten en instancias ejecutoras de sus gobiernos. Tal como sucede con las ONG que trabajan en países de ingresos medios, pero donde existen bolsones persistentes de extrema pobreza y altos niveles de injusticia, los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres y la igualdad de género y que se concentran en las causas estructurales de la pobreza y la injusticia, están perdiendo financiamiento externo.

Y si bien más dinero va a ir a los así llamados países de bajos ingresos, esto no significa que las organizaciones de mujeres tendrán acceso a esos recursos.

42 Abeysekera, 2005.

“Antes hablábamos con los gobiernos donantes. Ahora ya no tenemos acceso directo. Para acceder a ese dinero tenemos que actuar como contratistas de nuestros propios gobiernos. Esto lo veo en Kenia, Uganda, Tanzania (Este de África). Así que ésta es la paradoja: los gobiernos donantes esperan que nosotras exijamos al gobierno que rinda cuentas, desempeñando un rol de gestoría y defensa. Al mismo tiempo, sólo podemos acceder al dinero producto del enfoque sectorial si nos comportamos como implementadoras de las políticas del gobierno. En otras palabras, si no obedecemos a nuestro gobierno, no podemos acceder a esos fondos. En consecuencia, son las organizaciones de mujeres más conservadoras las que están obteniendo recursos y aumentando de tamaño. Todas nosotras estamos luchando con esto, sobre todo las que seguimos una agenda feminista en oposición a los grupos más conservadores. Ahora estamos ubicadas en los márgenes” (Representante de una organización de mujeres).

Los donantes se están yendo de las regiones a pesar de las agendas por los derechos de las mujeres

Con esta canalización mayor de la ayuda para el desarrollo hacia los gobiernos, especialmente aquellos con bajos ingresos y “buena gobernanza”, la sociedad civil en países de ingresos medios tiene un acceso menor a estos fondos, o carece completamente de él. Los resultados del sondeo indican claramente que las organizaciones de mujeres tanto en América Latina y el Caribe como en Europa Central y Oriental/Comunidad de Estados Independientes, están enfrentando severos desafíos para recibir fondos. Estos países de ingresos medios por lo común cuentan con indicadores de igualdad de género, como la tasa de alfabetización comparada de mujeres y hombres, y el porcentaje de mujeres en ocupaciones asalariadas no agrícolas, que indican que las desigualdades de género no son tan enormes como en otras partes del mundo, lo que hace que resulten todavía menos atractivos para los donantes que apoyan problemáticas de género. Sin embargo, otros indicadores como la segregación laboral, la falta de derechos reproductivos o la presencia de violencia contra las mujeres muestran el grado alarmante en que se violan los derechos humanos de las mujeres en esos países.

La ‘rendición de cuentas interna’ y sus paradojas

Además, el principio de apropiación por parte del país receptor de ayuda en el nuevo marco de cooperación, coloca la responsabilidad del monitoreo en dichos países receptores, lo que hace que promover una estrategia para la igualdad de género resulte más complicado. Con los nuevos mecanismos para la asistencia, las pautas y marcadores de género diseñados por el PAD han perdido bastante relevancia. Ahora la ayuda

se entrega en montos mucho mayores y para programas menos específicos. Un informe de Eurostep y Social Watch (2005)⁴³ que evalúa en qué medida se está promoviendo la igualdad de género en el contexto de la ayuda internacional, llega a la siguiente conclusión:

“La nueva arquitectura de la ayuda tiene pocos mecanismos de rendición de cuentas –si es que tiene alguno- y todavía menos mecanismos para la implementación de obligaciones nacionales para con la igualdad de género. Esto está creando un apartheid de género en la arquitectura de la ayuda. Sin una autoridad adecuada que garantice la rendición de cuentas institucional al interior de las agencias donantes, el compromiso con la igualdad de género no va a ser logrado. Además, sin recursos financieros dedicados a apoyar una arquitectura de género adecuada que tenga autoridad política, la brecha en la implementación no se va a cerrar. Hace falta realizar acciones de alto nivel para garantizar que se establezca una arquitectura de género efectiva”.

Y aquí hay otra paradoja. Mientras que el informe de Eurostep/Social Watch se refiere a una autoridad política que pueda rendir cuentas, la sociedad civil y las organizaciones de mujeres en el plano nacional que podrían jugar un rol clave en hacer que los gobiernos receptores rindan cuentas acerca de la igualdad de género, están perdiendo su acceso a los fondos de las agencias donantes. Los cambios en la arquitectura de la ayuda exigen nuevos mecanismos de rendición de cuentas; entre los gobiernos y la sociedad civil (rendición de cuentas lateral); entre los países receptores de la ayuda y los gobiernos que la proporcionan (rendición de cuentas hacia arriba) y al interno de los propios gobiernos receptores de ayuda (rendición de cuentas interna). La apropiación responsable del proceso sólo se puede lograr si estos controles y equilibrios existen. Durante décadas, las mujeres activistas han luchado para que haya una masa crítica de mujeres en funciones administrativas y legislativas donde se tomen decisiones, así como por una sociedad civil fuerte que haga rendir cuentas a los gobiernos. Si bien estas demandas no son nuevas, los cambios que se han producido en la arquitectura de la ayuda les han dado un significado renovado. En última instancia la pregunta es: ¿quién se ‘apropia’ de las políticas gubernamentales? Para que las nuevas modalidades de ayuda sean efectivas será de crucial importancia la presencia de una sociedad civil fuerte, y particularmente de un movimiento de mujeres fuerte.

Rayos de esperanza y nuevas oportunidades

Como lo expresáramos en las páginas anteriores, la situación es poco prometedora, si no crítica, en términos de mantener, ni hablar de incre-

Para que las nuevas modalidades de ayuda sean efectivas será de crucial importancia la presencia de una sociedad civil fuerte, y particularmente de un movimiento de mujeres fuerte.

⁴³ Tomado de “Accountability Upside Down, gender equality in a partnership for poverty eradication”, 2005, por Mirjam van Reisen, publicado por Eurostep y Social Watch, páginas 13-14.

mentar los recursos para el trabajo en derechos de las mujeres provenientes del mundo del financiamiento bilateral y multilateral. Sin embargo, al menos en el corto plazo y tal vez más allá de él, existen oportunidades que se podrían utilizar de manera estratégica para promover los derechos de las mujeres e incrementar los presupuestos de las organizaciones de mujeres y de las iniciativas en las distintas agencias para el desarrollo.

Expandir los mecanismos para que los donantes apoyen a las ONG

Si bien el futuro no es claro, algunos países del PAD sí admiten que no todos los gobiernos receptores están dispuestos a apoyar a las ONG de sus países que trabajan en derechos de las mujeres, por lo tanto siguen donando una porción considerable de su AOD a las ONG. Los Países Bajos son el contribuyente número uno (USD 697 millones) e Irlanda es el que le asigna el mayor porcentaje de su AOD a las ONG (20%).⁴⁴ Las entrevistas que realizamos indican que algunos países del PAD continúan con sus financiamientos a organizaciones de mujeres que los gobiernos receptores de la ayuda no apoyarían. Por ejemplo: NZAID, NORAD, DANIDA y SIDA fueron mencionadas como donantes que hicieron todos los esfuerzos necesarios para poder continuar con su apoyo a determinadas organizaciones de mujeres, pese a que los países de los que dependen dieron un giro hacia el apoyo presupuestario y al enfoque sectorial. Lo interesante es que esas medidas especiales se basan en el reconocimiento de que las organizaciones de mujeres involucradas nunca calificarían para obtener el apoyo de sus propios gobiernos. En algunos sentidos, este es un acontecimiento esperanzador, sobre todo si no se trata sólo de medidas temporales sino algo que contribuye a que se entienda que una sociedad civil fuerte e independiente es condición necesaria para la efectividad de la ayuda en un sentido general, y que por eso la ayuda para el desarrollo destinada a ONG sigue teniendo una importancia decisiva.

Como otra oportunidad potencial donde los movimientos de mujeres pierden apoyo debido a la falta de acceso a los fondos gubernamentales, podrían abrirse nuevos canales a través de las agencias de la ONU y los bancos multilaterales para el desarrollo (estos últimos tienen varias feministas muy progresistas al frente de sus departamentos de género).

⁴⁴ Los siguientes fueron los cinco países que más apoyaron a las ONG, en cifras absolutas, en 2003: Países Bajos (USD 697 millones), Japón (USD 330 millones), Reino Unido (USD 329 millones), Suecia (USD 107 millones) e Irlanda (USD 104 millones). En términos de porcentajes de AOD, los cinco países que más apoyaron a las ONG (2003) fueron: Irlanda (20%), Países Bajos (17%), Luxemburgo (14%), Suiza (7,6%) y Nueva Zelanda (7,5%). Estadísticas de la OCDE, gentilmente compiladas por Julia Benn (OCDE) para los fines de esta investigación.

Repensar la transversalización de género y volver a poner energía en el trabajo por la igualdad de género

Lo que esta investigación muestra es que mientras los donantes que fueron aliados tradicionales están recortando sus aportes, países donantes que históricamente no han tenido un enfoque fuerte en la igualdad de género se están abriendo. España, Suiza, Irlanda y potencialmente Corea del Sur ahora se presentan como apoyos fuertes, con nuevos recursos para la organización de las mujeres y el trabajo en derechos de las mujeres. Mientras tanto, aquellas/os representantes de agencias que han visto cómo sus instituciones pierden liderazgo e influencia quieren re-examinar la mejor forma de volver a dotar de energía a sus agencias. Una funcionaria valiente dijo:

“A fin de cuentas, necesitamos hablar de algo que resulta amenazador para las élites en el poder y que está en el corazón mismo de los vínculos entre hombres y mujeres. Perdimos el camino con todo esto de la transversalización del género. Necesitamos nuevos caminos para ir hacia delante ¡y yo estoy volviendo a ponerlos en nuestra agenda!”

En este momento se está produciendo una significativa revisión de políticas. La Red para la Igualdad de Género del PAD de la OCDE se encuentra embarcada en el proceso de elaborar propuestas nuevas y mejor ajustadas para garantizar que las agendas por la igualdad de género no pierdan terreno en las nuevas modalidades de ayuda. Además, al menos ocho de los miembros del PAD están en este momento actualizando y/o creando nuevas políticas e instrumentos de igualdad de género (entre ellos se cuentan Japón, Nueva Zelanda, España, Suecia, Noruega y Canadá). Esto crea un nuevo impulso y oportunidades significativas para quitar el acento de la transversalización, elevar el valor de apoyar a los movimientos de mujeres desde adentro de estas instituciones y colocar todos los asuntos fundamentales para los derechos humanos de las mujeres en el centro de sus marcos de referencia para el desarrollo.

Habiendo posibilidades para desarrollar nuevas estrategias, cabe señalar que las agencias donantes dijeron que los grupos de mujeres necesitan volver a ser nuevamente visibles y hacer escuchar su voz.

“Tengo la sensación de que ahora hay menos presión externa – grupos como El Banco Mundial en la Mira de las Mujeres parecen haber desaparecido. Esa institución (el Banco) escucha cuando hay protestas en las calles. Ya no escuchamos esas voces en nuestra reunión anual. Hay muchísimas ONG presentes, pero ninguna de ellas habla de las mujeres.”

Habiendo posibilidades para desarrollar nuevas estrategias, cabe señalar que las agencias donantes dijeron que los grupos de mujeres necesitan volver a ser nuevamente visibles y hacer escuchar su voz.

Esta presión externa que fue muy fuerte durante la Cuarta Conferencia de la ONU sobre la Mujer se ha ido apagando. Muchas representantes de países donantes han mencionado que hay mucho espacio para cambios en las agendas y recursos del trabajo de sus instituciones, del que las organizaciones de mujeres sólo necesitan aprovecharse, mediante acciones de influencia efectivas. Según una representante bilateral:

“Necesitamos feministas fuertes adentro y presión desde afuera. Pidan reunirse con el Ministro y ahí el aparato entero se involucra. Recuerden que mucho de lo que hacen los gobiernos tiene que ver con la política. [Las organizaciones de mujeres] necesitan utilizar eso a su favor”.

Ideas de estrategias para generar más recursos de la ayuda para el desarrollo

Para presionar por recursos para las organizaciones de mujeres tanto en el corto como en el largo plazo, es necesario crear un mecanismo de monitoreo que le dé seguimiento y transparencia a la financiación por los derechos de las mujeres y a las organizaciones de mujeres.

Las agencias bilaterales y multilaterales son instituciones que manejan dineros públicos de ayuda al desarrollo. Aunque sus burocracias pueden resultar intimidantes, controlan vastos recursos y tienden a tener una influencia significativa, en comparación con otros sectores del mundo de los financiamientos. El hecho de que estén asignando los dineros que las ciudadanas y ciudadanos de los países donantes pagan como impuestos, implica que son sensibles a demandas por las que la sociedad civil puede pedirles que rindan cuentas. También pueden servir como punto de entrada importante para negociar con los gobiernos nacionales. Por todas estas razones, estas agencias son un objetivo al que vale la pena apuntar con presión continua para que incrementen su compromiso con los derechos de las mujeres.

Los objetivos sugeridos para este sector para lograr que incrementen su apoyo a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, van en dos sentidos:

– En el corto plazo, conseguir que se destinen más fondos a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, explorando la posibilidad de hacer obligatoria una cantidad meta del 1% de la Ayuda Oficial al Desarrollo (USD 690 millones), destinada a ese objetivo.⁴⁵ Para presionar por recursos para las organizaciones de mujeres tanto en el corto como en el largo plazo, es necesario crear un mecanismo de monitoreo que le dé seguimiento y transparencia a la financiación por los derechos de las mujeres y a las organizaciones de mujeres.

– Al mismo tiempo, existe la necesidad de trabajar para cambiar la lógica política de esas instituciones en materia de apoyo al desarrollo y en particular a las mujeres. Esto implica reformular la noción de “eficacia de la

⁴⁵ Como resultado de las primeras conversaciones acerca de esta estrategia, la OCDE está en este momento estudiando formas de hacer el seguimiento de la Ayuda Oficial para el Desarrollo que va específicamente a las ONG de mujeres.

ayuda” y clarificar el rol y el “valor agregado” de las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en el desarrollo. Esto también exige que las organizaciones de mujeres asuman el “desafío que representa la evaluación” (ver capítulo diez sobre este mismo tema)

En el panorama general de la ayuda para el desarrollo, lo mejor para una estrategia de influencia que apunte a incrementar los recursos para los derechos de las mujeres será centrarse en la fuente de donde realmente surgen los recursos, es decir los gobiernos donantes que asignan fondos a los gobiernos receptores de la ayuda, las agencias multilaterales o las ONG.

Una estrategia inteligente se centrará primero en unos pocos países claves que pueden generar más recursos. La investigación sugiere que España, Suiza e Irlanda pueden estar relativamente más abiertos y dispuestos a comprometerse de manera más fuerte con los derechos de las mujeres. Pero los paladines de la primera generación, como los Países Bajos, Dinamarca, Noruega, Suecia o Canadá, también tienen que ser reclutados en este esfuerzo. Llegar a estos gobiernos va a requerir trabajar con las organizaciones de derechos de las mujeres existentes en esos países, para crear un público nacional que pueda de manera efectiva tener peso en lo que constituye un proceso altamente político. A esos países habría que alentarlos no sólo a aumentar el apoyo que ellos brindan a los derechos de las mujeres, sino también a que actúen como ‘paladines’, alentando a los gobiernos de otros países a aumentar su apoyo. Muchos grupos que trabajan por los derechos de las mujeres, por ejemplo, esperarían que los gobiernos europeos ‘amigos’ se esforzaran más para influir en cómo se asignan los fondos sustanciales con que cuenta la Comisión Europea.

Esta estrategia también tendrá que admitir que es poco lo que puede lograrse sin movilizar también la opinión y el interés públicos para que quieran ver más apoyo a los derechos de las mujeres. En el contexto actual, lo que sucede es que una parte considerable de la opinión pública en los países donantes está yendo en contra de muchas de las demandas por los derechos de las mujeres, y esta es una tendencia que deber revertirse para poder presentar una argumentación atractiva ante los gobiernos donantes para que incrementen su apoyo.

Capítulo 4

Tendencias en las grandes fundaciones independientes

Características y dinámicas⁴⁶

Las Grandes Fundaciones Independientes (GFI) otorgan donaciones a partir de fondos patrimoniales con fines benéficos. La mayoría son independientes de la empresa o la familia a partir de la cual nacieron, aunque muchas todavía llevan el nombre de la empresa o familia fundadora, como las fundaciones Ford, Kellogg, Carnegie, Van Leer y Rockefeller. A cambio de dedicar una parte de sus activos a la caridad o a causas de interés público (por ejemplo, la legislación en EEUU exige que cada año los donativos entregados por las fundaciones independientes deben representar aproximadamente el cinco por ciento del valor de mercado de sus bienes), las fundaciones por lo general reciben alguna clase de beneficios o privilegios fiscales. En su mayor parte, las direcciones y prioridades para el financiamiento en las fundaciones las deciden las Juntas Directivas – formadas por líderes empresariales, comunitarios/as y académicos/as- y el Presidente o Presidenta de la fundación. En algunos casos, estas decisiones se revisan cada 3-5 años, mientras que en otros casos no se produce un cambio significativo hasta que no llega un/a nuevo/a Presidente/a, lo que sucede tal vez cada 10 o 15 años. El manejo de las GFI está a cargo de personal profesional de un tamaño considerable, cuyo poder en términos de decidir a quién se otorgarán los fondos depende de la cultura y las pautas de cada fundación.

Tradicionalmente, las fundaciones han trabajado en compartimentos y han invertido tiempo y recursos considerables para definir y articular la filosofía y misión de su 'nicho' específico. Para algunas, esto significa la posibilidad de 'atribuirse' los avances que se produzcan en esa área en particular. Como lo señaló una experta en filantropía:

“La cuestión es que las fundaciones no son, en general, muy colaboradoras entre sí. Ellas tienen estilos muy diferentes, presiones diferentes, las juntas directivas quieren cosas diferentes. No se trata de que no quieran hacerlo, pero tienen barreras serias que les impiden trabajar en conjunto.”

Pero, a medida que más fundaciones van reconociendo que los problemas de los que intentan ocuparse simplemente son demasiado grandes como para que una sola financiadora pueda tener algún impacto

⁴⁶ La información que se presenta en esta sección proviene de Giving USA, COF, Foundation Center y/o Chronicle of Philanthropy. Si bien estos datos constituyen un buen indicio, no son 100% precisos. Por ejemplo, no suelen incluir las donaciones de menos de USD 10.000; los financiamientos multi-anales pueden incluirse en un solo año, y las categorías temáticas no siempre son comparables.

sobre ellos, muchas se están moviendo hacia la colaboración en lugar del aislamiento, integrando de manera consciente en sus metodologías el trabajo conjunto con otras organizaciones – que pueden ser otras fundaciones, ONG, corporaciones o entidades gubernamentales. La colaboración es también en parte resultado del análisis de riesgos: las fundaciones se reúnen en el supuesto que al concentrar sus recursos en un grupo selecto de organizaciones y/o áreas geográficas, es más probable que puedan ver resultados exitosos. Algunas personas que trabajan en fundaciones dicen que esto también se debe a la creciente frustración al comprobar que años de financiamiento parecen tener poco impacto sobre los problemas de los que estas fundaciones se están ocupando. Por lo tanto, muchas están motivadas para reducir más el alcance de los financiamientos que dan, con la esperanza de poder ver algo de impacto en un área más definida. Esto lo mencionaron varias representantes de fundaciones a las que entrevistamos, cuyos programas habían sido recortados de tal manera que volvieran a concentrarse en un área geográfica limitada o en un tema específico.

A medida que las fundaciones buscan reflexionar acerca de su impacto y su efectividad, y mejorarlos, los grupos de afinidad juegan un rol cada vez más importante.⁴⁷ Estos grupos brindan un espacio donde compartir conocimientos, profundizar la comprensión sobre los temas, y a veces incluso defender ciertos temas o contrapartes. Los grupos de afinidad también buscan incrementar el monto de los recursos destinados a un área determinada. Por lo general sólo están abiertos a participación de las financiadoras, sirviendo como ‘espacio seguro’ en el que compartir información y enfoques. Pero unos pocos están comenzando a abrirse más, invitando a las organizaciones de la sociedad civil a participar en reuniones claves. Una representante de un grupo de afinidad explicó que lo que mueve esta apertura son las coyunturas políticas y la sensación de que...

“...ocuparse de los problemas sociales/políticos/económicos que estamos intentando abarcar es tan complicado, que necesitamos trabajar más juntas”.

Al mismo tiempo, los grupos de afinidad tienen una influencia limitada. Si bien en casi todas las reuniones tienen un espacio para educarse (por ejemplo, sobre los derechos de las mujeres), el “...problema es que frecuentemente se trata de predicar a las conversas. La gente que ya está interesada es la que participa. Este nivel no llega a los integrantes de la junta directiva o a las/os directoras/es ejecutivas/os que están formulando las políticas.”

Los grupos de afinidad también buscan incrementar el monto de los recursos destinados a un área determinada. Por lo general sólo están abiertos a participación de las financiadoras, sirviendo como ‘espacio seguro’ en el que compartir información y enfoques. Pero unos pocos están comenzando a abrirse más, invitando a las organizaciones de la sociedad civil a participar en reuniones claves

47 Por ejemplo: Funders Network on Population, Reproductive Health & Rights, Africa Grantmakers Affinity Group, Women & Philanthropy, Funders for Lesbian and Gay Issues. Para más información, visitar el sitio en Internet del Council on Foundations www.cof.org

Cómo se relaciona el financiamiento de las fundaciones con la igualdad de género

Las grandes fundaciones independientes fueron la fuente de financiamiento para organizaciones de mujeres mencionada en tercer lugar en 1995, en cuarto en el 2000 y de nuevo en tercero en el 2004. Muchas de las representantes de organizaciones que trabajan en derechos de las mujeres dicen que las GFI fueron alguna vez su principal fuente de estabilidad: “las donantes más comunes.” Pero tanto las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres como los fondos de mujeres dicen que ahora ven que “definitivamente el género está en el área de recortes.”

Más allá de las anécdotas sobre los recortes, resulta extremadamente difícil obtener cifras específicas sobre el financiamiento de las fundaciones para el trabajo por los derechos de las mujeres, debido a diferencias en las definiciones y a la enorme variación que existe entre las distintas clases de ‘categorías’ programáticas de una fundación a otra. Muchas representantes de fundaciones a las que entrevistamos dijeron que simplemente no podían brindarnos una cifra sólida estimada de lo que donan para los derechos de las mujeres. Otra información de la que disponemos⁴⁸ — la mayor parte de la cual se refiere a fundaciones con sede en EEUU—indica que de todos los fondos que las fundaciones en los EEUU donaron en el 2003, incluyendo las grandes fundaciones independientes, las corporativas y las familiares (USD 38,5 mil millones), el 8 %, (aproximadamente USD 3 mil millones), se destinó fuera de los EEUU. Y mientras que un 7,3% fue destinado a programas e iniciativas de “mujeres y niñas”, esa cifra se encuentra muy por debajo del 18% del total de financiamiento destinado a “niños y jóvenes” y el 15,1% destinado a poblaciones “económicamente en desventaja.”⁴⁹

El cuadro en la siguiente página incluye información sobre GFI que nuestras/os entrevistadas/os señalaron como las donantes de alguna manera más probables de las organizaciones de mujeres cuyas donaciones se clasifican como destinadas a ‘mujeres y niñas’. En la mayoría de los casos son evidentes disminuciones significativas, tanto en las cantidades otorgadas como en el número de beneficiarias.

48 Buena parte de la información que presentamos aquí fue extraída del Foundation Center, que se apoya en la información que las fundaciones le envían de manera voluntaria acerca de los fondos que otorgan.

49 Todas estas cifras se basan en la información de Giving USA, y Women and Philanthropy. Ver también: Foundation Grants Designated for Special Population Groups, circa 2003. Disponible en: The Foundation Centers’ Statistical Information Service www.fdncenter.org/fc_stats

Donaciones para "mujeres y niñas" provenientes de fundaciones				
	1998		2003	
	Cantidad en dólares	Número de financiamientos	Cantidad en dólares	Número de financiamientos
Fundación Ford	93,108,347	440	71,847,024	383
Fundación David and Lucile Packard	61,411,343	192	34,563,510	95
Fundación W.K. Kellogg	20,858,899	54	9,435,271	23
Fundación William and Flora Hewlett	15,770,000	38	26,519,000	66
Fundación John D and Catherine T MacArthur	14,685,672	98	10,405,000	52
Fundación C.S. Mott	10,102,219	54	4,209,708	18
Open Society Institute	8,108,149	70	6,881,399	72

Fuente: The Foundation Center, "Top 50 U.S. Foundations Awarding Grants for Women and Girls, circa 2003." En la fuente no se hace distinción alguna entre lo donado en EEUU y a nivel internacional.

Desafíos para el trabajo por los derechos de las mujeres en relación con las GFI

Cambios en el liderazgo

"Un porcentaje significativo del apoyo de las fundaciones es suicida en el largo plazo. Con las fundaciones tu eres el 'sabor del mes'."

Muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres se han apoyado en oficiales de programa que les apoyan para 'navegar' las dinámicas internas de la fundación y encontrar lo que 'encaja' con los requisitos del programa. Si bien estas/os aliadas/os y paladines internas/os han tenido una importancia vital, también han dejado a los grupos en posición vulnerable frente a los recortes, cuando hay cambios en el personal. En última instancia, el poder para cambiar las políticas y prioridades de las fundaciones lo siguen teniendo las Juntas Directivas y los liderazgos de los niveles más altos.

Distintas representantes de fundaciones más pequeñas y de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres dicen que las fundaciones que tradicionalmente fueron 'líderes' en temas relacionados con los derechos de las mujeres están jugando un rol mucho más limitado que el que tuvieron en el pasado. Muchas mencionaron el cambio reciente en el liderazgo de la MacArthur Foundation, como ejemplo principal de un giro casi completo en una fundación que alguna vez había sido considerada uno de los principales apoyos para los derechos de las mujeres. Incluso la Fundación Ford, que todavía es considerada una de las

En última instancia, el poder para cambiar las políticas y prioridades de las fundaciones lo siguen teniendo las Juntas Directivas y los liderazgos de los niveles más altos.

fundaciones que apoya los derechos de las mujeres de manera más consistente, no es ubicada como líder en esta temática, de la manera que lo hizo en el pasado. Más aún: algunas GFI, entre ellas Ford, están descentralizando las decisiones sobre financiamiento, permitiendo que las oficinas de la fundación que están 'en el terreno' determinen las prioridades para el financiamiento en la región en que operan. Esto probablemente tenga resultados mixtos para los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres, dependiendo de en qué medida logren influir sobre la oficina local de la fundación.

El tamaño importa

Entre las fundaciones existe una clara tendencia a querer dar financiamientos grandes. Las/os representantes de las fundaciones dicen que dar muchos financiamientos pequeños no es práctico porque hacerlo significaría afrontar un crecimiento significativo en sus costos administrativos y generales. Algunas/os de las/os entrevistadas/os también atribuyeron esta tendencia a las personalidades de quienes trabajan en las fundaciones y a su deseo de "hacer algo que llame mucho la atención", y atribuirse los logros de programas grandes y visibles. El problema con la tendencia a dar financiamientos mayores a organizaciones grandes con "capacidad demostrada" es que le impide a muchos grupos que trabajan por los derechos de las mujeres y que son más pequeños o más nuevos, acceder a estas fuentes de financiamiento. Esto también es un factor que hace que organizaciones grandes mixtas, tenga programas de género o derechos de las mujeres relativamente bien financiados, de lo cual dieron fe muchas entrevistadas.

Las fundaciones están bajo el microscopio (del gobierno de EEUU)

En este momento en EEUU se están haciendo numerosos esfuerzos por cambiar las reglas de funcionamiento de las organizaciones filantrópicas y el resultado probable son políticas cada vez más restrictivas.⁵⁰ El objetivo reconocido para estos esfuerzos es impedir el apoyo financiero a los 'terroristas' internacionales y encarar situaciones de prácticas fraudulentas en el sector filantrópico. La mayoría de las fundaciones grandes han adoptado algunas medidas (como por ejemplo el uso de servicios automatizados para verificar que sus contrapartes

50 Las dos medidas administrativas y legislativas más importantes en EEUU son las "Voluntary Best Practice Guidelines for US based charities" (Pautas voluntarias sobre mejores prácticas para instituciones benéficas con sede en EEUU), que trata de las medidas que deben tomarse antes de distribuir fondos a organizaciones receptoras extranjeras, por ejemplo recoger información muy detallada no sólo acerca de las beneficiarias extranjeras pero también acerca de sus instituciones financieras; y la USA Patriot Act (Ley Patriótica de los EEUU) que le da al poder ejecutivo mayor autoridad para vigilar de cerca adónde va el dinero de las donaciones y para imponer castigos penales sin debido proceso. Si estas medidas se aprueban plenamente, harán que el trabajo sobre todo de las fundaciones pequeñas, que no tienen ni tiempo ni personal para llevar adelante la diligencia debida que se les requiere, resulte imposible.

no aparezcan en las listas de terroristas que están siendo monitoreadas), pero no han recortado el financiamiento internacional (aunque un reducido número de ellas lo ha hecho). Las fundaciones más pequeñas (y las fundaciones familiares) tienen poca capacidad para responder a las pautas federales y pueden sentirse confiadas en que conocen lo suficientemente bien a sus contrapartes como para que los procedimientos de cautela que las pautas recomiendan, les parezcan innecesarios. Sin embargo, es probable que esas pautas contribuyan a la tendencia a concentrar la aprobación de financiamientos en instituciones bien establecidas, en lugar de apoyar esfuerzos que están recién comenzando. Las nuevas políticas llevan a algunas a creer que la filantropía para el cambio social en EEUU corre el riesgo de reducirse de manera considerable.⁵¹ Al mismo tiempo, el sector filantrópico ha respondido elaborando pautas alternativas a ser enviadas al Departamento del Tesoro, solicitando que éstas reemplacen a versión existente.

Los escándalos ocurridos en corporaciones y en algunas asociaciones sin fines de lucro en EEUU, también han provocado cambios en el sector de fundaciones, en un intento por responder a las crecientes demandas públicas en pro de una mayor transparencia y rendición de cuentas. En este contexto, muchas fundaciones están cambiando sus políticas y procedimientos de acuerdo con la Ley Sarbanes-Oxley (The American Competitiveness and Corporate Accountability Act del 2002) — aún cuando esta legislación técnicamente no se aplica al sector sin fines de lucro.

Oportunidades para incrementar el financiamiento proveniente de este sector

Entre 1993 y el 2003, el número de fundaciones financiadoras activas⁵² en los EEUU creció en casi un 77%: de 37.600 a 66.400 (téngase en cuenta que esta cifra incluye a las fundaciones familiares, de las que hablaremos más adelante). Estadísticas recientes del Centro de Fundaciones Europeas indican la presencia de cerca de 62.000 fundaciones, con Dinamarca, Suecia, Alemania, el Reino Unido y España siendo los países en los que existe el número más elevado de fundaciones.⁵³ Y pese a los recortes en el trabajo por los derechos de las mujeres, en general los niveles de financiamiento por parte de las fundaciones están aumentando y muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres sienten que especialmente las fundaciones pequeñas y más nuevas, tienen el potencial de convertirse en apoyos para los derechos de las mujeres (ver también el capítulo seis sobre donantes individuales y fundaciones familiares). En 1995, las fundaciones de EEUU estaban

Los escándalos ocurridos en corporaciones y en algunas asociaciones sin fines de lucro en EEUU, también han provocado cambios en el sector de fundaciones, en un intento por responder a las crecientes demandas públicas en pro de una mayor transparencia y rendición de cuentas.

51 Ver también el artículo del Urgent Action Fund, *Philanthropy at Risk*, US Administrative and legislative proposals for change, Febrero del 2005 (actualizado a Mayo 2005)

52 Tanto las grandes fundaciones independientes como las fundaciones familiares (ver capítulo 6).

53 European Foundation Centre, *Foundation Facts & Figures Across the EU – Associating Private Wealth for Public Benefit*, April 2005.

donando USD 12,3 mil millones. En el 2004, el monto donado se estimó en USD 32,4 mil millones.⁵⁴ Esto refleja una recuperación luego de las disminuciones drásticas en la base de activos de muchas fundaciones entre el 2000 y el 2002 debido a los declives económicos y el impacto de los ataques ocurridos el 11 de septiembre. En Europa, una encuesta en la que fueron incluidas 26.000 fundaciones en nueve países de la UE mostró que su gasto total en un solo año superó los 51 mil millones de euros (casi USD 48 mil millones).⁵⁵ Así, en general, podemos decir que hay más dinero disponible y que éste proviene de más fundaciones.

Pese a las preocupaciones comunes en cuanto a que financiar a nivel internacional es más riesgoso y más difícil de monitorear⁵⁶, el financiamiento internacional⁵⁷ por parte de fundaciones con sede en EEUU va en aumento, sobre todo entre las fundaciones más grandes. Y el número de fundaciones que se ocupan del financiamiento a nivel internacional está aumentando.⁵⁸ Ese incremento se debe en gran medida a unas pocas fundaciones muy grandes, como la Bill and Melinda Gates Foundation (que se ocupa sobre todo de temas de salud) y la Gordon and Betty Moore Foundation (principalmente dedicada al medio ambiente). Sin embargo, refleja también el hecho de que las fundaciones empresariales y familiares están donando más. Dentro de ese incremento, la porción destinada al financiamiento para la gestoría y defensa por el cambio social también está creciendo.⁵⁹

Lo que resulta sorprendente es que el 68% de las fundaciones estadounidenses brindan financiamiento de apoyo general. Las financiadoras más grandes suelen ofrecer esta clase de apoyo, pero las fundaciones más pequeñas tienden a destinar por lo menos la mitad de lo que donan para apoyo operativo. Más de la mitad destinaron menos de la cuarta parte del total de sus donaciones al apoyo operativo, mientras que el resto destinó por lo menos la mitad de sus donaciones al apoyo operativo.⁶⁰ Aunque

54 "Change in Foundation Giving, 1994 to 2004" http://fdncenter.org/learn/classroom/ft_tutorial/fig01.pdf

55 European Foundation Centre, *Foundation Facts & Figures Across the EU – Associating Private Wealth for Public Benefit*, April 2005. Estas informaciones son para diferentes años y diferentes países (1999, 2001, 2003). La conversión en USD se basa en la tasa de cambio del 2 de enero de 2001. No disponemos de datos sobre el financiamiento para mujeres y niñas, o de los fondos que salen de Europa Occidental. También sucede que la amplia mayoría de estas fundaciones son familiares o empresariales.

56 Citada en una encuesta de Grantmakers without Borders aplicada a 500 fundaciones con sede en EEUU (en su mayoría, grandes fundaciones independientes o privadas).

57 Definido por el Council on Foundations como donación directa o indirecta que se da a organizaciones cuya sede no queda en el mismo país del donante, o a las donaciones internas que se hacen en países que promueven la comprensión y la cooperación internacional.

58 Aquí no se cuentan las donaciones efectuadas como resultado del tsunami ocurrido en diciembre de 2004

59 "Promoting Philanthropy: Global Challenges and Approaches", Por: International Network for Strategic Philanthropy (INSP), December 2004.

60 The Foundation Center. "Foundation Growth and Giving Estimates: 2004 Preview". Consultado el 19 de mayo de 2005 en http://fdncenter.org/research/trends_analysis/pdf/fgge05.pdf

las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres no están experimentando esta tendencia con quienes las financian a ellas, por lo menos esto refleja un reconocimiento creciente entre algunas financiadoras acerca de la importancia de brindar apoyo organizacional.

También puede reflejar el reconocimiento gradual de que la tendencia a financiar más bien proyectos que a las organizaciones ha perjudicado a los movimientos sociales y a los movimientos de mujeres. Un documento reciente, cuyo título es Guerra de las Ideas (War of Ideas)⁶¹ compara las prácticas de financiamiento de fundaciones ‘progresistas’ y ‘conservadoras’ en los Estados Unidos. El documento sostiene que mientras que las fundaciones conservadoras donan menos, el porcentaje que le destinan al apoyo estructural flexible y a actividades que les permiten a sus contrapartes cumplir con su misión y comunicar mensajes claves, es más alto. En otras palabras: si bien las fundaciones progresistas han asignado más recursos que las conservadoras para influir en las políticas y promover el cambio social, la mayoría de ellas apoya proyectos y programas específicos, y por eso no han sido tan eficaces. El documento sostiene que las ideas fuertes necesitan organizaciones fuertes y hace un fuerte llamado a las/os donantes progresistas para que revisen la forma en que asignan sus donativos. Si bien siempre será importante medir el impacto e insistir en la rendición de cuentas, las fundaciones también necesitan ayudar a que se desarrollen organizaciones con estructuras fuertes, que puedan implementar de manera efectiva estrategias inteligentes y oportunidades nuevas para el cambio en el largo plazo.

Ideas de estrategias para generar más recursos de las grandes fundaciones independientes

Si bien existe una considerable frustración ante el aparente desinterés de muchas fundaciones grandes en los derechos humanos de las mujeres, también existe la sensación de que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres no pueden permitirse simplemente descartarlas. Ellas cuentan con una cantidad considerable de recursos, que pueden estar disponibles en un período relativamente breve y hay algunas aliadas/os fuertes de los derechos de las mujeres dentro de las fundaciones, que pueden ayudar a influir sobre las agendas de esas instituciones. La exploración a fondo de relaciones personales para llegar a las personas que toman las decisiones podría ser clave.

Entre las metas sugeridas para incrementar el apoyo por parte de las GFI se encuentran:

– duplicar la cantidad que las grandes fundaciones independientes donan para los derechos de las mujeres;

La exploración a fondo de relaciones personales para llegar a las personas que toman las decisiones podría ser clave.

61 Andrew Rich, “War of Ideas: Why mainstream and liberal foundations and the think tanks they support are losing in the war of ideas in American politics”, Stanford Social Innovation Review, Spring 2005

– y duplicar el número de fundaciones que donan para los derechos de las mujeres.

Como explicó una donante de una fundación pequeña, “Una fundación grande que sea realmente buena puede hacer la diferencia en cuanto a cómo otras fundaciones van a actuar y a priorizar ciertos temas”. Por eso tiene sentido centrarse en las pocas fundaciones clave que son percibidas como líderes por otras – por ejemplo, la Fundación Ford- para lograr que tomen un rol más activo en la gestoría y defensa de los derechos de las mujeres frente a otras financiadoras. También puede haber oportunidades para llegar a algunos/as líderes de fundaciones a quienes les interesa establecer legados claros, mostrando el impacto que su rol ha tenido sobre los temas prioritarios de los que su fundación se ocupa. En otras palabras: las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres podrían esforzarse por convencer a las/os líderes de las fundaciones para que creen una tradición en materia de derechos de las mujeres. Para esto, resultará fundamental explorar en profundidad los contactos personales que puedan permitir la llegada a las tomadoras/es de decisiones relevantes, lo mismo que contactarse con coordinadoras/es de programas al interior de las fundaciones que sean consideradas/os aliadas/os fuertes de los derechos de las mujeres (incluyendo, por supuesto, a los hombres que trabajan en las fundaciones y argumentar de manera efectiva a favor de los derechos de las mujeres frente a sus ‘colegas’ de la financiadora).

En última instancia, son las Juntas Directivas y el personal de más alto nivel quienes tienen el poder de tomar las decisiones más importantes y establecer las prioridades en las fundaciones grandes. Sin embargo, en muchos casos, resulta difícil acceder a estas personas. Como lo explicó una experta en filantropía:

“Creo que cuanto más podamos educar a las/os integrantes de la junta directiva, mejor vamos a estar. El desafío es llegar hasta ellas/os – son gente muy ocupada y es difícil lograr que vengan a los eventos. Tenemos que encontrar formas de educarlas/os que no les compliquen la vida”.

En este sentido, las campañas en medios de comunicación y de opinión pública con objetivos puntuales podrían ser estrategias útiles para llamar la atención sobre los temas de derechos de las mujeres y promover mayor apertura para las agendas por los derechos de las mujeres. Muchas de las que tomaron parte en esta investigación pusieron énfasis en la necesidad de colocar mucho más los derechos de las mujeres en los medios –y de forma diferente- luchando contra la ‘doble imagen’ que una entrevistada describió como la diferencia entre las defensoras de los derechos de las mujeres que proyectan una imagen de fortaleza mien-

tras que los mensajes que se dan a las financiadoras o al público en general muestran a mujeres 'indefensas' que requieren de apoyo.

También hay una fuerte sensación de que profundizar el diálogo amplio entre las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres y las/os representantes de las fundaciones acerca de la parte sustantiva de los temas y estrategias que hacen a los derechos de las mujeres, resulta fundamental para construir una mejor comprensión de cómo encajan entre sí las múltiples dimensiones del trabajo en derechos de las mujeres y, en última instancia, para desarrollar un mayor apoyo por parte de la fundación para estrategias integrales.

En relación a esto, asumir el desafío que plantea la evaluación resulta esencial para atraer más apoyo por parte de las fundaciones. Un estudio reveló que "las fundaciones grandes ponen más énfasis en la presencia de resultados mesurables como criterio para tomar decisiones en cuanto a sus financiamientos."⁶² Existe toda una variedad de problemáticas urgentes que las fundaciones consideran merecen ser financiados, de modo que resulta crítico que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres puedan defender su trabajo, utilizando herramientas de evaluación que no sólo resulten convincentes para las financiadoras sino también útiles para aprender y construir estrategias más fuertes. Al mismo tiempo, la evaluación es una calle de doble sentido. Una idea es el invertir en evaluar el impacto que tienen distintas fundaciones en el avance de los derechos de las mujeres. Una herramienta simple aplicada a los financiamientos de las fundaciones se podría usar para reconocer a quienes dan pasos importantes para apoyar los derechos de las mujeres y darle un buen sacudón a quienes los han dejado fuera de la agenda.

Finalmente, este proyecto ha dejado claro otras dos recomendaciones importantes: hace falta más investigación para explorar las posibilidades que ofrecen las fundaciones grandes que se ubican fuera de los EEUU, especialmente en Europa y Asia. Y es de fundamental importancia que las feministas se postulen cuando hay un puesto vacante en las fundaciones, con la esperanza de poder cambiar los debates y prioridades internas en pro de los derechos de las mujeres.

62 Ostrower, Francie, Attitudes and Practices Concerning Effective Philanthropy; The Urban Institute, 2004.

Capítulo 5

Tendencias en fundaciones de carácter público/ONG internacionales (ONGI)

Características y dinámicas

Las fundaciones públicas son organizaciones sin fines de lucro que cuentan con apoyo del sector público. Obtienen sus fondos a partir de una combinación de aportes provenientes de donantes individuales, gubernamentales, fundaciones privadas u otras fundaciones de carácter público. A diferencia de las grandes fundaciones independientes y de las familiares, no crecen a partir de un fondo patrimonial, aunque pueden ir construyéndose uno. En esta categoría se encuentran organizaciones como Oxfam, Hivos o Lutheran World Relief.

Muchas fundaciones de carácter público nacieron como organizaciones de beneficencia, de patrocinio infantil o de prestación directa de servicios. Ellas recurren al financiamiento disponible en países del Norte, ya sea de individuos o de gobiernos, para brindar servicios y desarrollar programas –especialmente de asistencia humanitaria en situaciones de emergencia– en países del Sur. Muchas fundaciones de carácter público tienen múltiples oficinas nacionales en Europa y en EEUU desde las que gestionan fondos, y oficinas en países del Sur, en las que trabajan (aunque algunas de ellas también gestionan fondos en el Sur, a nivel local, compitiendo en algunos casos con los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres por el financiamiento ‘local’). Muchas se crearon en los 70 y los 80, con dos enfoques muy diferentes que subyacen a estas diversas organizaciones. Por un lado, algunas fundaciones de carácter público u organizaciones internacionales no gubernamentales (ONGI) se crearon con una perspectiva de beneficencia, para responder a lo que veían como las enormes necesidades de las personas pobres producto de los conflictos armados y los desastres naturales. Por otro lado, algunas tienen su fundamento en la solidaridad, en el compromiso de trabajar con personas de otros países ya sean porque sentían la responsabilidad de influir sobre sus propios gobiernos para cambiar la situación o para apoyar las luchas que se estaban dando a nivel local. Si bien estas diferencias se están borrando con el tiempo, reflejan distinciones conceptuales importantes que tienen eco en la naturaleza de sus programas y, en particular, en cómo entienden (o ignoran) los derechos de las mujeres.

Con el tiempo, y especialmente en los últimos 5-10 años, muchas han adoptado una perspectiva basada en derechos mientras otras todavía están luchando por abrazar la idea de ‘derechos.’ En algunos casos es porque fueron fundadas como grupos tradicionales de prestación de servicios o de beneficencia, y el moverse hacia una perspectiva de dere-

chos genera tensiones en el personal y potencialmente también en sus donantes individuales. Pero, en su mayor parte, estos grupos han expandido sus esfuerzos de interlocución con los gobiernos y las instituciones multilaterales, están fortaleciendo su trabajo político y de campaña, y están adoptando y utilizando el sistema de derechos humanos para darle legitimidad a sus reivindicaciones.

Apoyo de las fundaciones de carácter público/ONGI a la igualdad de género

El sondeo realizado vía internet muestra que las fundaciones de carácter público son una fuente importante de apoyo para las organizaciones de mujeres en todo el mundo. En el período 1995-2004, estuvieron entre las tres fuentes de apoyo más mencionadas, y en el 2000 fueron la fuente número uno.

La Conferencia de Beijing y sus repercusiones generaron considerable interés y entusiasmo en torno a la igualdad de género y el trabajo con mujeres. Las fundaciones de carácter público y las ONGI hace mucho que ven a las mujeres como parte fundamental de su trabajo para la reducción de la pobreza. En los años noventa se trabajó mucho en el desarrollo de políticas, indicadores, reuniones y vinculación entre consejeras/os-expertas/os en políticas de género, comparando y documentando el desempeño.⁶³ En ese momento, la mayoría tenía algo de dinero reservado específicamente para las organizaciones de mujeres y todas estaban enfrentando el reto que representaba la transversalización.

Para algunas, la igualdad de género siempre ha estado en la agenda, gracias a su liderazgo. Por ejemplo Hivos, contraparte confiable de las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres desde hace tiempo, desembolsó más de USD 10 millones para organizaciones de mujeres en el 2004.⁶⁴ Otras, han comenzado a abrazar esta causa sólo recientemente, como resultado de un largo proceso de gestiones estratégicas por parte de feministas que, con el tiempo, se han ido sumando al personal de esas fundaciones. Muchas de las fundaciones de carácter público han adoptado la igualdad de género como un tema transversal. Pero esto ha probado ser complicado, tanto conceptual como funcionalmente y parece haber hecho que muchas de estas financiadoras se alejen del financiamiento específico para las organizaciones de mujeres.

Algunas establecen 'metas de género' específicas. De nuestras entrevistas, dos tenían como mandato que el 15% del financiamiento debía

El desafío sigue siendo mantener el género y específicamente los derechos de las mujeres, visible y establecer mecanismos de rendición de cuentas y monitoreo

63 Ver por ejemplo: Gender Planning in Development Agencies: Meeting the Challenge, by Mandy Macdonald (ed), una publicación de Eurostep y Oxfam, 1994; Gender and Diversity in Oxfam International. Por Diane Gregorio y Ellen Sprenger, in: Gender Works: Oxfam Experience in Policy and Practice, An Oxfam Publication, 1999)

64 Informe anual Hivos 2004, www.hivos.nl

ser para organizaciones de mujeres, y otra que el 70% de las beneficiarias debían ser mujeres. A otras se las presiona muchísimo para que especifiquen lo que destinan a las mujeres o a los derechos de las mujeres porque “todas esas cosas se transversalizan.” El desafío sigue siendo mantener el género y específicamente los derechos de las mujeres, visible y establecer mecanismos de rendición de cuentas y monitoreo.

Retos asociados a las ONGI en cuanto al financiamiento por los derechos de las mujeres

Cómo evitar reincidir en la transversalización

Se han obtenido logros importantes en el área de reclutamiento y en campañas globales, por ejemplo sobre la educación de las niñas.

La mayoría de las fundaciones de carácter público/ONGI han dado un giro hacia una **perspectiva de transversalización**. Las/os expertas/os en género dentro de esas organizaciones financiadoras sienten que gastan muchísimo tiempo en desarrollar sistemas e indicadores internos en un intento por ejercer influencia positiva en el proceso. Pero ninguna/o afirmó estar teniendo éxito en lograr colocar el tema en primer plano. Un ejemplo que nos proporcionó una representante de una fundación pública:

“Nuestro modelo de funcionamiento ha cambiado de forma dramática en los últimos años y eso ha hecho que la transversalización del género se vuelva más complicada. Tendemos a centrarnos en las mujeres como beneficiarias, garantizando que respondamos a sus necesidades. De todas formas, los temas de género son menos visibles en los procesos de transversalización... ¿Cómo introducir de nuevo la perspectiva de género en la transversalización? Estamos iniciando una revisión consultiva estratégica como parte del desarrollo de nuestro próximo plan a cinco años, y las consultas con organizaciones de mujeres son una parte importante de este proceso. Creo que es buen lugar por donde empezar.”

Se han obtenido logros importantes en el área de reclutamiento y en campañas globales, por ejemplo sobre la educación de las niñas.

Otro ejemplo es una ONGI que durante años mantuvo un enfoque de dos vías con respecto a su financiamiento, con metas para apoyar a organizaciones de mujeres (10%) y criterios de desempeño (duros) para las llamadas organizaciones mixtas. En los últimos años ampliaron su política de igualdad de género a todos los departamentos de la organización e integraron este compromiso plenamente en sus políticas y sistemas. Desde entonces, han obtenido logros importantes en el área de reclutamiento y en campañas globales, por ejemplo sobre la educación de las niñas. En los 90s a esta ONGI se la consideraba líder pero hoy en día el liderazgo de esta organización no considera serlo ya más.

Internamente, los temas de igualdad de género no ocupan un lugar muy destacado en la agenda y externamente su compromiso se ha vuelto menos visible. La ONGI considera que su trabajo de transversalización se ha visto dificultado por la considerable rotación de personal y la falta de formación sobre análisis de género, combinado con sistemas de rendición de cuentas débiles.

“La transversalización es mucho más difícil que el apoyo a las organizaciones y movimientos de mujeres. Es inherente a la transversalización el hecho de entrar en un territorio que muestra la fuerza del orden natural. Para triunfar, hace falta más rigor. Me parece que es tiempo de renovar nuestro compromiso y liderazgo, comenzando con un mapeo del área, por ejemplo quién está haciendo qué y dónde deberíamos estar presentes; así como la definición de metas concretas, tanto en cuanto al apoyo a organizaciones de mujeres como al porcentaje de mujeres beneficiarias.”

Diálogo limitado

Las organizaciones de mujeres han visto una disminución en las oportunidades para que las contrapartes consulten con las ONGI acerca de políticas y estrategias. En su opinión, esta se puede atribuir al hecho de que las fundaciones públicas se guían cada vez más por sus preocupaciones financieras y por las agendas de sus propios donantes. Lo mismo confirma una evaluación⁶⁵ realizada por fundaciones públicas holandesas. La tradición de consultas y diálogos críticos sobre las estrategias, el trabajo de cada quién y las ambiciones compartidas parece haber sido reemplazada por interacciones que se concentran en lineamientos y directivas financieras y administrativas.

Limitaciones del financiamiento proveniente de fuentes religiosas (y financiamiento individual)

Muchas fundaciones de carácter público/ONGI se originan a partir de fuentes de financiamiento religiosas como Cordaid (católica) y Lutheran World Relief y siguen estando vinculadas a su misión religiosa, en mayor o menor grado. A escala mundial, la mayor parte de las donaciones individuales se canaliza a través de instituciones religiosas (colectas en iglesias, mezquitas, templos, etc.) y la filantropía internacional de fuentes religiosas está en ascenso. Es dudoso, o en el mejor de los casos poco claro, en qué medida esta filantropía religiosa se puede canalizar en beneficio de los derechos de las mujeres, especialmente dado el poder creciente de las fuerzas religiosas conservadoras de todos los credos (ver referencia en la siguiente página). Muchas fundaciones de carácter pú-

65 “The role of Women’s Organizations in Civil Society Building (2003-2006), A joint evaluation of the programmes of Cordaid, Hivos and Icco in Kenya, South Africa and Zimbabwe, in the period 1998 – 2003’. Por Lida Zuidberg en colaboración con Patricia McFadden y Marianne Nugteren (November 2004)

blico que tienen interés en incluir algunos elementos de la agenda por los derechos de las mujeres, se enfrentan a menudo con batallas internas difíciles con los departamentos de gestión de recursos y de mercadeo a quienes les preocupa si el trabajo es ‘demasiado político’ o toca temas muy delicados, como los derechos de las mujeres, muchas/os de sus donantes individuales les retirarán su apoyo.

Cambios en las tendencias políticas y de la opinión pública

Debido a su dependencia en recursos provenientes del público – ya sea a través del gobierno nacional o de donantes individuales- el clima político y el partido que está en el poder influyen muchísimo sobre las fundaciones públicas. Cambios importantes, como la llegada al poder de la administración Bush, o los gobiernos cada vez más conservadores de algunos países europeos, han implicado disminuciones drásticas en los fondos asignados al trabajo de estas organizaciones. Asimismo, debido a su dependencia en donantes individuales, que para algunas fundaciones públicas/ONGI representa hasta el 80% de su presupuesto total, hace que deban enmarcar sus mensajes y su trabajo de una manera atractiva para las/os donantes individuales.

Trabajar a través de ONG ‘locales’ (del Norte)

Los estatutos de algunas fundaciones de carácter público sólo les permiten dar financiamientos a través de organizaciones sin fines de lucro o de beneficencia de su país, que tienen trabajo con organizaciones ubicadas en países del Sur. Esas dinámicas generan gran frustración en algunos de los grupos de mujeres entrevistados, que dijeron que ven cómo la organización contraparte del Norte se queda con la mayor parte de los recursos para cubrir ‘costos administrativos’, lo que hace que queden fondos muy limitados para hacer el trabajo. Una representante de una fundación de carácter público dijo que su organización es consciente de estos problemas y que están en proceso de cambiar sus políticas, de manera que puedan apoyar directamente a sus contrapartes en países del Sur. Pero una representante de una organización que trabaja en derechos de las mujeres mencionó uno de los desafíos a superar:

“Deberíamos prestar atención a las diferencias de financiamiento entre el Norte y el Sur. Las financiadoras les dan pequeñas sumas de dinero a las organizaciones de mujeres del Sur, a la vez que les dan sumas enormes a grupos... cuyas sedes centrales están en el Norte. Esto crea una clase de paternalismo entre las ONG. ¿Por qué las organizaciones del Norte están recibiendo fondos para hacer desarrollo de capacidades en el Sur?”

El poder de la filantropía

Una organización de mujeres recibió financiamiento de apoyo general (más de USD 200.000 en total) de un fondo católico que recaudó la mayor parte de sus ingresos a partir de una colecta anual realizada en iglesias de distintas partes del país. A fines del 2000, este fondo fue amenazado por las personas conservadoras de la iglesia que descubrieron que la organización que había recibido esa donación apoyaba el trabajo en pro del derecho a decidir. El obispo fue notificado y la iglesia amenazó con suspender su colecta anual si el fondo no anunciaba inmediatamente su intención de dejar de apoyar a la organización en cuestión. Una ciudad decidió no hacer la colecta anual para todo su trabajo de ayuda debido a esta controversia y como resultado de todo esto, el fondo perdió USD 1 millón.

Basado en una anécdota que la representante de una organización que trabaja a favor de los derechos de las mujeres en Norteamérica, nos contó durante una entrevista.

Crisis de identidad

Los roles de las fundaciones de carácter público están cambiando y se van volviendo cada vez más complejos. Una tensión central que muchas representantes de fundaciones de carácter público mencionaron en las entrevistas tiene que ver con el equilibrio entre su identidad dual como donantes y actores de la sociedad civil con sus propias agendas. Por un lado, ellas dan financiamiento a organizaciones locales que hacen trabajo de desarrollo comunitario o gestoría y defensa (advocacy); y al mismo tiempo quieren que se les trate como pares, que hacen su propio trabajo de gestoría y defensa y sus campañas.

También hay una tensión en torno al nivel de influencia en la definición de agendas y determinación del rumbo que deben seguir sus 'contrapartes', especialmente ahora que muchas buscan muy proactivamente formar diferentes tipos de trabajo conjunto, en lugar de quedarse esperando las solicitudes de fondos. Según una activista de derechos humanos de Sri Lanka que ha visto cómo una fundación de carácter público se posicionó como actora en el espacio de los derechos humanos, trasladando sus oficinas al Sur y convirtiéndose en implementadora de programas a nivel nacional:

“...utilizando a los grupos locales de mujeres como sus canales de divulgación pero manteniendo el control del proceso de diseño e implementación de los programas, recurriendo con frecuencia a expertas/os externas/os en lugar de trabajar con las activistas del país o la región. En Sri Lanka [la organización] ha utilizado sistemáticamente expertas/os de la India, llegando al punto de contratar los servicios de una empresa de mercadeo para realizar el sondeo inicial.”⁶⁶

Algunas personas que trabajan en estas instituciones están desafiando a sus colegas para que reflexionen sobre cómo el lenguaje de trabajo como 'contrapartes' enmascara las dinámicas de poder reales que están presentes en la relación de financiamiento. ¿Quién controla la agenda? La cita siguiente es de una representante de una ONGI:

“La colaboración debe basarse en el encuentro entre las dos agendas. Mi análisis sería que las circunstancias nos obligan [a las donantes y a quienes reciben los fondos] a relacionarnos de manera diferente. A las ONG ubicadas en países del Norte cada vez les cuesta más gestionar recursos. Nuestra respuesta a eso es diversificar todavía más los programas para incluir también la gestoría y defensa y la búsqueda de recursos en diferentes partes del mundo. A medida que nos vamos apartando de (sólo) la donación de fondos vertical, nos vamos acercando más a nuestro rol y a nuestra misión. Como

66 Abeysekera, 2005.

resultado de esto, cambian nuestras relaciones. Tenemos que trabajar más de manera conjunta y encontrar alternativas a la donación de fondos vertical. Necesitamos buscar nuevas formas, enfoques y maneras de trabajar juntas.”

Recursos y capacidad de absorción local

Algunas de las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres a las que entrevistamos nos dijeron que las ONGI a veces son percibidas como una amenaza porque desplazan a las ONG locales al ‘robarles’ su personal mejor calificado (ofreciéndoles salarios mucho más altos de los que las organizaciones locales pueden pagar), y compitiendo por los financiamientos a nivel nacional. Debido a que las ONGI tienen una infraestructura internacional bien desarrollada, a su facilidad para hablar el lenguaje de las financiadoras y contar con acceso a ellas, algunas organizaciones de mujeres sienten que simplemente no pueden competir.

Oportunidades potenciales para el trabajo por los derechos de las mujeres en relación a las fundaciones de carácter público/ONGI

Diez años después de Beijing, un número cada vez mayor de fundaciones de carácter público se está dando cuenta que no han alcanzado el progreso (ni promovido los cambios) que esperaban y están buscando renovar su compromiso con la igualdad de género. Hay un ‘nuevo’ impulso por parte de algunas de estas organizaciones, mientras que muchas de las que ya dan apoyo a los derechos de las mujeres y la igualdad de género están dispuestas a colocarlas en un lugar más destacado en sus agendas. Las fundaciones de carácter público son casi siempre parte de alianzas, como por ejemplo Interaction, Oxfam International, Eurostep o Alliance 2015. Esas alianzas tienden a tener comunidades de aprendizaje muy dedicadas a promover la igualdad de género. En las diferentes alianzas hay algunas integrantes que verifican y auto-certifican, de manera más o menos rigurosa, que se cumpla el compromiso con la igualdad de género. Por ejemplo: las integrantes de Interaction vinculan dicha verificación con un proceso de auditoría social externa, mientras que las integrantes de Oxfam International a mediados y a finales de los noventa, realizaron un informe sobre el desempeño de cada una de sus afiliadas en cuanto a la igualdad de género a niveles ejecutivos y los compararon entre sí, pero ahora ya no lo hacen.⁶⁷

Diez años después de Beijing, un número cada vez mayor de fundaciones de carácter público se está dando cuenta que no han alcanzado el progreso (ni promovido los cambios) que esperaban.

Aunque ya hemos mencionado los desafíos que representa para ellas su base de apoyo formada por donantes individuales, las fundaciones de carácter público que dependen mayormente de donativos individuales

⁶⁷ Oxfam International se encuentra actualmente en proceso de evaluar sus políticas y prácticas en relación a los derechos de las mujeres y la igualdad de género.

también disfrutan de una enorme flexibilidad y poder potencial. Como contraparte estratégica para el cabildeo en el país donde se ubican sus oficinas centrales (Reino Unido, Países Bajos, EEUU, etc.), las fundaciones públicas tienen la capacidad de movilizar a su base de donantes en torno a demandas específicas de gestoría y defensa.

Ideas de estrategias para generar más recursos de las fundaciones de carácter público/ONGI

Algunas de las grandes fundaciones de carácter público y ONGI son actores cada vez más importantes en el campo del desarrollo y están recibiendo una cantidad enorme de recursos a través de los mecanismos de financiamiento bilateral y multilateral, y de individuos. Muchas de ellas están avanzando en cuanto en la definición de programas de género, aliándose o no con organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres. Por esta razón, hay una necesidad urgente de hacer que estas organizaciones rindan cuentas sobre su compromiso con la igualdad de género. Al mismo tiempo, hay quizás una mayor oportunidad para involucrarlas en un diálogo sobre derechos de las mujeres, a la vez que se apoya a las feministas que han elegido trabajar desde adentro de estas instituciones.

Las metas sugeridas para este sector transitan por dos vías:

– Con las que afirman tener la igualdad de género como objetivo clave, alentarlas a establecer como meta que el 30% de su financiamiento sea destinado a organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.

– En el caso de las que se resisten a adoptar los derechos de las mujeres y la igualdad de género, centrarse en promover cambios en sus políticas y prácticas para facilitar una perspectiva más fuerte de derechos de las mujeres, por ejemplo, generando una mayor atención, apoyo y rendición de cuentas en torno a los derechos de las mujeres, poniendo énfasis en la importancia de las organizaciones de mujeres e implementando sistemas de incentivos para su personal.

Tal como sucede con los otros sectores de la filantropía, la estrategia propuesta exige centrarse primero en las aliadas o aliados que ya existen, en este caso organizaciones como Hivos, ActionAid y las Oxfams— alentarlas/os a donar más, en particular sus financiamientos multi-anales, retomando los derechos de las mujeres como parte explícita de su agenda para el fortalecimiento de la sociedad civil. Estas aliadas podrían luego jugar un rol decisivo en influir sobre otras organizaciones de este sector.

El hecho de que muchas fundaciones de carácter público se encuentren atrapadas entre sus identidades duales como financiadoras y promotoras de campañas, puede abrir una oportunidad para el diálogo con ellas y para plantearles preocupaciones sobre su apoyo financiero al trabajo por los derechos de las mujeres. Algo que hay que tener en cuenta es que estas relaciones requieren de una inversión de tiempo significativa. Exigen un enfoque proactivo, de llegar a las personas que están dentro de estas organizaciones, vincularse con ellas, colaborar y educarlas. Es fácil dejarse absorber por su agenda, en particular por su agenda de capacitación de personal y sus otras contrapartes. Esta puede ser una opción estratégica que tiene sentido, pero es importante tener conciencia de que puede ser un trabajo excesivamente absorbente.

Para contribuir a clarificar la naturaleza y el alcance de esta relación, resulta fundamental desarrollar términos de referencia muy claros cuando se trabaja con estas instituciones. Estos términos de referencia podrían responder a algunas de las siguientes preguntas: ¿Cómo se distribuye el poder para la toma de decisiones? ¿Cómo se van a negociar las diferencias políticas? ¿Quién tiene la decisión final sobre el diseño y las opciones programáticas? ¿A quién le pertenecen los materiales que se producen? ¿Cuáles son los canales a través de los cuales se presenta una queja si surge un problema en la relación?

Capítulo 6

Tendencias en la filantropía individual y las fundaciones familiares (filantropía privada)

Características y dinámicas

Las personas pueden decidir dar donaciones a una o varias causas: a eso se le llama filantropía individual. Asimismo, un número creciente de personas ricas o adineradas están decidiendo crear sus propias fundaciones familiares, a partir de un fondo patrimonial de beneficencia. Estas fundaciones por lo general las dirige una persona o una familia, acompañada de una pequeña junta directiva. Ejemplos de esta clase de fundaciones son Shaler Adams de EEUU y el Sigrid Rausing Trust del Reino Unido.

Los EEUU tienen la historia más fuerte de filantropía, mucho más fuerte que la de los países de Europa Occidental o Canadá, donde históricamente los gobiernos han asumido una mayor responsabilidad social (las ciudadanas y ciudadanos tienen la sensación de que “para algo pagamos impuestos”), tanto hacia el interior de sus países como en relación con los países del Sur (cooperación para el desarrollo). Sin embargo, esto está cambiando y las personas en Europa Occidental y Canadá están respondiendo cada vez más a las solicitudes de donaciones, aunque todavía lo hacen a niveles que son menores que los de EEUU.

Los desastres y tragedias naturales han estimulado la filantropía. El tsunami de diciembre del 2004 movilizó donaciones de personas que se estima superaron los mil millones de dólares en filantropía privada proveniente de distintas partes del mundo.⁶⁸ Los terremotos en Japón (1995) y México (1985) también estimularon la filantropía en esos países. Las crisis generadas por distintos huracanes en el sur de EEUU es otro ejemplo. En algunos casos, estas respuestas ante una emergencia se convierten en filantropía de largo plazo.

Los desastres y tragedias naturales han estimulado la filantropía

También en las economías emergentes se están viendo niveles crecientes de filantropía. Algunos ejemplos de esto son México, Brasil, India, Ucrania y Rusia. Las clases adineradas de esos países se sienten cada vez más motivadas a dar, ya sea por buena voluntad, por interés en aprovechar un contexto fiscal favorable o como respuesta a las organizaciones que, a través de la promoción y el mercadeo de su trabajo, buscan activamente sus donativos. El crecimiento de la filantropía depende en gran medida de la existencia de un ambiente legal y regulatorio favorable, y de la existencia de una conciencia pública extendida, que amplíe

68 Estos datos se basan en una recopilación de las estadísticas de donaciones por país, disponible en Internet en http://www.nationmaster.com/graph-T/dis_tsu_int_aid_pac

de manera significativa la proporción de personas activas en la filantropía. Una vez que se establece una cultura favorable, el paso siguiente es atraer donantes y cultivar la relación con ellas/os, y también expandir el número, alcance y volumen de las donaciones.

Las expertas que trabajan en este campo, señalan algunos cambios importantes en el panorama de la filantropía privada. Uno es la transferencia intergeneracional de riqueza en EEUU, que se estima será entre USD 300 trillones y USD 600 trillones para las próximas décadas, el 15% de la cual irá a la "beneficencia."⁶⁹ Las/os nuevas/os donantes adineradas/os en EEUU se caracterizan por su interés en 'cuestiones básicas', su impaciencia por ver resultados y presentan una tendencia a cambiar de temática o de organizaciones si no ven que se han producido cambios en algunos cuantos años. Otra tendencia es el incremento en la filantropía internacional, que las expertas que trabajan en este campo atribuyen en parte al cambio generacional en cuanto a la riqueza, dado que la gente más joven tiene más experiencia de trabajar y viajar a otros países y, por lo tanto, tienen más interés en otorgar financiamiento internacional. Este interés creciente por los temas internacionales es posible que esté relacionado también con el 11 de septiembre y las guerras en Afganistán e Irak. Pero aun así, la disponibilidad de recursos para programas y organizaciones de mujeres (y niñas) parece seguir bastante limitada.⁷⁰

Signos de crecimiento en las fundaciones familiares en EEUU		
	1999	2003
No. de fundaciones	20,498	30,517
Total de donaciones	\$8,966,588	\$11,920,290
Total de bienes	\$177,769,855	\$195,091,150

Fuente: Key Facts on Family Foundations, The Foundation Center, Enero del 2005.

Las/os asesoras/es filantrópicas se han convertido en jugadores clave en la filantropía privada. Pueden trabajar desde los bancos o en forma independiente. Tienen cada vez mayor influencia, no sólo en términos de gestión financiera sino también porque actúan como intermediarias/os para presentar a las/os nuevas/os filántropas/os en el mundo de la filantropía. Por lo tanto, es importante educar a estas asesoras/es y llevarles a la comunidad más amplia de financiadoras y gestoras/es de recursos para los derechos de las mujeres y la igualdad de género.

69 Boston College, Social Welfare Research Institute. Why the \$41 trillion wealth transfer estimate is still valid: A review of challenges and questions. Por John J. Havens y Paul G. Schervish, enero 06, 2003.

70 El 7,3% de las donaciones hechas por fundaciones a "mujeres y niñas" mencionado en el capítulo 3 incluye tanto GFIs como fundaciones familiares.

Las donaciones por remesas (o donaciones de la diáspora) es un recurso filantrópico significativo en muchos países. Las comunidades de la diáspora en los países ricos hacen donaciones a sus países/comunidades de origen, con las que siguen manteniendo fuertes vínculos. Las estadísticas oficiales registraron USD 80 mil millones en remesas de migrantes a los países en vías de desarrollo durante el 2002. Teniendo en cuenta los circuitos informales y las transacciones no reportadas que no aparecen en las estadísticas oficiales, se puede estimar un valor muy superior, entre USD 100 y USD 200 mil millones. A este nivel, constituye el flujo de capital de países del Norte a los así llamados países en vías de desarrollo que más rápido crece y que más estable permanece.⁷¹ Para poner las cosas en perspectiva, la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) representa entre el 35% y el 75% del valor de las remesas. América Latina, Europa Central y Oriental y el Sur de Asia reciben la porción más grande de filantropía de la diáspora.

Otra dimensión importante de la filantropía de la diáspora es la diáspora interna, o las poblaciones que apoyan proyectos comunitarios en su nuevo país de adopción. Si bien las donaciones son en su mayoría para el consumo (alimentación y vestimenta), las financiadoras han comenzado a reconocer el rol que juegan las remesas y se han interesado en ver cómo facilitar un aumento del flujo y la utilización de las remesas en beneficio del desarrollo.

Desafíos que presenta la filantropía privada

Muchas organizaciones de mujeres piensan que “a menos que una pueda descubrir cómo conseguir financiamiento por parte de individuos, no se tendrá una vida muy larga.” Pero también reconocen la necesidad de tener en cuenta los considerables costos de inversión, que incluyen tiempo y recursos significativos para cultivar los vínculos y relaciones personales necesarias para acceder a estas/os donantes.

Hay distinciones importantes entre la filantropía que refleja la ‘beneficencia tradicional’ (por ejemplo, la ayuda a grupos que están en situación de desventaja social) y una perspectiva más de ‘justicia social’ (la transformación de la sociedad y por ende la promoción de la justicia y los derechos humanos). En la mayoría de los países donde existe una cultura filantrópica, esta se basa sobre todo en la caridad y se requiere una inversión considerable para crear, fortalecer o reformar la filantropía privada en general, y específicamente la filantropía con una perspectiva de justicia social. En algunos países la generación de filantropía para el cambio social no es todavía una alternativa realista. En otros, algunas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres están

América Latina, Europa Central y Oriental y el Sur de Asia reciben la porción más grande de filantropía de la diáspora.

71 Migrant Remittances to Developing Countries: a scoping study. Overview and Introduction to issues for pro-poor financial services, Fragmento – Resumen Ejecutivo, preparado para el Department of International Development (DFID), del Reino Unido por Cerstin Sander, Bannock Consulting, junio 2003.

intentando reformular la noción de filantropía y educar a las/os donantes para que tengan mayor conciencia de las causas subyacentes y estructurales que hacen que ciertos grupos de personas estén en desventaja. De alguna manera, este puede ser visto como un nuevo 'modelo de membresía', un modelo en el que las personas donan dinero y a cambio se educan, se conectan y movilizan y, en ese sentido, son parte de un movimiento.

Otro desafío es que la filantropía individual y familiar está motivada por los que pueden parecer intereses individuales muy excéntricos o rápidamente cambiantes. Algunas de nuestras entrevistadas de Europa Oriental dijeron que les sorprendía la rapidez con que sus donantes individuales les retiraban el apoyo cuando sus intereses iban en otro sentido.

Si las organizaciones de mujeres quieren que el porcentaje de fondos que reciben de individuos aumente, tienen que ponerse al día con el tema, y muy en serio. Cuando Amnistía Internacional y otras ONG grandes incorporan metas relacionadas con la igualdad de género en su trabajo, se encuentran en una situación de ventaja para la gestión de recursos dado que ya tienen un número considerable de donantes (la mayoría de las cuales son mujeres) y ya tienen instalados los sistemas (por ejemplo, el envío de correo directo) y los recursos para mantener y cultivar a donantes existentes así como a las/os nuevas/os. Como resultado de ello, compiten con las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres que quieren hacer crecer su porción de ingresos provenientes de afiliadas y donantes individuales.

A medida que las organizaciones se dirijan cada vez más a donantes individuales en busca de apoyo financiero, ya sea a través de 'regalos' o membresías, también debemos tener en cuenta la cuestión del privilegio. Varias organizaciones de mujeres con sede en países del Norte, y especialmente en los Estados Unidos, están teniendo éxito en la recaudación de dinero de donantes individuales, mientras que en otros países las oportunidades son mucho más limitadas. Semillas, en el Distrito Federal de México, y el Fondo de Mujeres Ucraniano en Kiev son dos ejemplos de iniciativas de las que han sido más exitosas hasta el momento.⁷² Sin embargo, hay algunas cuestiones éticas que habría que plantearse si los grupos de los países del Norte cuentan con un ambiente más favorable para acceder al financiamiento por parte de individuos.

Oportunidades

Algunas pequeñas fundaciones familiares también están adentrándose en las áreas que las fundaciones más grandes están abandonando, como por ejemplo los derechos sexuales y reproductivos.

⁷² Semillas, ver <http://www.semillas.com.mx/> y para el Fondo de Mujeres Ucranianas ver <http://www.uwf.kiev.ua/eng/index.htm>

“Las fundaciones privadas nuevas y emergentes están más dispuestas que la mayoría de las grandes fundaciones independientes a apoyar el trabajo sobre derechos de las mujeres, incluyendo los derechos reproductivos y los derechos sexuales. Son más progresistas. También sucede que las cantidades son impresionantes. Por ejemplo, en 2003 una fundación donó USD 100.000 y lo mismo hizo la señora Smith. El número de regalos anónimos también está creciendo” (Representante de un fondo de mujeres).

Influir en las donaciones de la diáspora para que se dirijan hacia los derechos de las mujeres y la justicia social puede resultar más fácil cuando las/os donantes son migrantes de segunda (e incluso de tercera) generación, y ya no tienen vínculos personales profundos con una comunidad específica. Varios fondos de mujeres se han contactado con las comunidades de la diáspora y están elaborando planes para esta área. Hasta ahora el Fondo de Mujeres Ucranianas ha sido el único fondo que ha logrado recaudar una cantidad sustancial (cerca de USD 90.000 en los Estados Unidos y Canadá), relacionando su trabajo con una campaña contra el cáncer de mama.

Otras están examinando el rol de las mujeres en la toma de decisiones en los donativos, especialmente dado que la investigación muestra que las mujeres tienen más tendencia a donar que los hombres. Sabemos que en las próximas dos décadas una gran cantidad de mujeres heredará una riqueza considerable, y que más mujeres que nunca estarán en posición de hacer donativos grandes. Esto presenta una oportunidad importante para las organizaciones de mujeres que buscan hacer crecer su base de donantes individuales. Según una representante de un fondo de mujeres, *“si las/os educamos, podemos crear un interés en las mujeres y en el empoderamiento de las mujeres. Es un trabajo arduo, pero es posible hacerlo.”*

Algunas fundaciones, sobre todo las grandes fundaciones independientes, están interesadas en apoyar el desarrollo de la filantropía. En tiempos recientes esto ha incluido el énfasis en la filantropía estratégica y la filantropía con perspectiva de justicia social. Las fundaciones que comprenden la importancia de la construcción de activos a largo plazo, también dan financiamientos para formar fondos patrimoniales. La generación de recursos a nivel local tiene como objetivo reducir la dependencia en los recursos externos limitados y también permitirles a las ONG desarrollar una base de apoyo para su trabajo y, de esa manera, expandir la legitimidad de la sociedad civil.

Las expertas que trabajan en este campo creen que puede ser el momento de cultivar a nuevas personas como donantes. Las jóvenes y las mujeres cuyos niveles de ingreso van de medianos a altos, se consi-

Contribuir a una agenda intrépida por los derechos de las mujeres se puede presentar como una opción atractiva.

deran donantes potenciales primordiales. Al mismo tiempo existe la sensación de que a la gente por lo general le interesa encontrar maneras de sentir que están haciendo un aporte positivo que haga la diferencia ante los fuertes movimientos conservadores y de derecha que están activos en varios países. Contribuir a una agenda intrépida por los derechos de las mujeres se puede presentar como una opción atractiva.

Ideas de estrategias para generar más recursos de donantes privados/fundaciones familiares

Aunque acercarse a este sector puede parecer un poco intimidante, quienes participaron de esta investigación enfatizaron que no se lo puede dejar siempre para el largo plazo. Hay una enorme cantidad de recursos disponibles que provienen de individuos y familias – si las organizaciones de mujeres no hacen un esfuerzo por utilizar esos fondos, lo van a hacer otras organizaciones. Al mismo tiempo, las/os donantes individuales también juegan un rol potencial como base de apoyo, expandiendo el número de personas que están dispuestas a hacer oír sus voces para el avance de la agenda por los derechos de las mujeres.

Con respecto a las personas muy ricas, muchas de ellas mantienen un perfil muy bajo, lo que hace que llegar a ser conocidas por ellas sea un gran reto para las organizaciones de mujeres, sobre todo las que están fuera de los países del Norte. Identificar a las fundaciones familiares pequeñas y poco conocidas también requiere de investigaciones muy detalladas para formular mejor las estrategias. Por lo tanto, la fase inicial consiste, en buena medida, en establecer los vínculos personales así como en tener visibilidad en los círculos filantrópicos. Aunque algunos/as están abiertos/as a apoyar agendas ‘radicales’, recuerden que estas relaciones exigen ir a buscar a las/os donantes ‘adonde ellas/os están’ en términos de su visión acerca de los derechos de las mujeres, y una disposición a seguir conversando con ellas/os para ayudarlas/os a ampliar esa visión. Un argumento atractivo para obtener apoyo también requiere de tener la capacidad de hablar sobre el impacto y la diferencia que el apoyo financiero implicará para las vidas de las personas. Para las organizaciones que quieran dar sus primeros pasos en este ámbito y comenzar a reunirse con donantes individuales y fundaciones familiares, un buen punto de partida puede ser pedirle a quienes están siendo financiadas por esas fundaciones que las presenten y preguntarles cómo proceder. Las/os consejeras/os filantrópicas/os son con frecuencia los siguientes actores/as críticos/as a quienes hay que contactar y sobre quienes hay que intentar influir.

Algunas/os donantes individuales que apoyan los derechos de las mujeres tienden a ser muy activas/os y a hacerse oír. Trabajar con estas personas para generar más apoyo de otras puede ser otra estrategia. Las personas que son capaces de hacer contribuciones significativas suelen ser personas influyentes en la sociedad, que pueden jugar un rol importante para cambios en la opinión pública o influir sobre otras personas ricas, en el contexto de los grupos de afinidad, conferencias u otras plataformas.

Como el poder aprovechar lo que este sector ofrece exige una inversión significativa de tiempo y de recursos, algunas de las entrevistadas propusieron una clase de 'división del trabajo' en la que los fondos de mujeres – especialmente los que están en países de ingresos medios y altos- tomen el liderazgo. El hecho de que la mayoría de los fondos de mujeres comprende cómo funcionan ambas partes en la relación financiadora/financiada parece ubicarlos en un buen lugar para vincularse con donantes individuales y aprovechar sus recursos para distribuirlos a las organizaciones de mujeres a escala mundial. En regiones donde hay una cultura de filantropía emergente, podría ser estratégico que los fondos de mujeres y las grandes organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres se unieran en una campaña de búsqueda de recursos conjunta, para generar visibilidad y movilizar más recursos individuales para los derechos de las mujeres.

Capítulo 7

Tendencias en los fondos de mujeres⁷³

Características y dinámicas

Un suceso relativamente nuevo en los movimientos de mujeres a escala mundial es el número creciente de fondos de mujeres y su capacidad para buscar y multiplicar los recursos. Los fondos de mujeres son instituciones que cuentan con apoyo del público, que se sustentan en donaciones provenientes de agencias donantes, corporaciones y el público en general. Los fondos de mujeres están comprometidos con la movilización de recursos financieros, humanos y técnicos para apoyar los derechos de las mujeres y niñas en comunidades marginadas. También están comprometidos con la generación de activos a largo plazo como por ejemplo las inversiones en fondos, los bienes inmuebles y otros activos cuyo valor crece con los años. Su meta general es construir una base de recursos sustantiva que garantice la sostenibilidad de las iniciativas y soluciones de las mujeres en muchas partes del mundo.

El primer fondo de mujeres para brindar apoyo a organizaciones que trabajan fuera de los países del Norte se creó en los Países Bajos en 1983, y pronto lo siguieron otros en EEUU, México, Brasil, Nicaragua, Chile, Nepal, India, Mongolia, Hong Kong, Ghana, Sudáfrica, Ucrania, la República Eslovaca, la República Checa, Serbia, Bulgaria y Australia. En el 2004, los fondos de mujeres concentraron cerca de USD 24 millones en activos netos⁷⁴, obtuvieron USD 28 millones en ingresos y desembolsaron aproximadamente 15 millones en financiamientos.⁷⁵ Se estima que cerca del 25% de sus ingresos combinados anuales provienen de donantes individuales.⁷⁶ Los fondos de mujeres han creado sus propias comunidades de aprendizaje en las que intercambian experiencias, hablan sobre derechos de las mujeres y filantropía para el cambio social, brindan y reciben asistencia técnica.⁷⁷

73 Esta sección se basa en parte en un artículo que Bisi Adelye Fayemi y Ellen Sprenger escribieron para Alliance Magazine, Volume 9, number 3, September 2004.

74 Del total de activos netos (24 millones) la GFW es dueña del 86% (20.7 millones). También la GFW representa la mitad del total del presupuesto para donaciones (7.4 millones) y un poco más del 60% del de ingresos (17.4 millones).

75 Estos datos se apoyan en la base de datos de la Women's Funding Network, comunicaciones con personal del Fondo Global para Mujeres e informes anuales. De este monto, unos USD 7.5 millones los desembolsa el Fondo Global para Mujeres, USD 3 millones los desembolsa Mama Cash y los restantes USD 4.5 millones, los fondos de mujeres ubicados en países del Sur y en la región de Europa Central y Oriental (según datos de 2004).

76 Para la GFW este porcentaje es de 35%, para Mama Cash de casi 30% y para Semillas cerca del 25%.

Los fondos de mujeres fueron la fuente de financiamiento más frecuentemente mencionada en 2004 por quienes respondieron al sondeo que AWID llevó a cabo a través de la Internet. Si bien esto es en parte el resultado de la disminución de otras fuentes de financiamiento (por ejemplo en Europa Oriental a medida que el Open Society Institute lentamente se va retirando), también demuestra que a pesar de que el total de los fondos que otorgan es pequeño, los fondos de mujeres están llegando a un gran número de organizaciones de mujeres a escala mundial. Los propios fondos de mujeres señalaron que el número de solicitudes de financiamiento que reciben está creciendo y que cada vez más sienten la presión de recaudar mayores cantidades de dinero.

Los fondos de mujeres por lo general donan pequeñas cantidades y en la mayoría de los casos a grupos cuyos presupuestos son menores a USD 100.000. El tamaño de los financiamientos varía desde unos USD 15.000 en promedio (en el caso del Fondo Global para las Mujeres) hasta USD 1.000-8.000 para la mayoría de los otros fondos de mujeres. Algunos otorgan financiamientos mayores en algunas ocasiones, y a algunas organizaciones. Los fondos de mujeres generalmente rechazan el enfoque de ciclo de proyectos y les interesa especialmente el apoyo institucional general. Hay algunos que cada vez más están brindando apoyo pluri-anual.

Las coordinadoras de programas en la mayoría de los fondos de mujeres trabajan con consejeras, en la toma de decisiones en cuanto a las áreas en las que se centrarán en las diferentes regiones en las que los fondos trabajan. Mediante sus redes de consejeras voluntarias, los fondos toman sus decisiones sobre los financiamientos, manteniendo los costos lo más bajos posible. Estas consejeras expertas que están en el terreno, identifican beneficiarias y funcionan también como mentoras y monitonas. Además, aportan ideas sobre los acontecimientos y prioridades en las diferentes regiones y países, y participan activamente del desarrollo de estrategias para los fondos de mujeres.⁷⁸ Si bien los fondos de mujeres, como cualquier otra financiadora, insisten en la presentación de solicitudes de financiamiento, la verificación y comprobación, contratos e informes de monitoreo, muchas entrevistadas confirmaron que el hecho de que la relación donante-beneficiaria está basada en una pasión compartida por los derechos de las mujeres hace que la misma

77 Por ejemplo, la Red Internacional de Fondos de Mujeres, una red de fondos de mujeres que operan en regiones y países fuera del Norte (ver <http://www.inwf.org/>) y la Women's Funding Network (www.wfnet.org), una organización de membresía que se especializa en el desarrollo de herramientas y la asistencia técnica para la gestión de recursos, la medición del impacto social y el desarrollo organizacional.

78 Por ejemplo, en abril del 2005 la GFW organizó una reunión con integrantes de su consejo consultor para América Latina y el Caribe. Las consejeras aportaron sus visiones, perspectivas contextuales y consejos estratégicos acerca de las temáticas y grupos a los que la GFW apoya. Las recomendaciones producto de esa reunión jugaron un rol fundamental en el desarrollo de un plan estratégico de la GFW para la región, que fue discutido y ratificado por la Junta de Directoras de la GFW.

La exitosa historia del Fondo Global para Mujeres (GFW) y la búsqueda de recursos

Al término de su último año fiscal (2004-2005) los activos netos de el Fondo sumaban USD 20,7 millones – lo que implica un incremento del 37% con respecto al año anterior. Sus gastos reales fueron de USD 11,8 millones (un incremento del 29%), de los cuales USD 7,5 fueron destinados a financiamientos. Lo importante es que de este total de USD 17,4 millones en ingresos del año, un 35% o 6 millones, los proporcionaron donantes individuales. En un período de 18 meses, el Fondo pudo duplicar su base de donantes individuales de 8.000 a 15.000. Le atribuyen este éxito a una combinación de factores entre los que se encuentran su inversión en mercadeo y su habilidad en relaciones públicas externas. La ironía es que en EEUU las guerras contra Afganistán e Irak también han creado una nueva conciencia y valoración de las vidas de las mujeres 'en el extranjero' y los desafíos a que se enfrentan. Y, por último, el éxito también se debe a las líderes del Fondo Global para las Mujeres, que tuvieron la visión y fueron capaces de hacer las inversiones necesarias. En este momento el Fondo está experimentando con la gestión de recursos a través de Internet mediante el uso de un software autoprogramable, entre pares, que les permitirá crecer todavía más.

(Basada en entrevistas con personal de la GFW)

La relación donante-beneficiaria está basada sobre una pasión compartida por los derechos de las mujeres.

sea diferente. Los fondos de mujeres buscan hacer de la gestión de recursos una experiencia menos burocrática de lo que es con la mayoría de las otras financiadoras.

Algunos fondos de mujeres han sido fundamentales para aportar recursos a organizaciones de sectores altamente marginados dentro de los movimientos de mujeres, con acceso limitado a los financiamientos, como las lesbianas, mujeres rurales, campesinas e indígenas, y jóvenes. En algunos casos, los recursos provenientes de los fondos de mujeres son los únicos disponibles para apoyar a estos grupos.

Desafíos potenciales asociados con los fondos de mujeres

Si bien el crecimiento sostenido de los fondos de mujeres, tanto en número como en cantidad de dinero recaudado, es un logro importante, no es en absoluto suficiente para llenar el hueco en el financiamiento que las organizaciones de mujeres están experimentando en el mundo entero. Aunque podría afirmarse que esa no fue nunca su intención, el hecho de que los fondos de mujeres sean la fuente de financiamiento más mencionada para 2004 en la encuesta de AWID plantea esta cuestión.

Así como todas las otras organizaciones que buscan financiamiento, los fondos de mujeres luchan con el hecho de que sus propias/os donantes tienden a preferir el financiamiento restringido y a proyectos, en lugar del apoyo general. También hay una gran preocupación en torno a la disminución de fondos provenientes de fundaciones e instituciones donantes en general. Al mismo tiempo, nuestra investigación reveló algunas preocupaciones acerca de la competencia. Los fondos de mujeres y las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres con frecuencia presentan sus solicitudes al mismo y limitado grupo de donantes. Si bien los fondos de mujeres han desarrollado la gestión de recursos como un área de habilidad y su principal competencia, otras organizaciones de mujeres no tienen a su disposición los mismos niveles de recursos. Algunas entrevistadas afirmaron que no es útil pensar en términos de competencia dado que todas estamos trabajando por los mismos objetivos generales. Otras compartieron su frustración con los casos en que los fondos de mujeres reciben los financiamientos más grandes, a costa de las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, porque ellas subfinancian a grupos más pequeños, un hecho que las hace más atractivas para las/os donantes grandes.

Esto se conecta con el tema del tamaño de los financiamientos. El hecho de que la mayor parte del dinero de los fondos de mujeres se distribuye a través de financiamientos muy pequeños y en la mayoría de los casos a grupos con presupuestos pequeños, plantea una serie de preguntas estratégicas relacionadas con su capacidad para fortalecer los movi-

mientos feministas como un todo en el largo plazo. En otras palabras, algunas pueden cuestionar en qué medida es importante tener una estrategia de financiamiento que se basa en la idea de 'permitir que florezcan mil flores.' Una estrategia así parece disminuir el potencial para el trabajo más grande y a más largo plazo, que cuesta más de USD 10.000, el monto de un financiamiento típico.

Oportunidades

Los fondos de mujeres tienen cada vez más éxito ya que están atrayendo a una gran cantidad de personas, que se incorporan como afiliadas/os y donantes, y están construyendo activos a largo plazo⁷⁹ que a su debido tiempo les darán una considerable independencia. Estos fondos representan claramente una oportunidad decisiva para la mayor movilización de recursos para los derechos de las mujeres y es importante que pensemos en estrategias conjuntas sobre cómo esto se puede hacer mejor. La oportunidad más grande es así la de embarcarse en esta conversación y comenzar a explorar cómo los activos de los fondos de mujeres se pueden tornar inversiones vitales para construir movimientos internacionales feministas y por los derechos de las mujeres mucho más fuertes.

Ideas de estrategias para generar más recursos de los fondos de mujeres

Algunas dirían que este grupo es de facto el 'ala gestionaadora de recursos' de los movimientos por los derechos de las mujeres. En su mayoría son feministas a la vez que expertas en la gestión de recursos, repartidas por todo el mundo y defendiendo el trabajo por los derechos de las mujeres en el mundo de la filantropía y en el de la ayuda para el desarrollo. Pero se necesitan negociaciones más profundas con los fondos de mujeres en torno a cuestiones como el tamaño de los financiamientos y la concentración temática. La pregunta amplia que es necesario plantear tiene que ver con su visión general a largo plazo sobre los movimientos de mujeres en el mundo. En otras palabras, ¿cómo ven los fondos de mujeres su rol en este panorama cambiante de la filantropía? Y ¿cómo ven otros movimientos de mujeres el rol de los fondos de mujeres? Aclarar lo que se percibe como la inversión más estratégica para los USD 15 millones de que disponen es crítico (por ejemplo: una idea es aplicar una buena porción de ese dinero a una ambiciosa campaña mundial para la búsqueda de recursos).

79 Los activos a largo plazo incluyen un fondo patrimonial (ver definición en el Anexo1: Glosario), mecanismos financieros como por ejemplo una reserva de capital circulante o un fondo de agotamiento del capital, que permiten contar con fondos flexibles durante un largo tiempo, para casos en los que no hay mucho efectivo disponible y para operaciones centrales, así como para inversiones en bienes inmuebles o tierra.

El éxito sin precedentes de la campaña de búsqueda de recursos emprendida por el Fondo Global para Mujeres, hace inevitable la pregunta sobre qué podría generar este modelo, experiencia, tecnología, vínculos y estrategias de mercadeo si su cobertura se ampliara hasta, por ejemplo, todos los países del G8. Es importante determinar cómo los fondos de mujeres pueden desarrollar nuevos modelos y formas de trabajo que les permitan acelerar todavía más su crecimiento, centrándose en áreas en las que otras organizaciones de mujeres son comparativamente más débiles en su capacidad para gestionar fondos (por ejemplo, la filantropía individual).

Si bien la mayoría de los fondos de mujeres son frecuentemente reconocidos como los donantes 'más fáciles' o 'más solidarios' para con los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres, también ha habido desafíos en esta relación de financiamiento. Los fondos de mujeres no siempre son intrínsecamente mejores que otras financiadoras en sus prácticas para el otorgamiento de fondos y en sus vínculos con las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, y algunos de ellos no tienen un enfoque de derechos de las mujeres. Diálogos dinámicos con organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres serían útiles para retroalimentar a los fondos de mujeres, hacerles rendir cuentas con respecto al cumplimiento de sus misiones, y comprometerse a establecer una agenda compartida y a ampliar los temas relacionados con la construcción de movimientos.

¿Cómo ven los fondos de mujeres su rol en este panorama cambiante de la filantropía? Y ¿cómo ven otros movimientos de mujeres el rol de los fondos de mujeres?

Capítulo 8

Tendencias en las donaciones/filantropía empresarial⁸⁰

Características y dinámicas

La filantropía empresarial es el acto por el cual una corporación dona una parte de sus ganancias o recursos a otras organizaciones. Puede reflejar un compromiso con la responsabilidad social, que es la integración de valores sociales positivos al modelo empresarial como un todo. Al mismo tiempo, puede haber otros casos en los que la filantropía se utiliza para ganar una imagen pública favorable que compense las críticas que despiertan otras prácticas empresariales menos responsables.

En EEUU la filantropía empresarial comenzó durante la Revolución Industrial cuando un puñado de individuos adquirió una cantidad enorme de riqueza. Crearon fideicomisos de beneficencia con el objetivo de atender las necesidades de la población, especialmente en las comunidades que rodeaban sus fábricas. Muchas de las grandes fundaciones independientes que son tan famosas hoy en día, como Carnegie, Rockefeller, Kellogg, y Ford crecieron a partir de los fideicomisos establecidos por esta generación de filántropos corporativos a comienzos del siglo XX. En Europa, la filantropía empresarial se desarrolló mucho más tarde, sobre todo debido al apoyo gubernamental existente para los programas sociales. Y en Japón, la filantropía empresarial comenzó en los 60s y 70s, cuando las corporaciones japonesas fueron atacadas por los efectos negativos – como la contaminación ambiental y un incremento vertiginoso de los precios de la tierra- del rápido desarrollo económico que estaban impulsando. En Rusia, la filantropía empresarial se está desarrollando con rapidez, pero en su mayor parte está motivada por las expectativas del gobierno de que las corporaciones asuman la responsabilidad de los programas sociales de manera conjunta. En muchos otros países, también se han desarrollado agendas de filantropía empresarial o de responsabilidad social empresarial.

De hecho, actualmente los programas de donaciones empresariales se han institucionalizado y profesionalizado en la mayoría de las grandes empresas. Existen tres estrategias básicas para la filantropía empresarial, que se clasifican de la siguiente manera:

80 Basada en información tomada del Conference Board (una organización sin fines de lucro que promueve las donaciones empresariales y produce investigaciones sobre las tendencias de la filantropía empresarial <http://www.conference-board.org/>); Chronicle of Philanthropy (ver, entre otros: Big Business Doing More for Charity: Corporations plan increases after giving dropped in 2003, por Ian Wilhelm, 2003); Council of Foundations Corporate Affinity Group, Community to Encourage Corporate Philanthropy (CECP) y sus Corporate Giving Standards.

1. Beneficencia: promoción del bien público (alto interés social, bajo interés comercial)

2. Estratégica: Para apoyar el éxito a largo plazo de la empresa y promover el bien público (alto interés social y alto interés comercial).

3. Comercial: Para promover el producto/empresa (bajo interés social, alto interés comercial).

Los programas más grandes de donaciones empresariales están movidos por intereses estratégicos o comerciales. Sus motivaciones generalmente incluyen alguna combinación del deseo de conquistar una parte mayor del mercado, mejorar la imagen pública (especialmente en el caso de aquellas industrias que tienen problemas de imagen), alentar la motivación del personal y la competencia en el mercado laboral. Es común que las empresas donen de acuerdo a lo que han ganado el año anterior. Así, con una economía fuerte las empresas, sobre todo aquellas que tienen largas tradiciones en cuanto a donar sumas importantes, están incrementando sus donaciones de manera significativa. En general, los programas de filantropía empresarial están enfrentando un aumento proporcional en el número de solicitudes que reciben.

Mientras que la filantropía empresarial de los primeros años se centraba sobre todo en donaciones a comunidades (en lugares relacionados de manera directa con el funcionamiento de la empresa), con los años la marca y la imagen pública de las empresas se ha ido convirtiendo cada vez más en el punto focal. Habiendo aprendido por experiencia propia que el trabajo infantil, las malas condiciones laborales en las maquilas, los riesgos para la salud o la contaminación ambiental tienen un impacto negativo sobre lo que es más importante para ellas, algunas empresas han llegado a creer que las consumidoras y consumidores no sólo quieren un producto por el que puedan pagar, sino también uno del que puedan sentirse bien por usarlo.

En la economía global de hoy hay un número creciente de instancias en las que las empresas expanden sus agendas filantrópicas a través de fronteras y áreas temáticas. En su mayor parte, la filantropía empresarial consiste en aportes que no son en dinero, sino en bienes o servicios (56% entre las empresas estadounidenses). Un puñado de empresas ofrece financiamientos sin restricciones, para apoyar las operaciones generales de una organización, pero la mayoría prefiere financiamientos restringidos, con productos y resultados concretos. También hay una tendencia a incrementar las donaciones de tiempo del personal mediante programas de voluntariado. 'Salud y Servicios Humanos' es la prioridad principal para las empresas, y se le destina hasta el 41% de la filantropía empresarial. El 'mercadeo de causas' está creciendo (p.ej. el 'branding'

Un vistazo a la Fundación Nike

Nike asigna el 3% de sus ingresos (del año anterior) —antes de los descuentos fiscales— a su programa de donaciones empresariales. En el 2004 esta suma fue de USD 37 millones, de los cuales casi la mitad se entregó en forma de productos y servicios en especie y la otra mitad bajo la forma de donaciones en efectivo. En el 2005, relanzó su fundación, dándole un énfasis en las mujeres jóvenes y las niñas. Al buscar un énfasis estratégico para su programa de donaciones, el tema del alivio a la pobreza combinado con el hecho de que el 80% de las trabajadoras de sus fábricas son mujeres y datos irrefutables sobre la necesidad y la importancia de invertir en las mujeres, llevaron a la empresa a la conclusión de que centrarse en las mujeres jóvenes y en las niñas presenta la mejor opción estratégica.

de la filantropía que conecta a la industria o producto con una causa benéfica, por ejemplo el cáncer de mama en el caso de la Fundación AVON).

Un suceso más reciente es el vínculo entre filantropía empresarial y la corriente de ingresos que genera un producto. Esto se llama 'filantropía del consumidor', es decir, hacer que las consumidoras/es se enteren de que un porcentaje del precio de venta de un determinado producto va a una causa u organización elegida para ello.

Especialmente en los EEUU existe una comunidad activa de corporaciones con programas de donaciones. Por ejemplo, como parte del Council of Foundations el Corporate Affinity Group) y el Corporate Contributions Council (que jefes/as de departamentos de filantropía y fundaciones identificadas en el Fortune 500 en EEUU) se reúnen dos veces por año.

Algunas personas creen que las corporaciones le llevan ventaja a muchos gobiernos en su compromiso con la diversidad

Muchas empresas son bastante conservadoras en sus donaciones, porque lo que les importa es hacer dinero y su programa de donaciones no puede distraerlas de eso. Pero a menudo hay factores que les empujan en un sentido u otro. Por ejemplo: algunas personas creen que las corporaciones le llevan ventaja a muchos gobiernos en su compromiso con la diversidad. Si bien todavía hay que hacer muchas mejorías, las empresas tienden a entender el argumento a favor de la diversidad. O, como lo señaló una entrevistada,

“Las corporaciones ven las cosas en relación a su propio interés. Una vez que se compraron algo, entonces suelen ser bastante sólidas. El asunto es descubrir dónde está su interés”.

Según los resultados del sondeo y las entrevistas, el apoyo del sector empresarial ocupa los tres lugares más bajos en términos de las fuentes de financiamiento para los derechos de las mujeres que más fueron mencionadas, aunque aumentó un poco del 2000 al 2004. Investigaciones realizadas en Brasil muestran que sólo el 10% de las donaciones empresariales promueven los derechos de las mujeres.⁸¹ Pero aun así, algunos grupos que trabajan por los derechos de las mujeres han procurado colaborar con el sector privado con resultados positivos. En América Latina hay experiencias interesantes como la de un grupo que logró convencer a una empresa de servicios público para que incluyera una frase contra la violencia contra las mujeres en todas las facturas que enviaba, como parte de la campaña 16 Días de Activismo Contra la Violencia Contra las Mujeres. Otras dicen que han llegado a acuerdos con empresas locales que les permiten usar espacios para reunirse o suministros para reuniones y conferencias.

81 Entrevista con Amalia Fisher del Fondo Angela Borba, Brasil.

Desafíos asociados con el financiamiento proveniente de las fundaciones empresariales

Si bien hay algunas situaciones nuevas e interesantes, la mayor parte de los programas de filantropía empresarial todavía son añadidos, no incluyen objetivos sobre igualdad de género y no están vinculados a la responsabilidad social en general, ni a la rendición de cuentas por parte de la empresa. También sucede que la mayoría de los donativos siguen entregándose en productos o servicios para la atención primaria de la salud y no en apoyo financiero. En general, las donaciones que las empresas hacen en efectivo son pequeñas y pueden requerir muchísimo tiempo y negociaciones, sobre todo cuando la empresa ve la donación como parte de sus esfuerzos de mercadeo. En este sentido, hay un riesgo implícito si los donantes empresariales sólo brindan apoyo para verse bien y aumentar sus ventas. Por lo menos, es necesario reconocer la importancia de los beneficios mutuos. Por eso es importante algo de cautela a la hora de aceptar los fondos o cualquier otra forma de apoyo proveniente de este sector.

Los derechos de las mujeres son objeto de grandes disputas en muchos casos y por eso pueden resultar intimidantes para las empresas a las que les preocupa su imagen pública. Como lo explicó una representante de una fundación empresarial,

“Las empresas ven claramente el poder de las mujeres como consumidoras. Y hay toneladas de investigaciones y evidencias que apuntan al hecho de que centrarse en las mujeres tiene muchísimo sentido para una empresa. Pero cuando a eso se le agrega el trabajo sobre derechos, ahí muchas empresas comienzan a dudar. Tienen que presentarlo de manera que resulte una experiencia con la que las empresas puedan sentirse cómodas.”

Asimismo, muchos grupos que trabajan por los derechos de las mujeres están teniendo cuidado con la promoción a nivel nacional de iniciativas de ‘cooperación entre actores públicos y privados’. Ellas han visto que frecuentemente estas iniciativas se convierten en colaboraciones con el sector privado que buscan compensar la falta sistemática de inversión en la capacidad del estado para brindar servicios esenciales a sus ciudadanas y ciudadanos. Por eso el desafío es encontrar oportunidades para trabajar con las empresas, sin dejar por ello de exigirle al estado que cumpla sus compromisos y responsabilidades.

Oportunidades

A las empresas se las puede motivar para que hagan cosas, si esas cosas están enraizadas en la historia y la cultura empresarial y si tienen

sentido desde el punto de vista comercial. Por ejemplo en el caso de la Levi Strauss Foundation, un presupuesto anual de USD 10 millones se destina a las mujeres y las/os jóvenes debido a la historia de los fundadores, que inculcaron valores de justicia social a la corporación. Después de creada, investigaciones referidas al tema en el que se centraba la empresa – la lucha contra la pobreza- dejaron en claro que las mujeres son las más afectadas por la pobreza y que es a través de las mujeres que se puede llegar a las familias enteras. Entonces, la empresa decidió concentrar su filantropía exclusivamente en las mujeres y jóvenes. Las y los jóvenes representan el mercado al que se dirige la empresa y las mujeres son la mayoría del personal de la misma, quienes venden los productos y trabajan en las fábricas. Y como Levi Strauss se ve a sí misma como una compañía ‘de vanguardia’ no tiene miedo de encarar temas como derechos o sexualidad, o de colaborar con las ONG. Pero lo más importante es que Levi Strauss tiene un compromiso fuerte con la responsabilidad social. Por ejemplo en 1991, y en respuesta a críticas externas, se convirtió en la primera empresa del mundo que estableció un amplio código ético de conducta para los contratistas fabricantes y de acabados que trabajan con la empresa. En ese código se incluye dar prioridad al fortalecimiento de los derechos de las trabajadoras/es y mejorar las condiciones de trabajo y de vida en las comunidades en las que los subcontratistas fabrican sus productos.

No es cuestión de ‘en todos los casos o nunca’, sino más bien de ‘cuándo’ aceptar el dinero de las empresas.

Conversaciones sobre la responsabilidad y la rendición de cuentas empresarial ayudan a las empresas a plantear preguntas importantes sobre su rol. Esta es una buena posibilidad que podría considerarse y las receptoras de donativos pueden empujar a las empresas de formas sanas y eficientes. Sin embargo, junto con los recursos empresariales viene la responsabilidad de monitorear activamente las otras dimensiones de su trabajo de manera tal que un programa de financiamiento y sus receptoras de donativos no sean manipuladas para cubrir otras prácticas empresariales menos responsables o violaciones a los derechos laborales que afectan de manera directa en muchos casos a miles de mujeres, empleadas en las fábricas de la empresa.

Ideas de estrategias para generar más recursos de la filantropía empresarial

Debido a los desafíos y conflictos potenciales que muchas entrevistadas identificaron como probables acompañantes del apoyo financiero proveniente de fuentes empresariales, este sector se ubica como uno de baja prioridad. Sin embargo, existe también la sensación de que es importante tenerlo en cuenta como una fuente potencial de apoyo en el largo plazo. Como lo explicó una entrevistada: “no es cuestión de ‘en todos los casos o nunca’, sino más bien de ‘cuándo’ aceptar el dinero de las empresas.” En este sentido, la estrategia debe ser a dos niveles.

Por un lado, identificar a las 'líderes' en derechos de las mujeres dentro del mundo empresarial. Quienes forman parte de la comunidad empresarial tienden a influir unas/os sobre otras/os, así que el énfasis se debe poner en las líderes actuales (por ejemplo, la Levi Strauss Foundation) o potenciales, para buscar formas de trabajar con ellas o apoyarlas para que influyan sobre otras fundaciones o filántropos/as empresariales.

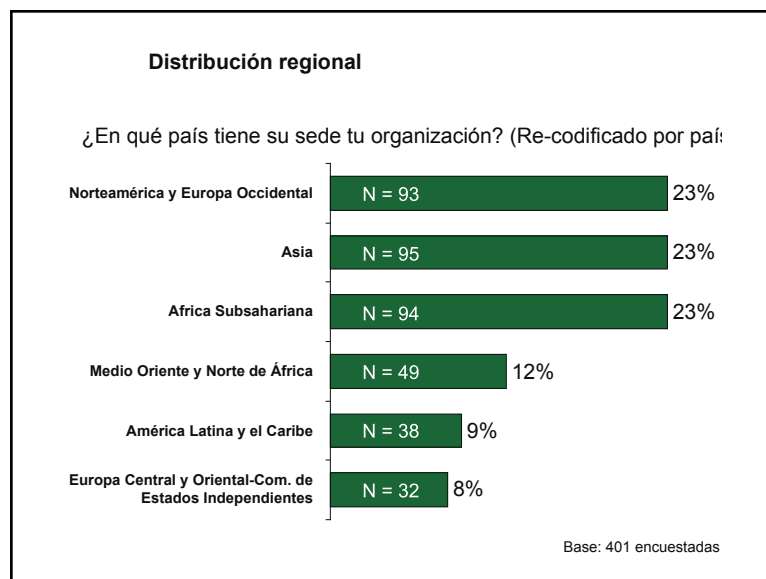
Por otro lado, explorar las posibilidades ubicando algo que encaje bien y teniendo en mente el interés propio de la empresa. Algunas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres han tenido experiencias positivas con la filantropía empresarial, teniendo muy claras las posibles trampas y desafíos. A las corporaciones lo que en esencia les interesa es lo básico y de los programas de donaciones empresariales también se espera que tengan sentido desde el punto de vista comercial. Sin embargo, la filantropía del consumidor –que describimos previamente- parece un área que, después de una inversión inicial, podría generar muchos ingresos en el largo plazo. En el mismo sentido, las empresas pueden interesarse en contribuir con eventos destinados a la búsqueda de recursos, sobre todo fiestas, cenas y almuerzos a los que asistan personas influyentes, lo que les permite elevar su perfil y a la vez, la organización se beneficia. En tercer lugar, las organizaciones de mujeres podrían trabajar con el sector privado para desarrollar servicios y productos, por ejemplo servicios financieros, que sean más favorables a las organizaciones de mujeres.

Capítulo 9

Organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres: ¿Cómo están sintiendo los cambios en el financiamiento?

En la práctica, ¿cómo están sintiendo las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres las tendencias y los cambios que se están dando en las distintas clases de financiadoras? Esta sección está dedicada a la forma en que estos grupos dicen estar viviendo las tendencias en el financiamiento. La información está organizada por regiones y se basa en las entrevistas que realizamos con representantes de organizaciones de mujeres, en un sondeo que AWID llevó a cabo con la ayuda de Redfern Research en la primavera (boreal) del 2005, entre 400 organizaciones de mujeres a nivel mundial⁸², y un análisis detallado de la información financiera proporcionada por el Fondo Global para Mujeres. El Cuadro 1 refleja la distribución por regiones de quienes respondieron al sondeo realizado por AWID.

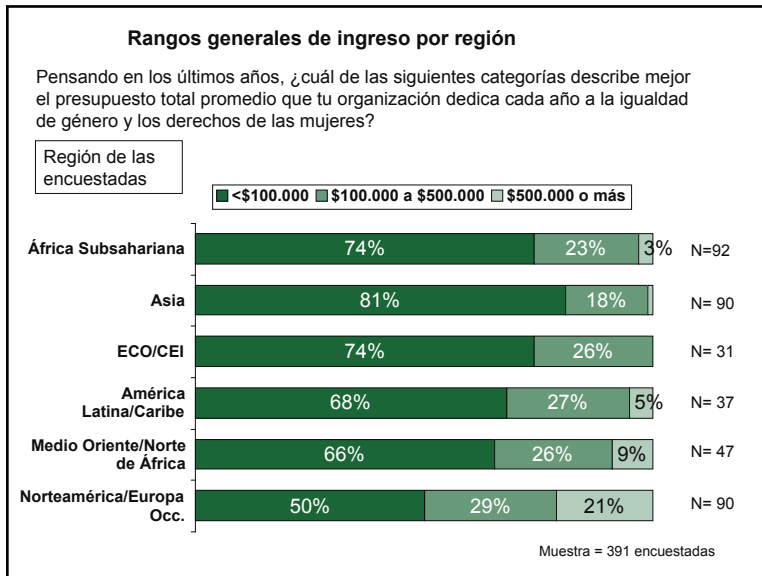
Cuadro 1



En términos de ingresos anuales para el 2004, las entrevistadas se repartieron en tres grupos: menos de USD 100.000 (68%), de las cuales casi la mitad (37% del total) habían tenido ingresos menores a USD 20.000; de USD 100.000 a USD 500.000 (24%) y USD 500.000 y más (8%). Los rangos de ingresos generales por región son los siguientes:

82 Ver resultados más detallados en el anexo 4.

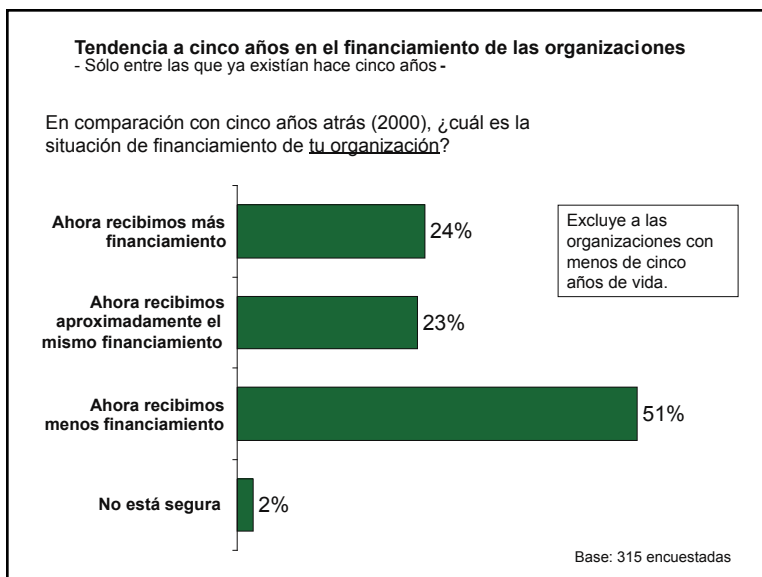
Cuadro 2



Si bien muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres están tratando de diversificar aún más su base de financiamiento, y se están concentrando en nuevas estrategias para buscar recursos, sólo un puñado de grupos parece tener esperanzas sobre sus perspectivas en la búsqueda de recursos. La mayoría está convencida de que, en general, los niveles de financiamiento para el trabajo en derechos de las mujeres están estáticos o declinando. Como lo muestra el Cuadro 3, aproximadamente la mitad dicen que su organización está recibiendo ahora menos financiamiento del que recibía hace 5 años. Esto es evidente en todas las regiones pero donde más se lo reporta es en América Latina y el Caribe (de acuerdo con el Cuadro 4). Un 25% dice estar recibiendo más fondos ahora que hace 5 años y para aproximadamente un 25%, los niveles de financiamiento no se han alterado.

Si bien muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres están tratando de diversificar aún más su base de financiamiento, y se están concentrando en nuevas estrategias para buscar recursos, sólo un puñado de grupos parece tener esperanzas sobre sus perspectivas en la búsqueda de recursos.

Cuadro 3



Cuadro 4

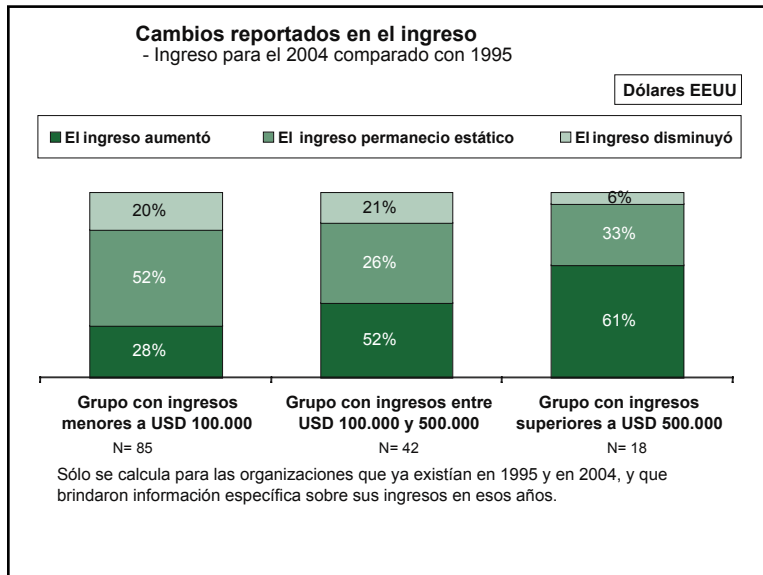


Las organizaciones más grandes son las que muestran los mayores niveles de crecimiento, mientras que las organizaciones más pequeñas, con presupuestos menores a los USD 100.000 tienen la experiencia de presupuestos estáticos o en disminución. Según el sondeo realizado, el 20% de las organizaciones con ingresos menores de USD 100.000 y el 21% de las organizaciones con ingresos entre USD 100.000 y USD 500.000 han percibido una disminución en los ingresos entre 1995 y 2004. En el grupo con ingresos mayores a USD 500.000, sólo un 6% vivió una disminución. Este hallazgo tuvo su eco en muchas entrevistas, en las que representantes de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres señalaron que las financiadoras parecen preferir apoyar a organizaciones grandes y bien establecidas y están mucho menos dispuestas a apoyar a grupos más pequeños o relativamente nuevos. Las representantes de muchas de las organizaciones grandes que trabajan por los derechos de las mujeres a nivel regional o internacional que han crecido en forma considerable durante la segunda parte de la década del 90, dicen que han sido capaces de mantener los/as mismas donantes durante varios años y en algunos casos inclusive durante diez años, aunque ellas también están preocupadas por las posibles disminuciones en el futuro y están trabajando intensamente para diversificar más su base de financiamiento.

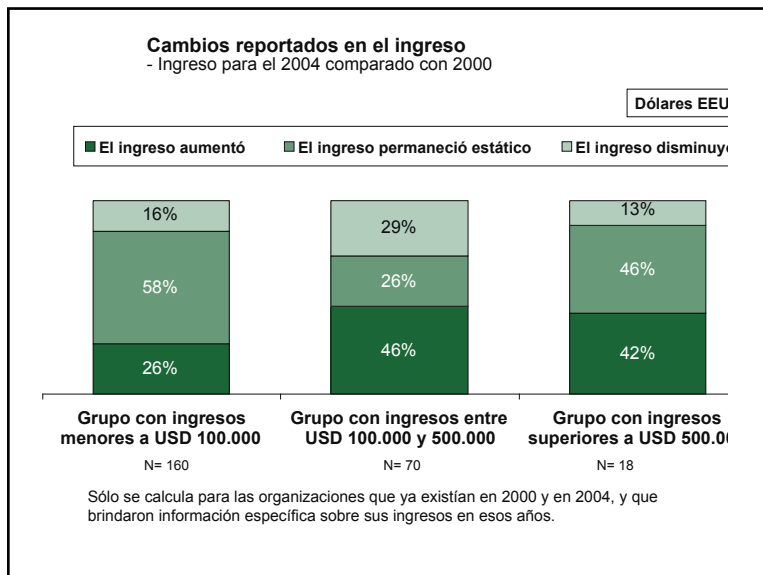
Cuando comparamos la información sobre el crecimiento, surgen algunos datos interesantes y potencialmente contradictorios. Por un lado, hay grupos que reportaron casi unánimemente, que percibían que era más difícil recaudar fondos, pero los cuadros 5 y 6 muestran que un porcentaje significativo fueron capaces de incrementar sus presupuestos. La investigación encontró una correlación interesante: que aquellos grupos con presupuestos más grandes pudieron invertir más recursos a la búsqueda de fondos. Sin embargo, las categorías de presupuesto

mediano y alto experimentaron menos crecimiento en el período 2000-2004 que en el 1995-2000. La mayoría de las organizaciones reportaron que les tomó más esfuerzo recaudar las mismas cantidades de recursos, durante los últimos años.

Cuadro 5



Cuadro 6



Los resultados también muestran un gran porcentaje de organizaciones cuyos ingresos han permanecido estáticos durante el periodo del estudio.

Los resultados también muestran un gran porcentaje de organizaciones cuyos ingresos han permanecido estáticos durante el periodo del estudio. Cuando se analizan estos datos es importante tener en cuenta los efectos de la inflación y el poder adquisitivo –este último ha disminuido potencialmente los valores del dólar en un 20%.⁸³ En otras palabras,

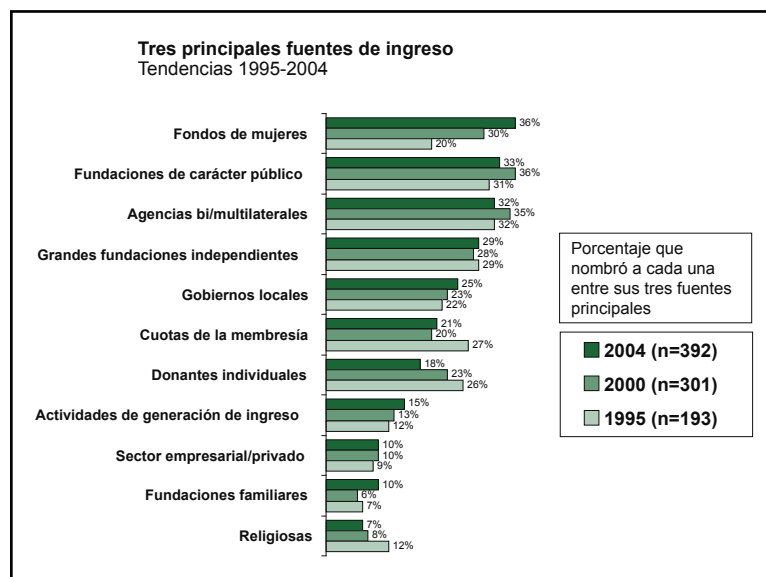
⁸³ Entre 1995 y 2004, el poder adquisitivo del dólar de EEUU disminuyó aproximadamente 20% a nivel nacional. Entre el 2000 y el 2004, el dólar cayó 9% nacionalmente. Mientras este porcentaje va a variar en diferentes lugares del mundo, estos hechos deben ser tenidos en cuenta cuando se consideran las tendencias presentadas en este informe. Esto también explica la diferencia entre el cuadro 3 (basado en una impresión general) y los cuadros 5 y 6 (basados en el análisis de los presupuestos)

mientras el ingreso total pudo haber incrementado o permanecido igual, el valor real de estos fondos no se ha incrementado de la misma forma. Es más, las disminuciones presupuestarias pueden haber eliminado a algunas organizaciones por completo, por lo que fue imposible incluirlas en el sondeo.

Quienes han mejorado su situación financiera tienden a atribuir los cambios favorables a sus propias capacidades de liderazgo y gestión de recursos, así como también a agendas de los donantes que les resultaron favorables. Quienes han perdido financiamientos, tienden a atribuirlo a cambios en los énfasis de sus donantes o a un declive general de los fondos, y al clima político y económico actual. Quienes tienen menos financiamiento generalmente no responsabilizan a su propia visión o a sus esfuerzos.

¿De dónde proviene el dinero? En promedio, durante los últimos diez años las fuentes de ingresos más comunes para el trabajo en derechos de las mujeres para el período 1995-2004 han sido la ayuda para el desarrollo y las fundaciones de carácter público (casi al mismo nivel), seguidas por los fondos de mujeres y las grandes fundaciones independientes.⁸⁴

Cuadro 7



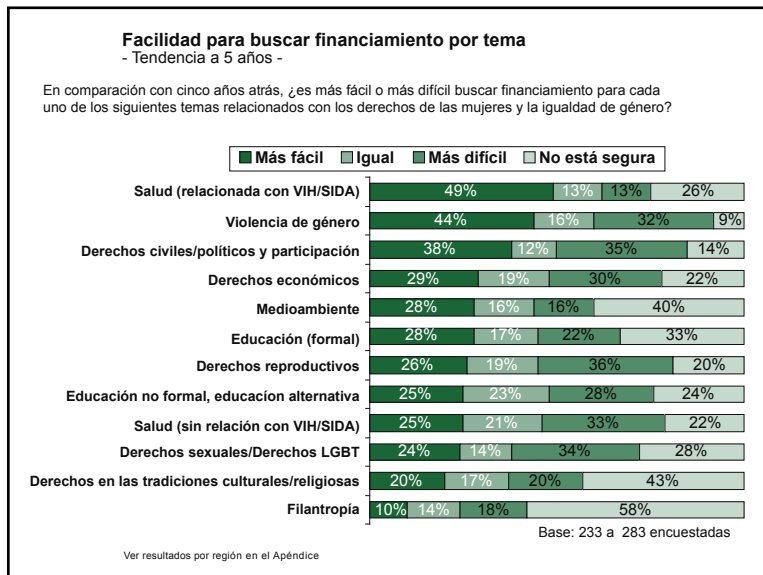
Es digno de señalarse el hecho de que los fondos de mujeres muestran un incremento significativo en su importancia a lo largo de estos últimos diez años. Para el 2004, los fondos de mujeres fueron la fuente de financiamiento más comúnmente mencionada (ver Cuadro 7). También vemos que la importancia relativa del financiamiento proveniente de individuos ha disminuido entre 1995 y 2004, lo mismo que los ingresos producto de cuotas de membresía y fuentes religiosas. Las fundaciones familiares

84 Un análisis de casi 1.400 donantes del GFW, sobre el periodo de 1999-2005 muestra una pauta semejante.

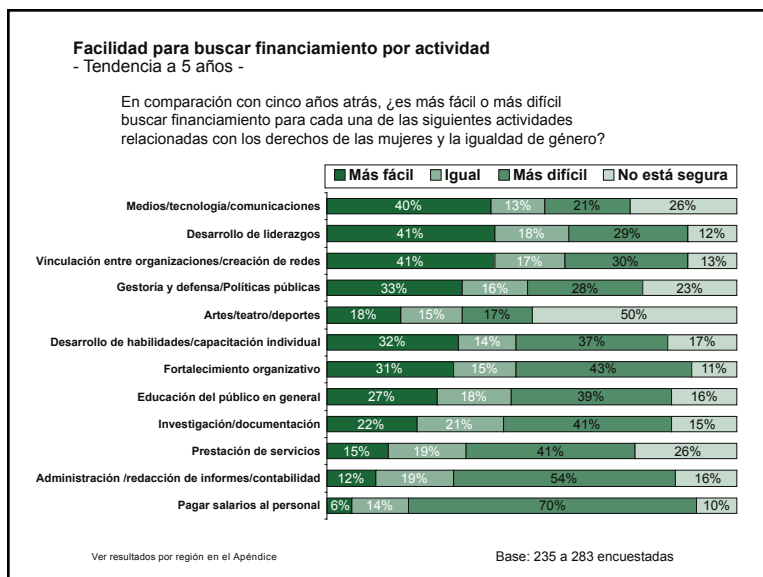
muestran un ligero incremento, lo mismo que las fuentes relacionadas con los gobiernos locales y la generación de ingreso. El número de veces que se mencionó la filantropía empresarial como fuente de financiamiento permaneció, en general, sin modificaciones.

Tendencias del financiamiento en cuanto a temas y tipo de actividades: Con la excepción de Norteamérica y Europa Occidental, todas las regiones indican que es más difícil buscar recursos para temas de salud que no estén relacionados con el VIH/SIDA, derechos reproductivos, derechos sexuales y LGBT y derechos civiles/políticos. Las entrevistadas consideraron que era significativamente más fácil buscar recursos para temas de salud relacionados con el VIH/SIDA y para el trabajo en violencia de género.

Cuadro 8



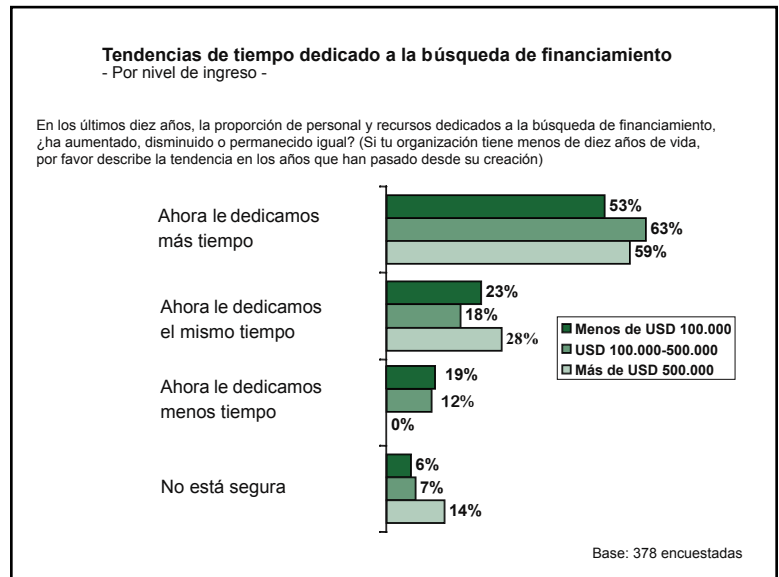
Cuadro 9



En relación al tipo de actividades para las que se cuenta con apoyo, las entrevistadas de todas las regiones señalan que lo más difícil es conseguir recursos para los salarios del personal, la administración y fortalecimiento institucional. Perciben que resulta significativamente más fácil conseguir fondos para el trabajo con los medios, la tecnología y las comunicaciones, el desarrollo de liderazgos, la vinculación con otras organizaciones y la creación de redes.

Tendencias en la búsqueda de recursos: Más de la mitad de las organizaciones que respondieron el sondeo dicen que por lo general resulta *más difícil* buscar recursos ahora que hace diez años atrás. Sólo el 24% dice que es más fácil. La mayoría de las entrevistadas también dicen que ahora invierten más tiempo en la búsqueda de recursos de lo que lo hacían diez años atrás. Las organizaciones con presupuestos superiores a los USD 500.000 dedican la misma cantidad de tiempo en la búsqueda de recursos, o más. No existen diferencias regionales significativas.

Cuadro 10



Es difícil conseguir financiamiento para salarios de personal y gastos administrativos.

El mayor peso de las tareas relacionadas con la búsqueda de recursos en las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres recae en las directoras ejecutivas, sobre todo en las organizaciones cuyos presupuestos van de los USD 100.000 a los USD 500.000, en las que ellas tienen a su cargo el 45% del trabajo de búsqueda de recursos. En su mayoría, las organizaciones invierten en personal profesional para la búsqueda de fondos sólo después de haber llegado al umbral de los USD 500.000. La participación de las juntas directivas en la búsqueda de fondos en realidad tiende a disminuir a medida que crecen los presupuestos y muy pocas organizaciones (sin importar el tamaño de sus presupuestos) contratan expertas externas para que las ayuden con la búsqueda de recursos. Si bien las organizaciones han intentado responder a los crecientes retos que presenta la búsqueda de fondos dedicándole más tiempo a esa tarea, no resulta claro en qué medida

esos esfuerzos, en su conjunto, están dando algún resultado o no. Una entrevistada expresó su frustración porque,

“Las que mejor saben moverse en el sistema son las que se llevan el dinero y no necesariamente las que entienden del tema y han trabajado en él durante cierto tiempo.”

Muchas representantes de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres a las que entrevistamos explicaron que se han hecho expertas en refinar su discurso para irlo ajustando a los intereses cambiantes de sus donantes, sin dejar de ser por ello fieles a su trabajo y a sus principios fundamentales. Por otro lado, algunos de estos mismos grupos y varias financiadoras también expresaron su preocupación porque en el esfuerzo de encajar en tantos casilleros planteados por los donantes, los grupos terminan sobrepasando sus cargas laborales y prometiendo más de lo que realmente son capaces de asumir. Algunas dicen que cada vez resulta más difícil elaborar estrategias integrales porque los proyectos están aislados (financiados por fuentes diferentes) y es difícil hacerlos encajar en una agenda coherente y exhaustiva, debido a las categorías de financiamiento de los donantes. La directora de un grupo que trabaja por los derechos de las mujeres expresó su frustración porque la búsqueda de fondos y las exigencias de los donantes la han llevado a contratar cada vez más personal ‘técnico’, con poca experiencia política o feminista, pero fuertes habilidades para completar marcos lógicos, elaborar indicadores de impacto y presentar informes acerca de ellos.

Al mismo tiempo, hay algunas defensoras de los derechos de las mujeres a las que realmente les gusta la búsqueda de fondos: entablan un diálogo con las/os donantes, las educan, las persuaden y encuentran formas creativas de conectar los intereses de los donantes con agendas estratégicas para los derechos de las mujeres. Una entrevistada señaló que la búsqueda de recursos es ostensiblemente gestoría y defensa (advocacy) dado que “cada vez más las financiadoras son tomadoras de decisiones sobre políticas públicas en la práctica.” Al hablar con las agencias donantes, ellas presentan sus argumentos sobre cuáles consideran que podrían ser las soluciones para los problemas de los derechos de las mujeres (y otros problemas).

Tendencias regionales

África Subsahariana

Muchos grupos que trabajan por los derechos humanos de las mujeres tienen la idea de que si bien los recortes de recursos son comunes en muchas regiones, África es uno de los pocos continentes en los que las financiadoras siguen destinando grandes cantidades de dinero. Y es cierto que muchos países africanos siguen calificando para recibir sumas considerables de ayuda para el desarrollo basada en los mismos indicadores de desarrollo humano que han surgido y ‘descalificado’ a otros países para recibir ayuda (pese a los niveles crecientes de desigualdad). Pero muchas activistas africanas señalan que si bien hay grandes sumas de ayuda que van para África, las mujeres y los temas de derechos de las mujeres están recibiendo muy pocos beneficios. Como claramente afirmó una líder de una organización de mujeres africanas:

“¿Así que otras piensan que África está recibiendo cada vez más recursos? Lo cierto es que las organizaciones de mujeres están recibiendo menos. Los donantes bilaterales se centran cada vez más en los gobiernos y el gran Fondo Global para el VIH/SIDA no atiende las necesidades de las mujeres. Tal vez el dinero esté llegando a África, pero ¿a quién en África le llega?”

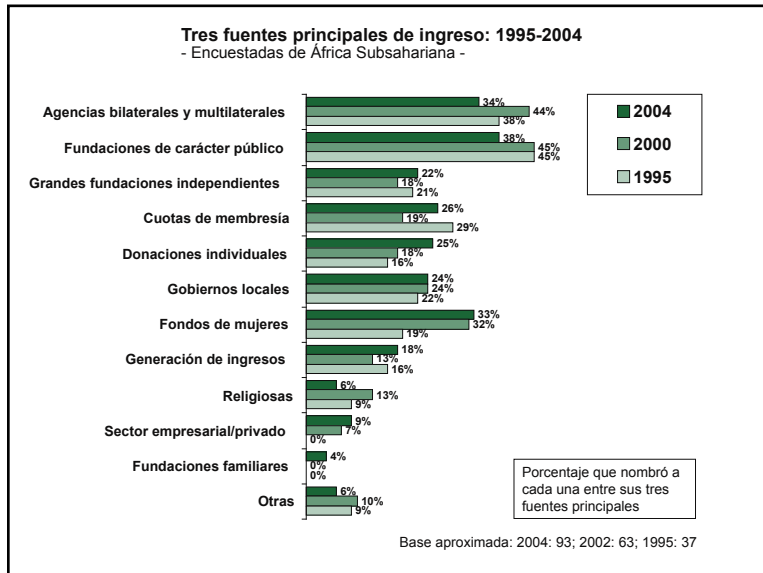
De las personas que respondieron la encuesta provenientes de esta región, el 28% percibe que los niveles de financiamiento han permanecido estáticos en los últimos 5 años, el 49% experimentó un declive, el 18% un incremento y el 5% no pudo responder a esta pregunta. Esto está muy en sintonía con las experiencias combinadas de las diferentes regiones.

El Cuadro 11 muestra las principales fuentes de financiamiento para ONG africanas en promedio, durante los últimos diez años. La ayuda para el desarrollo y las fundaciones de carácter público son las dos principales fuentes de financiamiento para las organizaciones de mujeres de la región. Sin embargo, cuando se comparan los datos del 2000 y 2004, resulta que ambas fuentes muestran un declive significativo. El número de veces que los gobiernos locales y las grandes fundaciones independientes fueron mencionados como fuentes de apoyo permaneció bastante estable en los últimos 10 años. Los fondos de mujeres, por otro lado, muestran un incremento sostenido y en 2004 constituyeron la tercera fuente de apoyo más mencionada, después de las fundaciones de carácter público y la ayuda para el desarrollo. El apoyo por parte de individuos, el sector empresarial y las fundaciones familiares están

Pero muchas activistas africanas señalan que si bien hay grandes sumas de ayuda que van para África, las mujeres y los temas de derechos de las mujeres están recibiendo muy pocos beneficios. Como claramente afirmó una líder de una organización de mujeres africanas:

creciendo también, aunque muy poco. El número de veces que se mencionaron las fuentes religiosas disminuyó de manera considerable a partir del 2000.

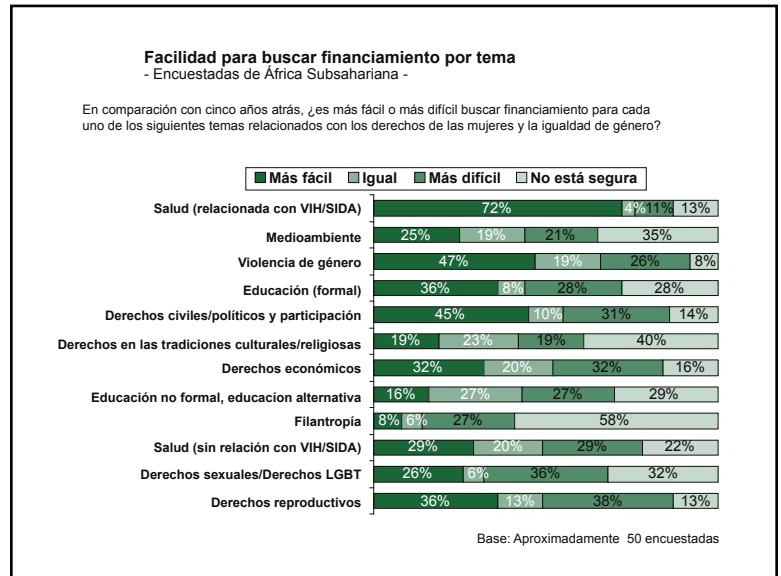
Cuadro 11



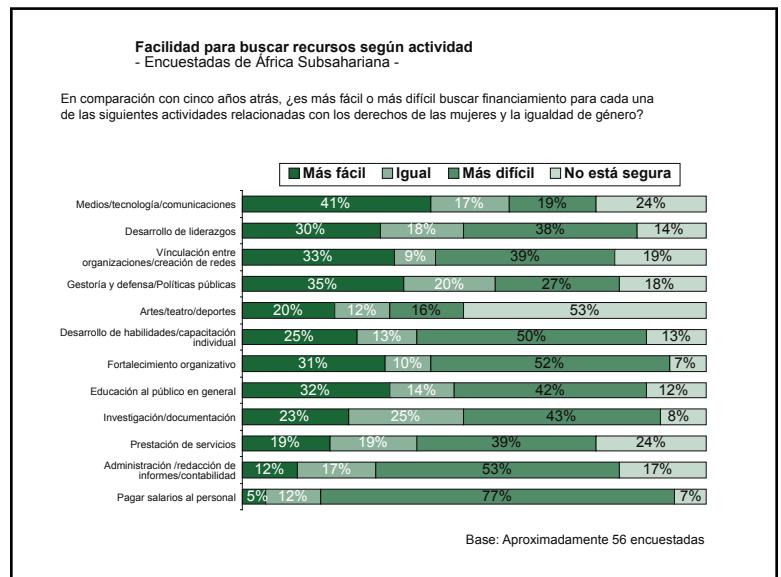
Las nuevas modalidades de ayuda oficial para el desarrollo, están ejerciendo un impacto enorme sobre los recursos para el movimiento de mujeres y sus políticas. Como lo mencionamos en el capítulo 3, una parte significativa de la ayuda para el desarrollo destinada a la región ha cambiado en los últimos años al esquema 'de gobierno a gobierno', lo que implica que hay menos de esos recursos disponibles para las ONG en general. En este contexto, se espera que las ONG accedan a fondos a través del gobierno nacional, mientras que al mismo tiempo los donantes las alientan a desempeñar un rol de gestoría y defensa y de monitoreo, para hacer que sus gobiernos rindan cuentas del cumplimiento de los compromisos asumidos.

Al igual que en la mayoría de las regiones del mundo, lo que resulta más fácil es recaudar dinero para el VIH/SIDA, así como para iniciativas vinculadas con la violencia de género. El trabajo en derechos sexuales, LGBT y derechos reproductivos es para el cual resulta más difícil buscar recursos

Cuadro 12 i



Cuadro 12 ii



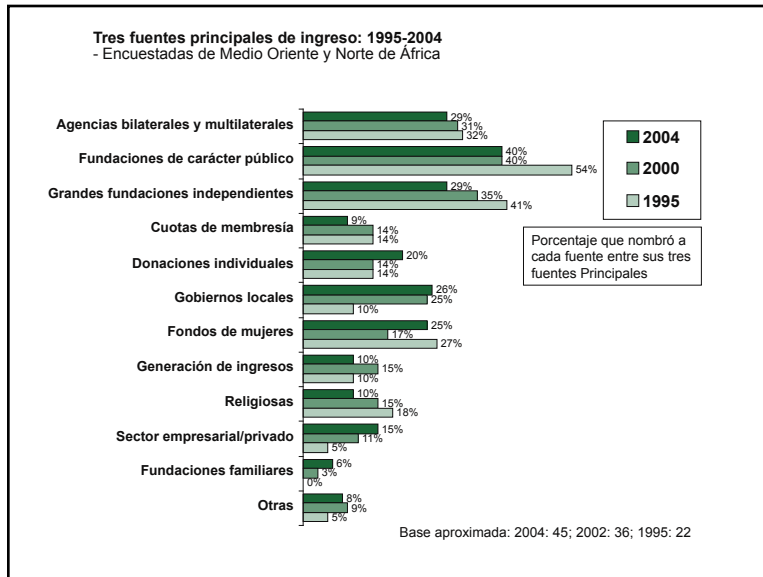
Medio Oriente y Norte de África

Muchas activistas dicen que la corrupción es un reto y que los grupos que tienen los contactos adecuados son los únicos que se benefician del flujo de financiamiento externo.

De las mujeres que respondieron a la encuesta desde esta región, el 25% percibe niveles estáticos de financiamiento en los últimos 5 años, el 61% vivió una disminución y el 14% un incremento. Comparado con el cuadro global, la región del Medio Oriente y Norte de África está viviendo un momento más difícil que el promedio. Esto es una ironía, considerando cómo se han utilizado recientemente los derechos de las mujeres como parte de la justificación para atacar a Afganistán e Irak.

Si bien hay grandes cantidades de dinero destinándose a esta región, muy pocos de esos fondos benefician a las mujeres. Muchas activistas dicen que la corrupción es un reto y que los grupos que tienen los contactos adecuados son los únicos que se benefician del flujo de financiamiento externo. Al mismo tiempo, algunos países de la región como Egipto, están perdiendo el interés de las financiadoras debido al aumento en sus niveles de ingreso per cápita.

Cuadro 13



Las fundaciones de carácter público son los principales apoyos financieros mencionados por grupos en esta región, aunque se las menciona menos para 2000 y 2004, de lo que se las mencionó en 1995 (Cuadro 13). La ayuda para el desarrollo ocupa el segundo lugar en la lista de fuentes de apoyo, seguida por las grandes fundaciones independientes, cuyo apoyo ha disminuido desde 2000. El número de veces que se menciona a los fondos de mujeres ha disminuido desde 1995, lo que hace de esta región la única que muestra una reducción en este sentido. El apoyo proveniente de fuentes religiosas alcanzó su cifra más alta en 1995 y desde entonces ha ido declinando. El apoyo del sector empresarial, así como el de los gobiernos locales, se ha ido incrementando en forma gradual, y las fundaciones familiares así como el apoyo individual muestran también un ligero incremento. Las organizaciones entrevistadas atribuyen esto en parte al apoyo que han recibido de las organizaciones internacionales que trabajan por los derechos de las mujeres, que las ayudaron a contactarse con individuos y pequeñas fundaciones.

Pero muchas entrevistadas hablaron sobre sus experiencias frustrantes que han tenido en la relación con las fundaciones de carácter público/ONGI y agencias de ayuda para el desarrollo. Se dice que la mayor parte del financiamiento para el trabajo en derechos de las mujeres va

directamente a las ‘maquinarias de mujeres’ gubernamentales que fueron, después de todo, una demanda central de las ONG que se hizo realidad después de Beijing. Sin embargo, como lo explicó una entrevistada:

“Después de Beijing, los recursos van a las maquinarias [del gobierno], que hasta ahora han tenido una cartera que ha sido una gran desilusión... representan lo que los estados son en materia de falta de práctica democrática, falta de rendición de cuentas... ninguna de ellas habla seriamente sobre las problemáticas que afectan a las mujeres.”

Si bien estas agencias gubernamentales potencialmente tienen mayores posibilidades de llegar a la población que las ONG, el desafío al que se enfrentan es similar al de muchas otras regiones: a menudo las preside la primera dama o alguna otra pariente de un político influyente que no necesariamente tiene la experiencia o la trayectoria necesarias para dirigir el programa.

En la opinión pública está creciendo la idea de que las ONGs son ‘traidoras’ a su país – por el prejuicio sobre las agendas que vienen con el financiamiento externo.

Muchas entrevistadas también expresaron una fuerte crítica a las ONGI grandes presentes en la región, basándose en su percepción de que ellas destinan una gran parte de sus recursos a su propia administración, vivienda y vehículos para el personal, y gastos de seguridad, de modo que es sólo una pequeña porción la que llega a los programas locales. También hay cierta frustración porque estas organizaciones captan al personal más calificado de los grupos locales, pagándoles salarios que son enormes en el contexto. Otra entrevistada dijo que su organización quedó devastada cuando su principal financiadora, una ONGI, les recortó los recursos sin avisarles con tiempo suficiente. Esta experiencia obligó a la organización a reducirse y luchar por conseguir fuentes más diversas, si bien más pequeñas, de recursos. Ahora ella dice “sentimos que más importante que los recursos es la organización [donante] con la que trabajamos y el hecho de que tu contraparte sea una organización feminista, de pensamiento similar al nuestro.”

Entre las oficinas gubernamentales que se ocupan de temas de las mujeres y las ONGI, muchas activistas por los derechos de las mujeres en la región dicen que tienen duras presiones para asegurar recursos para sus organizaciones.

“Todas ellas son filiales de las instituciones dominantes en la actualidad. Para organizaciones como la nuestra [una ONG pequeña, local], vas al PNUD y te dicen ‘trabajen con la maquinaria nacional’. Vas a los donantes más pequeños y terminas compitiendo con estas grandes organizaciones [las ONGI].”

Para muchas, el financiamiento externo que los grupos reciben está sometido a procesos muy complicados, lentos y caros para ingresar al país. Muchas veces los gobiernos nacionales retienen los fondos

y pueden pasar hasta 6 meses hasta que los liberen. Las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres también están sintiendo el impacto de la Ley Patriótica y de los lineamientos voluntarios de EEUU, porque sus financiadoras les hacen cada vez más preguntas acerca de sus posturas y vínculos políticos, lo que hace que los procesos de búsqueda de fondos resulten más elaborados y consuman más tiempo.

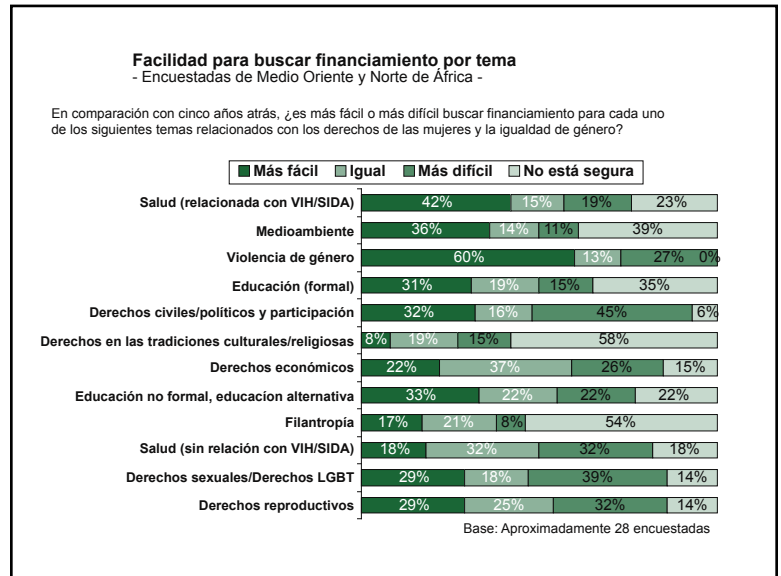
Las experiencias negativas con algunas ONGI en determinados países han llevado a los gobiernos a tomar medidas duras contra todas las ONG y en la opinión pública está creciendo la idea de que las ONGs son 'traidoras' a su país – por el prejuicio sobre las agendas que vienen con el financiamiento externo. A algunos grupos que trabajan por los derechos de las mujeres, esto les ha limitado la posibilidad de incluso aceptar recursos provenientes de ciertas fuentes externas (especialmente de EEUU). Hay un enorme debate que se está dando en la región en torno a este asunto, exacerbado en algunos casos por las financiadoras. Por ejemplo, hubo un caso reciente en el que un funcionario del gobierno de los EEUU anunció a la prensa que los recursos irían directamente a las ONG para "presionar al gobierno en relación con la democracia", lo que produjo enorme indignación pública.

Finalmente, varias entrevistadas también mencionaron su frustración porque los donantes no "hacen su tarea" y porque hay demasiados recursos que están yendo a las ONG 'cáscara', lideradas por mujeres destacadas, pero que en la realidad implementan un mínimo de programas.

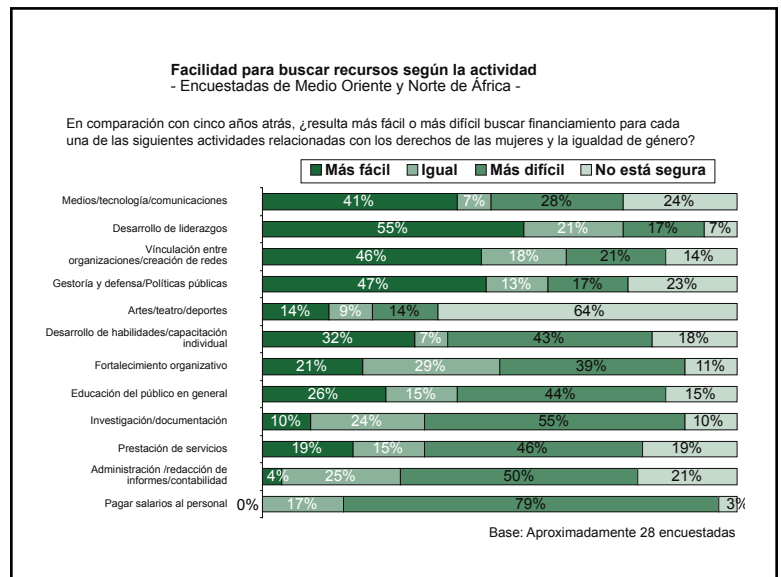
Entre los temas para los que resulta relativamente fácil conseguir fondos se encuentran la violencia de género y los relacionados con el VIH/SIDA. Los más difíciles son los derechos civiles/políticos y la participación, los derechos sexuales/derechos LGBT, derechos reproductivos y temas de salud no vinculados al VIH/SIDA. Una entrevistada expresó su frustración con las preferencias de las financiadoras, señalando,

"Tomemos el tema de la MGF [mutilación genital femenina]. Podemos conseguir recursos para concientización que no tenga nada que ver con el empoderamiento de las mujeres. Pero no podemos conseguir apoyo para nada que vaya más allá de contar el número de clítoris que han sido cortados."

Cuadro 14 i



Cuadro 14 ii

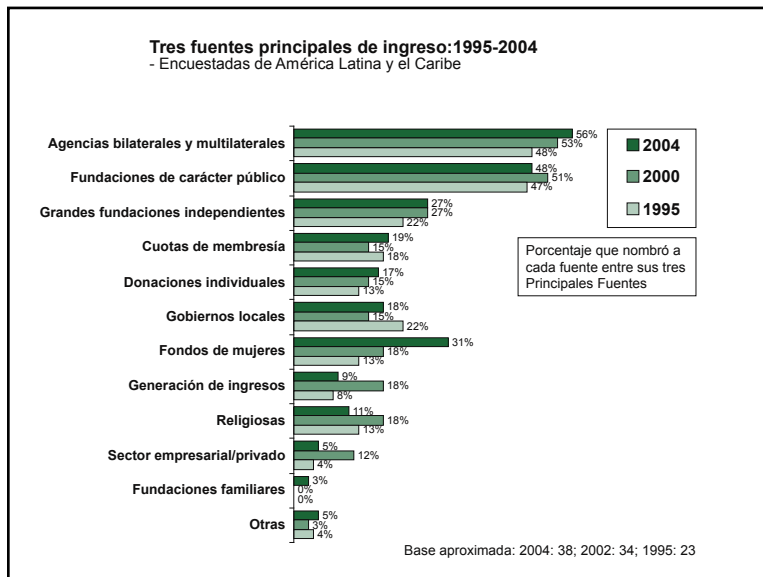


América Latina y el Caribe

De las mujeres que respondieron a la encuesta desde esta región, el 11% percibieron que los niveles de financiamiento se han mantenido estáticos en los últimos 5 años, el 74% experimentó una disminución y el 14% un aumento. Comparada con otras regiones, América Latina y el Caribe es la región que ha enfrentado la reducción más grande en los niveles de financiamiento.

Cuando se observan las fuentes de financiamiento mencionadas por quienes respondieron al sondeo, entre 1995 y el 2004 la ayuda para el desarrollo es la fuente que se menciona con mayor frecuencia. El segundo lugar lo ocupan las fundaciones de carácter público, con una ligera disminución del 2000 al 2004. Los fondos de mujeres han aumentado su importancia y lo mismo ha sucedido con las grandes fundaciones independientes, aunque en menor medida. El apoyo por parte de individuos, las cuotas de membresía, las fundaciones familiares y los gobiernos locales muestran un ligero incremento. Las fuentes religiosas aparecen mencionadas con menor frecuencia en el 2004 de lo que lo fueron en el 2000.

Cuadro 15



A mediados de los 90, el género fue un gran tema en la agenda pública y política de América Latina y el Caribe. En el proceso que llevó hacia la conferencia de Beijing y después, había recursos para las organizaciones de base, los grupos de mujeres rurales y las sindicalistas. En general, había un amplio apoyo para las organizaciones de mujeres en general, lo que llevó al florecimiento de muchos grupos nuevos. Pero en los años posteriores a Beijing, hubo una tendencia creciente a formar 'compartimentos temáticos', es decir, que las financiadoras se dedi-

caron a áreas temáticas específicas como la salud reproductiva o la educación. De modo que las organizaciones que no tenían un perfil temático claro, comenzaron a perder sus recursos. En esa época, muchas de las redes regionales y subregionales sufrieron drásticos recortes de fondos debido a que ellas se concentran en áreas como desarrollo de liderazgo y construcción de movimiento. Algunas perdieron todo su financiamiento y siguen, en la medida que les es posible, apoyándose en el trabajo voluntario, utilizando los recursos de las oficinas en las que trabajan las diversas voluntarias.

‘El género ya pasó de moda.’ Las activistas de la región señalan una disminución significativa en el número de organizaciones de mujeres y en los recursos disponibles para el trabajo por la igualdad de género. Ven que incluso las oficinas de género (los ministerios o direcciones de la mujer estatales), que muchas de ellas lucharon por construir en la década pasada, no suelen contar con los recursos necesarios y tienen una legitimidad limitada, comparados con otros actores estatales. La excepción a este panorama desolador parece ser un puñado de organizaciones grandes y sólidamente establecidas que llevan varias décadas de actividad y han continuado atrayendo el apoyo de las financiadoras.

Los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres se enfrentan a las demandas de los donantes para que desarrollen planes estratégicos y evaluaciones a fondo de los programas, sin que se les asignen fondos para esas actividades.

En general, pese a que la desigualdad de ingresos se está profundizando en la región, los indicadores que muestran reducciones en los niveles generales de pobreza han tenido como resultado que muchos donantes se están retirando completamente de la región. Una entrevistada subrayó que los países del Caribe han sido particularmente golpeados por los recortes de recursos. Los donantes que permanecen en la región tienden a concentrarse sobre todo en Centroamérica, la región andina y Brasil. También están funcionando con nuevas modalidades de ayuda y con más condicionamientos que en el pasado. Por ejemplo: al igual que en África, la ayuda para el desarrollo en la región se canaliza cada vez más a través del estado, reduciendo los fondos directos disponibles para las ONG y los movimientos sociales. Algunas plantearon su preocupación por la influencia de los gobiernos donantes (en particular los EEUU) sobre la política nacional (por ejemplo, en temas relativos a los derechos sexuales y reproductivos). Otras dicen que si bien han podido aprovechar los fondos otorgados por sus gobiernos nacionales, estos se concentran especialmente en áreas como la salud y la educación, y la burocracia para acceder a esos fondos constituye un desafío importante. El tamaño de los financiamientos tiende a ser relativamente pequeño, pero de todas maneras conseguirlos lleva muchísimo tiempo y trabajo.

“La dimensión de movimiento de las ONG se ve desafiado por el valor que cada vez más se le da a las actividades relevantes en relación con las políticas públicas, y por sus relaciones contractuales con los

estados y con donantes que esperan 'resultados' visibles y de corto plazo, para los proyectos de género. Esas exigencias pueden socavar la capacidad de las ONG para dedicarse a formas de intervención culturales-políticas feministas, más orientadas hacia los procesos –como la concientización, la educación popular u otras estrategias que buscan transformar las relaciones de poder entre los géneros...”⁸⁵

Aliadas feministas de larga data, que trabajan en diversas agencias y fundaciones donantes, tienen menos recursos para invertir en la región y se ven obligadas a imponer mayores condiciones que en los años pasados. Algunas atribuyen esto a la creciente presión a que se las somete para que hagan un uso más eficiente de los recursos y para justificar lo que gastan al interior de sus propias instituciones. Los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres en la región dicen que resulta extremadamente difícil garantizar fondos para gastos administrativos o salarios. Además, se enfrentan a las demandas de los donantes para que desarrollen planes estratégicos y evaluaciones a fondo de los programas, sin que se les asignen fondos para esas actividades.

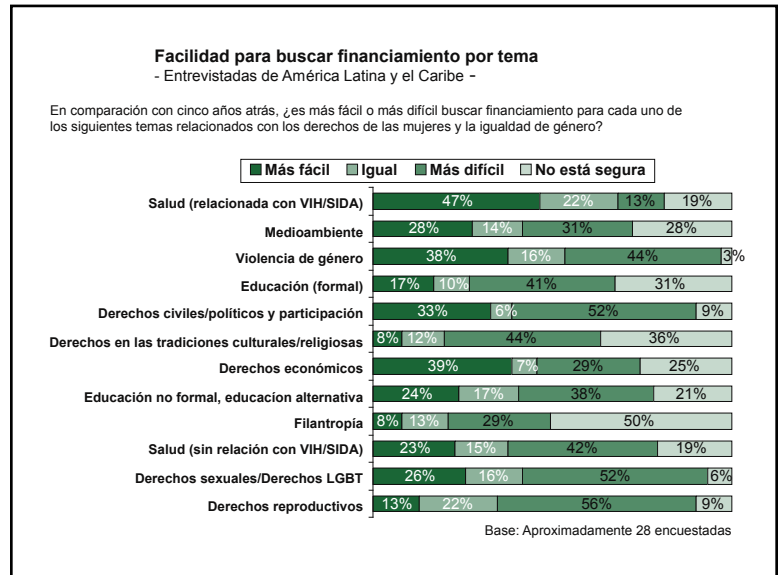
Los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres se enfrentan a las demandas de los donantes para que desarrollen planes estratégicos y evaluaciones a fondo de los programas, sin que se les asignen fondos para esas actividades.

Algunos grupos también señalan un cambio en las financiadoras que ahora favorece los enfoques centrados en la prestación de servicios que, para ellas, encajan con las políticas económicas que las instituciones multilaterales de desarrollo les están imponiendo a muchos países. Una representante de una organización que trabaja por los derechos de las mujeres describe el desafío que esto presenta para su organización: el Banco Mundial le da fondos al gobierno nacional para capacitación en liderazgo con mujeres jefas de hogar. El gobierno busca a una ONG para subcontratarla y que realice la capacitación. Entonces, en un contexto donde es difícil obtener financiamiento de cualquier clase para el trabajo por los derechos de las mujeres, la organización debe decidir si acepta esos fondos para hacer un trabajo que sólo se relaciona de manera periférica con su agenda y bajo control del estado, o si se quedan sin esos fondos e intentan sobrevivir manteniéndose centradas en la que para ellas es su principal agenda. Este es un dilema al que cada vez más grupos que están trabajando por los derechos de las mujeres en la región se están enfrentando.

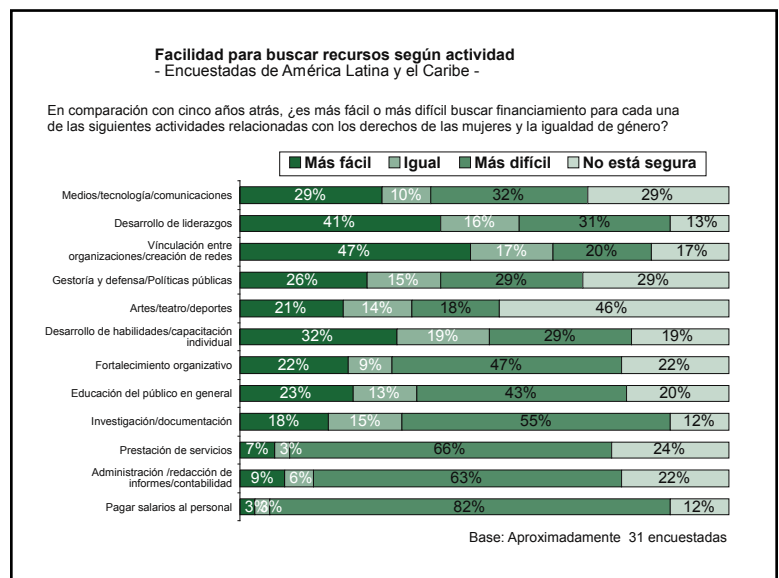
85 Alvarez, Sonia E. (1998). *Advocating Feminism: The Latin American Feminist NGO "Boom"*. Consultado el 19 de mayo de 2005 de <http://www.mtholyoke.edu/acad/latam/schomburgmoreno/alvarez.html>

El VIH/SIDA es un tema para el que resulta relativamente fácil buscar recursos en la región, aunque algunas entrevistadas dijeron que es difícil hacer el seguimiento de cómo se gastan las grandes sumas que el gobierno asigna para este tema, y si le están llegando a las mujeres o no. El establecimiento de vínculos entre organizaciones y la creación de redes, así como el desarrollo de liderazgos también se mencionan como temas para los que resulta relativamente fácil buscar recursos.

Cuadro 16 i



Cuadro 16 ii

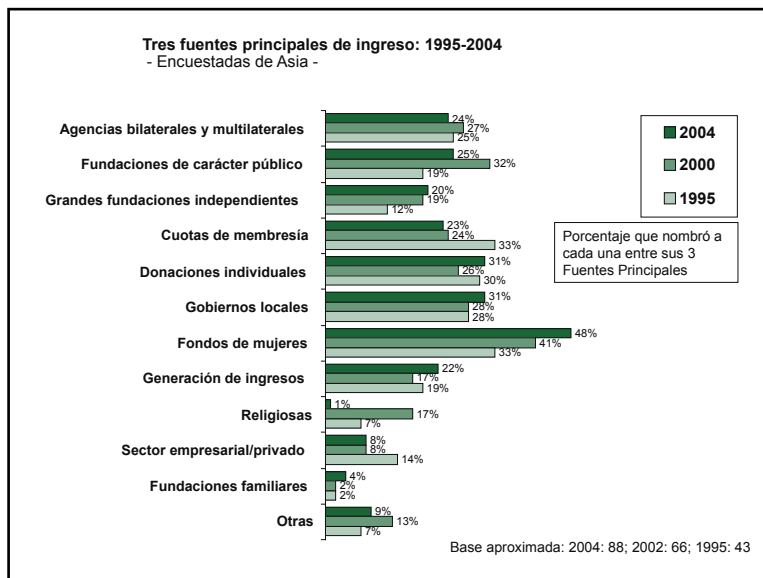


Asia del Sur y Sudeste Asiático y el Pacífico

De las mujeres provenientes de esta región que respondieron al sondeo, el 21% percibe que los niveles de financiamiento han permanecido, en su mayor parte, estáticos durante los últimos 5 años; el 52% experimentó una caída y el 27% un incremento. Comparando esta región con otras, se puede decir que el cuadro resultante está dentro del patrón general.

Como lo muestra el Cuadro 17, los fondos de mujeres son la fuente de apoyo que los grupos que trabajan en la región mencionan con mayor frecuencia, y muestra un crecimiento significativo a lo largo de la última década. Les siguen las fuentes de ayuda para el desarrollo y las fundaciones de carácter público, pero la importancia relativa de ambas ha declinado desde el 2000. Las cuotas de membresía también muestran un fuerte descenso, mientras que el apoyo por parte de los gobiernos locales e individuos ha permanecido relativamente constante. Después de un incremento significativo en importancia entre 1995 y el 2000, el apoyo por parte de las grandes fundaciones independientes permanece estático.

Cuadro 17



El tsunami ocurrido en diciembre del 2004 generó una explosión de financiamiento destinado a los países afectados. Pero las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres dicen que, de nuevo, se están beneficiando poco de estos recursos, a los que a veces ni tienen acceso. Una entrevistada de Indonesia explicó que incluso antes del tsunami, muchas ONGI habían comenzado a actuar como 'agencias ejecutoras' a nivel local, de modo que en lugar de trabajar a través de las organizaciones que ya existen, se pusieron a contratar personal (captando al personal calificado de las organizaciones nacionales) e implementaron sus

propios programas. Estas frustraciones hacen eco de preocupaciones similares mencionadas por las activistas por los derechos de las mujeres en el Medio Oriente: que las ONGI tienen infraestructuras y recursos que les facilitan el acceso a otras financiadoras y la capacidad para producir propuestas con el lenguaje 'correcto', de manera rápida y eficiente.

Entre las activistas por los derechos de las mujeres en la región existe la sensación de que el financiamiento específico para mujeres se está reduciendo, para entretenerse con las agendas generales de la gobernabilidad y la descentralización. Los ODM también están teniendo una fuerte influencia en las prioridades de las financiadoras, lo que representa un desafío para las activistas por los derechos de las mujeres que quieren trabajar en algo que vaya más allá del tema de la educación de las niñas.

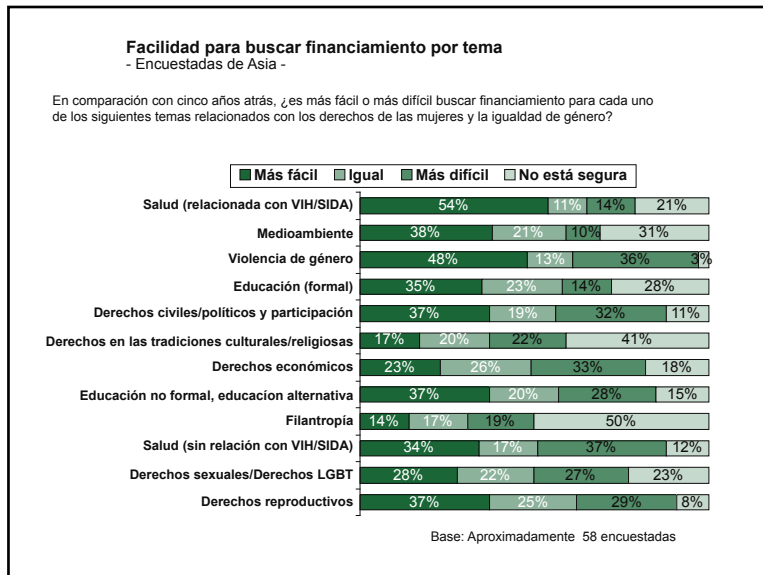
Los fondos producto de la asociación entre múltiples donantes son una tendencia en crecimiento, especialmente en Indonesia. Se trata de fondos a los que contribuyen varias agencias de ayuda para el desarrollo (gobiernos donantes, bancos regionales de desarrollo, etc.) que suelen estar coordinados por un solo donante, como por ejemplo el Banco Mundial, con sistemas de gestión financiera sólidos y eficientes. A estos fondos los gobierna un comité que incluye a representantes de cada una de las agencias donantes que participan en él. Una activista por los derechos de las mujeres dice que el problema es que muchas ONGs no quieren dinero del Banco Mundial, porque eso las expone a las fuertes críticas de otros grupos de la sociedad civil.

"Para fondos pequeños, podemos ir directamente a la Embajada Británica pero para financiamiento más de largo plazo, todo pasa por la oficina de múltiples donantes ... Si quieres desarrollar programas a largo plazo, necesitas de una gran inversión que no se puede conseguir de pequeños donantes o sólo con la implementación de un programa de una ONGI."

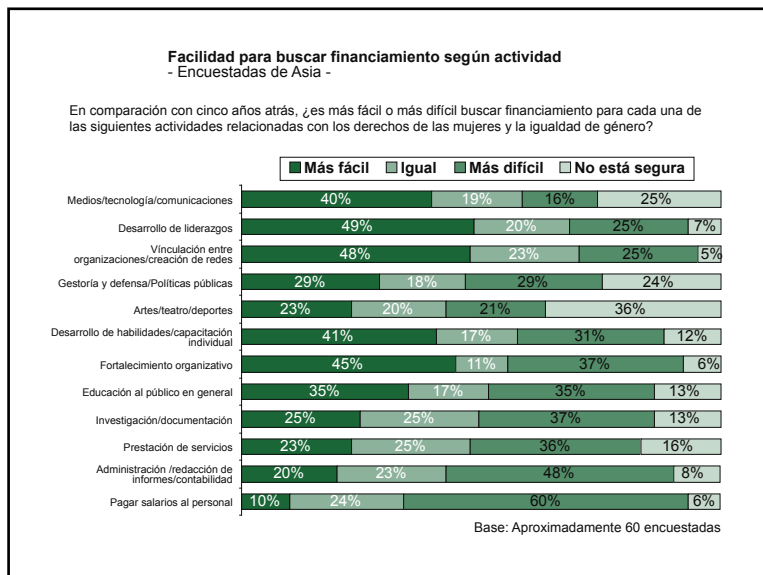
Muchas ONGs no quieren dinero del Banco Mundial, porque eso las expone a las fuertes críticas de otros grupos de la sociedad civil.

En relación con la relativa facilidad para buscar recursos para diferentes temas y actividades, los grupos de la región dicen que lo más fácil es buscar recursos para el trabajo en VIH/SIDA y violencia de género (aunque en este último punto hay un desacuerdo significativo). Los temas más difíciles parecen ser el trabajo en salud que no esté relacionado con el VIH/SIDA y los derechos económicos. Como en otras regiones, resulta más difícil conseguir fondos para salarios y gastos administrativos, así como para fortalecimiento institucional y la investigación/documentación.

Cuadro 18 i



Cuadro 18 ii

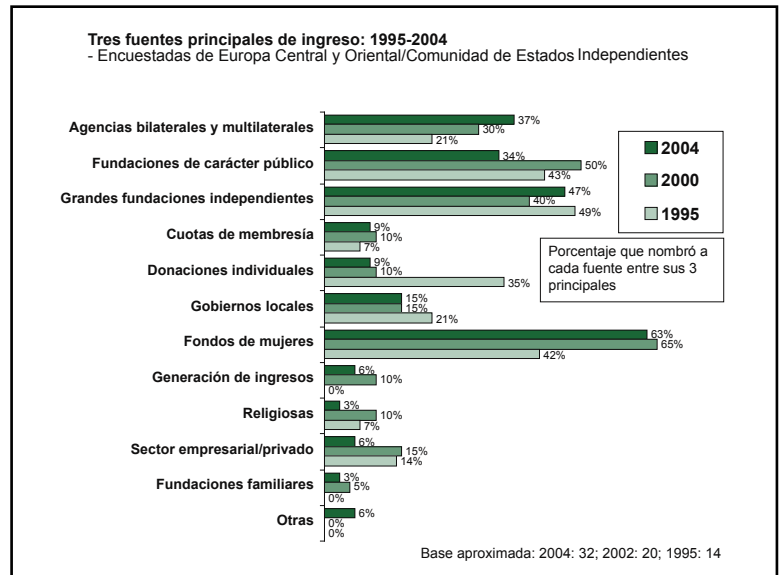


Europa Central y Oriental y la Comunidad de Estados Independientes (ECO/CEI)

De las mujeres que respondieron el sondeo desde esta región, el 50% experimentó una disminución en los niveles de financiamiento durante los últimos 5 años, el 20% percibe que el financiamiento ha permanecido en su mayor parte estático y el 30% considera que se ha incrementado. Cuando se compara esta región con otras, el cuadro descriptivo sigue patrones similares. Pero datos más recientes (2005) muestran un declive devastador en el financiamiento para las organizaciones de mujeres de la región.

Según lo muestra el Cuadro 19, las fundaciones de carácter público y las grandes fundaciones independientes son las fuentes de financiamiento que se mencionan con mayor frecuencia (casi por igual). Los fondos de mujeres muestran una importancia creciente y la ayuda para el desarrollo se ha incrementado también, sobre todo la que proviene de Naciones Unidas y de la Unión Europea. La filantropía individual ha disminuido con los años y otras fuentes, como por ejemplo la filantropía del sector empresarial, fuentes religiosas, generación de ingresos y cuotas de membresía han permanecido bajas en los últimos 10 años.

Cuadro 19



Si bien los indicadores estándar para la igualdad de género, como por ejemplo la diferencia en la tasa de alfabetización de mujeres y hombres y el porcentaje de mujeres que trabajan en el sector asalariado no agrícola, indicarían que los temas de género no son motivo de mucha preocupación en ECO/CEI, si se toman en cuenta otros indicadores como la segregación laboral, la falta de derechos reproductivos o los niveles de violencia contra las mujeres, se muestra que la desigualdad de género, la exclusión y la pobreza están presentes de manera alarmante en toda la región.

Después de haber experimentado un 'boom' significativo en los financiamientos luego de la caída del muro de Berlín y el flujo de apoyo por parte de los donantes que entró a la región con las agendas por la 'democratización'; la región de ECO/CEI es testigo en este momento de una abrupta disminución en los fondos disponibles para las ONG. Con la sensación de que la democratización está 'en camino' y una fuerte concentración de la ayuda oficial para el desarrollo en la lucha contra la pobreza, muchos donantes se han retirado por completo de la región. Hasta el Open Society Institute, históricamente la financiadora más importante para el trabajo en derechos de las mujeres en esta región, lentamente está retirando sus financiamientos. Este vacío en la financiación está perjudicando a las organizaciones de mujeres, muchas de las cuales son relativamente jóvenes ya que comenzaron a actuar después de la conferencia de Beijing en 1995. Este cambio ha afectado de manera considerable a las organizaciones de mujeres. Si bien se están desarrollando y comenzando a explorar fuentes alternativas, las entrevistas que hemos realizado con activistas muestran que hay un hueco considerable en la financiación para el 2005 y que se puede esperar lo mismo para el 2006. (Esta información no está reflejada en el Cuadro 19).

“Nuestra oficina antes estaba en el tercer piso, y ahora estamos en el sótano, donde el alquiler es barato. Y tuvimos que despedir a la mayoría del personal. Estamos de nuevo en las trincheras y pensar en el futuro me aterra. Bueno, tal vez deberíamos haber previsto de mejor manera la salida de las financiadoras. Pero ¿quién podía pensar que iba a ser tan rápido? Necesitamos empezar a exigir recursos y hacer cabildeo con la CE. ¿Cómo puede ser que asignen menos del 0,05% de su presupuesto a iniciativas por los derechos de las mujeres y la igualdad de género? (representante de una organización de mujeres).

Como el financiamiento es tan inestable y está dividido en pequeños proyectos, las activistas dicen que muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en la región no están equipadas adecuadamente y se apoyan con personal voluntario. Dicen que debido a esta inseguridad financiera, es difícil retener al personal y que muchas deben trabajar en empleos temporales para poder contar con ingresos regulares. También están en un nivel de desarrollo organizacional que es muy precario y algunas líderes se quejan por contar con oportunidades insuficientes para capacitar al personal, especialmente en aspectos como la redacción de proyectos y la gestión de recursos, que son necesarios para allegar recursos a la organización.

Muchas representantes de organizaciones que luchan por los derechos de las mujeres a las que entrevistamos dicen que están buscando fondos de la Unión Europea como una fuente alternativa potencial de financiamiento, pero que como los procedimientos de solicitud son increíblemente

El Instituto para Políticas Sociales y de Género (ISGP) realizó una investigación sobre las tendencias de financiamiento en Rusia. La mayor parte de los donantes extranjeros entraron en Rusia a comienzos de los años 90 en respuesta a los cambios políticos. La filantropía local comenzó recién alrededor del año 2000, a través de un pequeño grupo de individuos y familias pudientes de Rusia. La investigación encontró que en los últimos años la cantidad de dinero donada por donantes extranjeros está disminuyendo y que mientras la parte de donaciones rusas está aumentando (16% en 2002-2004), el foco está puesto sobre la caridad, mayormente a favor de discapacitados y huérfanos. De hecho, se halló que para este grupo los temas menos populares son los derechos humanos y en especial los derechos de las mujeres y la igualdad de género. Del total de fondos distribuidos por los donantes extranjeros y rusos, menos del 0.5% fue destinado a acciones a favor de los derechos de las mujeres y la igualdad de género. Para los donantes extranjeros este porcentaje fue del 0.48% y para los donantes rusos del 0.05%. El estudio concluye que mientras el crecimiento de la filantropía local es un buen augurio, el desafío es crear una cultura de filantropía orientada a la justicia social. Además, los donantes extranjeros se están retirando del país más rápidamente que las fuentes de financiamiento alternativas, particularmente para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.

(Fuente: La comunidad de donantes en Rusia: recursos para la innovación y el género (basado en las declaraciones de 98 donantes, noviembre 2004-abril 2005), por ISGP, Moscú).

complicados y largos, han tenido poco éxito en cuanto a acceder dichos fondos. Además, la exigencia que se les plantea a los grupos de que contribuyan con por lo menos un 20% de su 'propio' financiamiento para un programa o, en algunos casos, que se asocien con una organización de Europa Occidental, son como obstáculos enormes. Y en cualquier caso, como lo reveló el estudio de Eurostep, el presupuesto total de la UE disponible para las mujeres es muy pequeño. También está sujeto a una competencia feroz, en algunos casos generando situaciones en las que las ONG compiten con el PNUD o con UNIFEM, como lo señaló una entrevistada de la región.

Las organizaciones de mujeres están intentando explorar fuentes alternativas, como la filantropía privada y empresarial, pero sin un ambiente fiscal favorable o una tradición de filantropía para la justicia social, y con frecuencia obstaculizadas por mecanismos de donación difíciles y burocráticos, el progreso es muy lento. Hay poco apoyo disponible por parte de los gobiernos nacionales y las pocas oportunidades que surgen con frecuencia son manipuladas o están sujetas a la corrupción. Una activista narró un caso en el que luego de que su organización presentara un proyecto, un integrante del comité de selección se le acercó y le pidió un soborno para apoyar su propuesta.

Otra alternativa de fundamental importancia – los fondos de mujeres- ha surgido en Ucrania, la República Eslovaca, la República Checa, Polonia, Serbia y Bulgaria. Si bien es importante como comienzo, estos fondos también están construyendo sus propias infraestructuras organizacionales y les va a tomar muchos más años desarrollar una cultura filantrópica que vaya más allá de la beneficencia y convierta a los fondos de mujeres en una fuente potencial sustantiva de financiamiento para el trabajo en derechos humanos de las mujeres.

El tráfico de mujeres es tal vez el tema más conocido de los que afectan a las mujeres en la región ECO/CEI. En el caso de muchas financiadoras, este es el único trabajo que apoyan en la región. Si bien el financiamiento para las iniciativas contra el tráfico de personas es muy importante, por desgracia la mayor parte de ese dinero se concentra en temas de migración y seguridad, lo que con frecuencia tiene como resultado la criminalización de las víctimas. Los torrentes de fondos que se dedican a atender a las víctimas suelen estar mal coordinados. Por ejemplo, en los países de la zona occidental de los Balcanes, los albergues para víctimas del tráfico están bien equipados pero casi vacíos, mientras los albergues para víctimas de violencia doméstica están repletos, funcionan con presupuestos mínimos o están cerrando por falta de fondos. Esos albergues se podrían utilizar para víctimas del tráfico y funcionar como un mecanismo de alerta temprana si las víctimas del tráfico comienzan a requerir asistencia. De esta forma, las iniciativas que ya existen y los

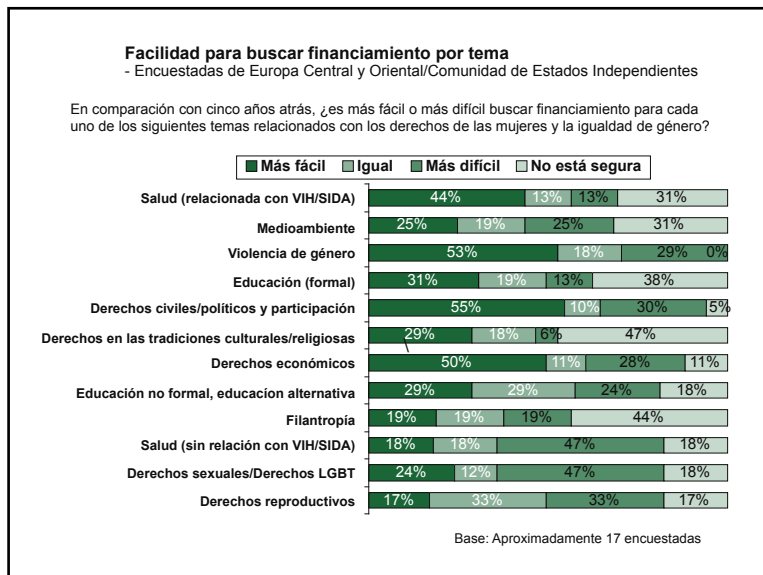
Necesitamos empezar a exigir recursos y hacer cabildeo con la CE. ¿Cómo puede ser que asignen menos del 0,05% de su presupuesto a iniciativas por los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

movimientos de mujeres se verían fortalecidos y se estarían enfrentando a su vez las causas profundas del tráfico, es decir, la violencia de género. Según Barbara Limanowska:

*“Los programas contra el tráfico de mujeres se deberían ver como componentes del desarrollo sostenible, de los programas contra la discriminación y la violencia que se están implementando en la región. Deberían apoyar el desarrollo de programas a largo plazo, de amplio alcance y que busquen soluciones también en el largo plazo. La prevención del tráfico (debería ser) entendida como el trabajo con las causas profundas en los países de origen y con la demanda de trabajo y servicios baratos y sin protección brindados por las víctimas del tráfico en los países de destino (...)”*⁸⁶

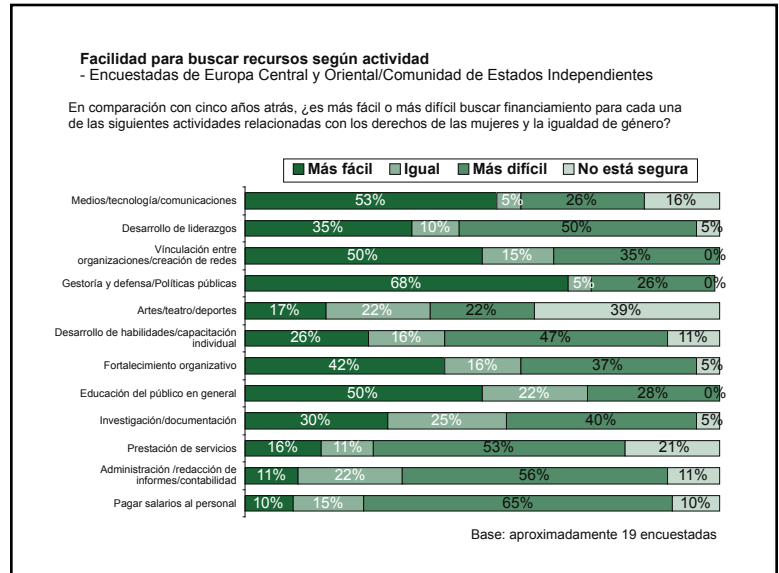
En relación a los temas y actividades para los que es más probable que se consigan recursos en la región, en las respuestas al sondeo se mencionó temas como los derechos civiles/políticos y la participación, la violencia de género, y los derechos económicos. El trabajo de gestión y defensa, así como el de políticas públicas, y las actividades con los medios/tecnología/comunicaciones también se consideran actividades para las que es relativamente fácil conseguir recursos. Los temas de salud no vinculados al VIH/SIDA, los derechos sexuales y LGTB resultaron ser los más difíciles para conseguir recursos.

Cuadro 20 i



86 Cita extraída de: “Trafficking in Human Beings in South Eastern Europe, 2004 - Focus on Prevention in: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, the former Yugoslav Republic of Macedonia, Moldova, Romania, Serbia and Montenegro, and the UN Administered Province of Kosovo”. Por: Barbara Limanowska, United Nations Children’s Fund, United Nations Office of the High Commissioner for Human Rights, Organization for Security and Cooperation in Europe/Office for Democratic Institutions and Human Rights, 2005, pp. 54-55

Cuadro 20 ii



Norteamérica y Europa Occidental

De las mujeres que respondieron al sondeo desde esta región, el 26% considera que los niveles de financiamiento han permanecido estáticos en los últimos 5 años, el 38% percibieron una disminución, el 33% un incremento y el 4% no pudieron contestar a esta pregunta. Comparando esta región con otras, el panorama se presenta mejor que el promedio. Es también en esta región donde encontramos el porcentaje más alto de organizaciones con presupuestos mayores a los USD 500.000. Dado que muy pocas organizaciones de mujeres de Europa Occidental participaron en el sondeo, el panorama se basa principalmente en la experiencia de organizaciones con sede en EEUU y Canadá.

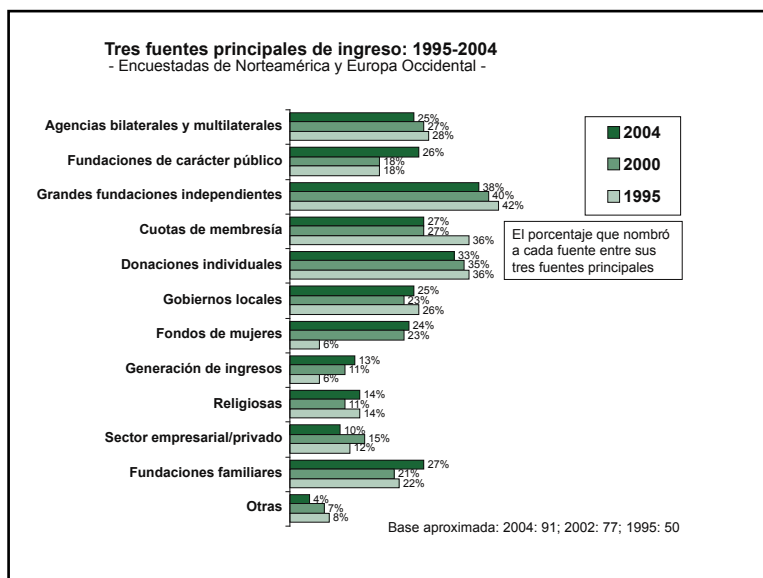
Históricamente hubo unas seis financiadoras estadounidenses y una europea que apoyaban a las organizaciones de mujeres de EEUU que trabajan a nivel internacional. El cuadro comenzó a cambiar en 1998 cuando hubo menos dinero disponible para estos grupos, debido a un conjunto de factores. Las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en EEUU creen estar percibiendo recortes en el financiamiento, en parte porque cada vez más donantes prefieren financiar a organizaciones ubicadas en el Sur Global y también porque muchas financiadoras dicen que ha llegado el momento de retirar los recursos del espacio de la ONU y de las organizaciones con sede en EEUU que

Los gobiernos locales son los que se mencionan con más frecuencia como la principal fuente de ingreso.

han facilitado buena parte del activismo, la defensa y la gestión en torno a la ONU. Algunas han experimentado pérdidas dramáticas de financiamiento, mientras que otras han logrado diversificarse con éxito y desarrollar nuevas fuentes de financiamiento.

Las grandes fundaciones independientes y la filantropía individual son las dos fuentes de ingresos que se mencionan con más frecuencia, aunque ambas muestran una ligera declinación con el tiempo. Los gobiernos locales son los que se mencionan con más frecuencia como la principal fuente de ingreso. Las fundaciones familiares están creciendo en importancia y lo mismo sucede con las fuentes de financiamiento religiosas. El apoyo del sector empresarial, el de los gobiernos locales y el de la ayuda para el desarrollo comenzaron más o menos al mismo nivel, mientras que el apoyo de los fondos de mujeres, de las fundaciones de carácter público y la generación de ingresos se han ido incrementando de manera gradual. Comparando con otras regiones, aquí vemos el nivel más alto de diversificación en fuentes de financiamiento, con las donaciones repartidas entre los diferentes sectores. Esto indica un cierto nivel de sostenibilidad, dado que los grupos no dependen abiertamente de los cambios que tienen lugar en uno o dos sectores del financiamiento.

Cuadro 21



En el caso de las organizaciones que trabajan por derechos de las mujeres en Europa Occidental, su financiamiento lo obtienen sobre todo de la ayuda para el desarrollo o de fundaciones de carácter público. Hay una experiencia muy limitada en la búsqueda de recursos de individuos (fuera de los fondos de mujeres que operan en la región).

Las organizaciones entrevistadas para este estudio que funcionan como redes, tuvieron experiencias muy diferentes en la búsqueda de fondos. Algunas consideraron que, como redes internacionales, les resultaba relativamente más fácil buscar fondos. Otras dijeron que prácticamente nadie las financiaba y que la preocupación por no competir por los fondos con sus afiliadas que tienen sedes en otros países, les impedía hacer un esfuerzo intenso para la búsqueda de fondos. Una explicó su sensación de que,

“ser una organización internacional es una desventaja – muchas financiadoras se están descentralizando, se están reduciendo en sus sedes centrales, de manera que la mayor parte del dinero va a las misiones. Hay muy pocos fondos disponibles para las redes internacionales.”⁸⁷

En última instancia lo que se cree es que el rol central de las redes internacionales –lo que una entrevistada describió como reunir a un grupo diverso de personas para que aprendan unas de otras y elaboren análisis y estrategias críticas— es algo que pocas financiadoras están dispuestas a apoyar.

“A las financiadoras les gusta financiar a organizaciones que trabajan en países específicos. El resultado de eso es que estamos perdiendo la amplitud de la visión, el poder abarcar todo lo que está sucediendo en el mundo.”

Muchas de las personas de esta región a las que entrevistamos dijeron que les parecía importante aclarar el rol y el valor de estas organizaciones con sede en países del Norte cuyo alcance es internacional. Una de ellas describió ese rol como “mantenerse alertas” para entender lo que sucede con las políticas y actividades relevantes de la ONU y el gobierno de EEUU. *“Mientras la ONU siga siendo un elemento central de la agenda mundial de las mujeres, será importante financiar a algunas instituciones en Nueva York que puedan realizar dicho trabajo.”* Pero otra entrevistada expresó su preocupación por la sensación de creciente desencanto con la ONU y la riña política potencial que puede suceder luego de la experiencia frustrante de la Cumbre del Milenio.

Existe una desconexión entre los grupos que trabajan en sus propios países y región y los que trabajan en ‘desarrollo’

Un desafío que mencionaron algunas financiadoras y grupos que trabajan por los derechos de las mujeres a los que entrevistamos son las limitadas conexiones nacionales de muchas de las organizaciones con sede en los EEUU que trabajan por los derechos de las mujeres en el plano internacional. Esta desconexión es un desafío para la construcción de un movimiento más fuerte y algo que impacta fuertemente a algunas financiadoras, que consideran que los grupos internacionales le

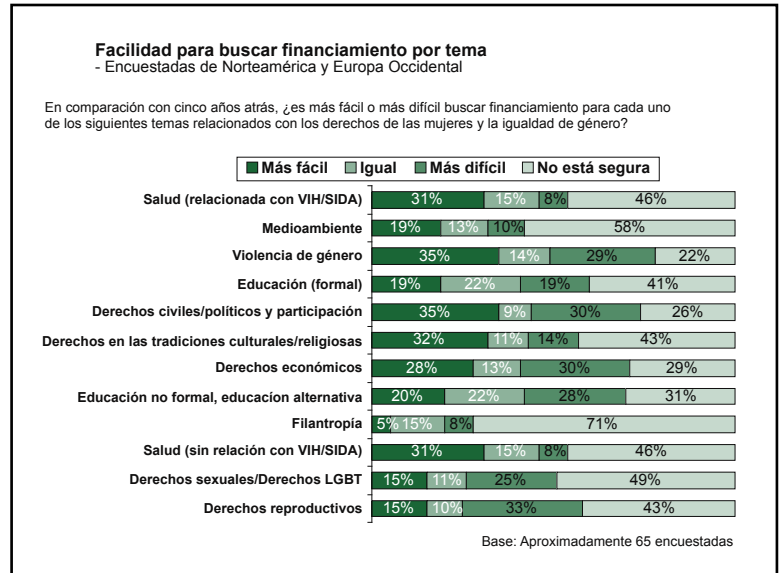
87 Basado en comunicaciones con Marsha Freeman

están prestando poca atención a las mujeres marginadas de sus propios países. Algunas de las entrevistadas también señalaron lo que ven como un interés creciente por parte de los donantes en financiar el trabajo que se hace en EEUU, lo que ha llevado a algunas organizaciones que tradicionalmente han trabajado en el plano internacional a incorporar la dimensión nacional.

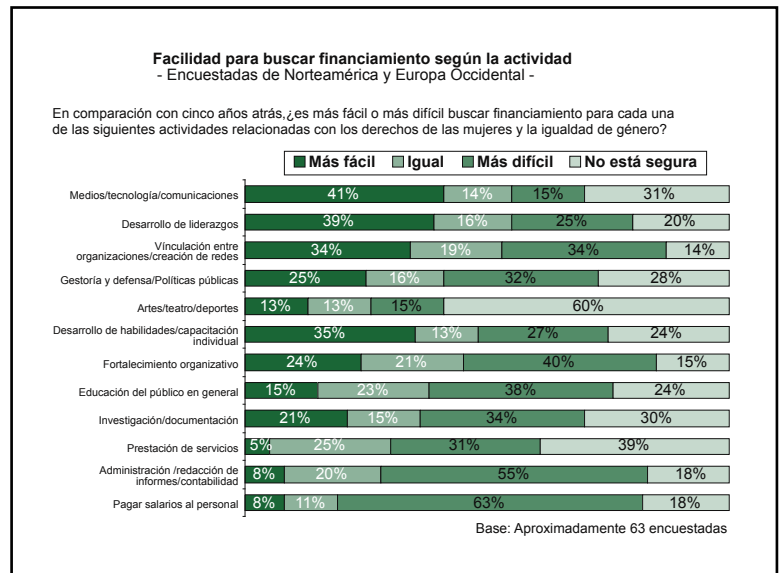
En Europa Occidental, pocas organizaciones de mujeres tienen el mandato de trabajar (también) fuera de Europa Occidental. La mayoría de ellas se encuentran en el Reino Unido, algunas en Bruselas y unas pocas más están repartidas por Europa Occidental. También existe una desconexión entre los grupos que trabajan en sus propios países y región y los que trabajan en 'desarrollo' o a escala mundial. Los encuentros regionales del Foro Social Mundial parecen haber creado un nuevo impulso para establecer vínculos. Más recientemente, las organizaciones de mujeres migrantes y las organizaciones de 'desarrollo' se están conectando entre sí. También hay cada vez más vínculos con organizaciones de mujeres en la región ECO/CEI, algunas de ellas impulsadas por las exigencias de la UE para otorgar financiamientos.

En términos temáticos, no parece haber un tema en particular para el que resulte abrumadoramente más fácil o más difícil buscar fondos, aunque los derechos civiles y políticos y la violencia contra las mujeres se ubican en los primeros lugares de la lista. Las actividades con los medios/tecnología/comunicaciones y el desarrollo de liderazgo parecen ser los tipos de actividades para las que es relativamente más fácil gestionar recursos.

Cuadro 22 i



Cuadro 22 ii



Capítulo 10

En qué necesitan pensar las organizaciones de derechos de las mujeres y qué deben hacer de manera distinta

Búsqueda de recursos... la habilidad y la actitud

Buscar recursos es una parte decisiva de las estrategias para hacer realidad los derechos de las mujeres y es importante darse cuenta que las financiadoras están buscando proyectos y programas 'financiables'

Hay una enorme necesidad y demanda de apoyo para la búsqueda de recursos, así como de desarrollo de habilidades para la formulación de proyectos. Además, muchas defensoras de los derechos de las mujeres sienten que no tienen la información o las conexiones necesarias para recaudar dinero de manera efectiva. Cuando se les pregunta cuál es el error más común que cometen quienes buscan financiamiento, el 30% de quienes respondieron el sondeo vía internet confesaron que necesitan mejores estrategias para la búsqueda de fondos, que estén bien informadas, mejorar sus habilidades para redactar proyectos y más tiempo que puedan dedicar a estudiar a las financiadoras, invertir en establecer mejores relaciones y ser más proactivas para anticipar los cambios futuros. También reconocieron que, cuando piden, deberían atreverse a pedir cantidades mayores de dinero.

Al mismo tiempo, muchas de las mujeres que participaron de la investigación dijeron que luchan con la relación que ellas, en lo personal, tienen con la búsqueda de recursos. Mientras que algunas lo ven como una parte fundamental de su trabajo, y una oportunidad para encarar la 'gestión y defensa frente a las/os donantes', otras se sienten incómodas con lo que les parece que es 'mendigar dinero'. Así, más allá de la capacitación o de enseñar destrezas específicas para la búsqueda de recursos, las organizaciones de mujeres también deben invertir en el desarrollo de formas diferentes de pensar sobre el dinero, para que cada vez sean más competentes y se sientan cómodas cuando solicitan apoyo financiero para su trabajo.

También se señaló que en muchos países del Norte, la gente está siendo constantemente bombardeada por pedidos de dinero para organizaciones y 'causas', lo que implica que las feministas de esos países están más familiarizadas con diferentes formas y estilos de búsqueda de recursos. Las activistas de países del Sur, Europa Central y Oriental y la ex Unión Soviética dicen que se sienten todavía más en desventaja porque pedir dinero es algo que, en sus contextos, no se hace abiertamente ni se acepta. Al mismo tiempo, muchas sienten que es esencial un enfoque y una forma de pensar sobre el dinero y su rol en el trabajo por los derechos de las mujeres. Buscar recursos es una parte decisiva de las estrategias para hacer realidad los derechos de las mujeres

y es importante darse cuenta que las financiadoras están buscando proyectos y programas 'financiables', acercándoseles desde una posición de confianza, teniendo como meta la búsqueda de establecer relaciones de contrapartes, que funcionen para todas las/os involucradas/os. Es importante hablar del cambio de paradigma que se necesita y, al mismo tiempo, desarrollar formas dar acceso a capacitación y apoyo en la búsqueda de financiamiento, a los grupos que más lo necesitan.

Re-politizar la búsqueda de financiamiento y la relación con donantes de todos los sectores

A medida que la búsqueda de financiamiento se va volviendo cada vez más técnica e individualizada, y también un elemento que genera competencia entre los grupos, parece haberse dado una despolitización de misma y de la relación con las financiadoras. Más allá de garantizar que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres tengan todo el financiamiento que requieren para sostener su trabajo, la relación con las financiadoras deber ser un tema político explícito en la agenda por los derechos de las mujeres. La capacidad de las organizaciones de mujeres de entablar un diálogo con donantes; de ser parte del proceso de toma de decisiones en el que las financiadoras definen sus prioridades y estrategias, aumenta no sólo el acceso que las organizaciones de mujeres pueden tener a los recursos, sino también su posición como actores políticos en diferentes procesos y relaciones.

Identificar y aumentar las nuevas fuentes de financiamiento

Incrementar el conjunto de donantes potenciales para las organizaciones de mujeres es algo más fácil de decir que de hacer, pero es una necesidad imperante en un panorama en el que cada vez se reduce más el apoyo disponible que aportan las agencias de ayuda para el desarrollo, y –en el mejor de los casos- se mantiene estática la contribución de las grandes fundaciones independientes y las ONGs/fundaciones de carácter público. Hay lecciones que aprender de las fuentes nuevas o alternativas que algunos grupos ya están aprovechando. Por ejemplo: si el cambio en los condicionamientos para la ayuda está empujando a más organizaciones a aceptar fondos de sus gobiernos en el plano nacional o local, sería útil explorar esas experiencias en más detalle. ¿Bajo qué circunstancias funcionan?

Una entrevistada mencionó los modelos de banca social o modelos de economía social como una alternativa posible. Existen ejemplos de trabajo conjunto entre instituciones financieras y organizaciones del sector voluntario – por ejemplo, un banco que ofrece productos financieros a tasas de interés que son ligeramente inferiores a las del mercado, y esa diferencia se destina a apoyar una causa. ¿Podrían

las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres utilizar algunos de estos modelos? Se necesitarán más investigaciones y exploraciones para aclarar en qué consisten las oportunidades y los riesgos potenciales.

Existe un amplio consenso sobre la importancia de aprovechar los recursos provenientes de la filantropía privada — las fundaciones familiares y la filantropía individual — como algo fundamental, y aun así muy pocas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres tienen la infraestructura o los recursos necesarios para invertir en desarrollar esa clase de estrategias para la búsqueda de recursos. En este sentido, muchas ven que hay un rol particular para los fondos de mujeres y los grupos más grandes que trabajan por los derechos de las mujeres que tienen algo más de espacio para invertir en identificar y alimentar nuevas fuentes de financiamiento, y que potencialmente, podrían abrir las puertas para que más organizaciones accedieran a esa clase de donantes.

Conservar los recursos existentes: invertir en alianzas (potenciales)

Al tiempo que se exploran nuevas fuentes de financiamiento, también es importante para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres influir sobre las financiadoras aliadas, para que amplíen su apoyo. Un tema común en muchas entrevistas fue el enorme deseo de tener espacios más grandes para el diálogo político con financiadoras ‘aliadas’, para contar con análisis compartidos y explorar agendas y prioridades comunes. Esa clase de estrategia requiere la construcción de relaciones con las financiadoras que sean sobre algo más que el dinero, que reflejen las líneas de acción programáticas a largo plazo y las prioridades políticas. También significa estar abiertas a entender las presiones a que se enfrentan las financiadoras y si existen desafíos e intereses compartidos. Lograr que una gama más amplia de donantes entiendan mejor, es también una forma importante de comenzar a influir sobre su desarrollo de políticas, a la vez que se fortalece el perfil de los movimientos de mujeres.

En este sentido, es necesario establecer prioridades, para identificar donantes que ofrezcan oportunidades estratégicas y tengan espacios reales para generar cambios. El énfasis debería ponerse en la formación de alianzas estratégicas con actores clave que sean influyentes en el mundo de la filantropía, y que puedan desempeñar un rol en cuanto a hacer cambiar al sector como un todo. También es importante exigir rendición de cuentas a las financiadoras, para garantizar que las interacciones con ellas no sean meramente palabras, y que cualquier programa focalizado sobre derechos de las mujeres e igualdad de género que tengan, cuente con los recursos necesarios, se haga en colaboración con las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres y que no intenten volver a inventar la rueda.

¿Dónde está el ala de búsqueda de recursos de nuestro(s) movimiento(s)?

Esta idea de un 'ala' especializada que se ocupe de buscar recursos surgió en la mayoría de las entrevistas con representantes de organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres, casi siempre seguida por la afirmación "nunca funcionaría, dadas las dinámicas que se dan entre nuestras organizaciones." Las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres son muy diversas y puede ser que no coincidan en muchas cosas, pero es fundamental que juntas, con una visión para su/s movimiento/s, expresen cómo van a movilizar los recursos financieros necesarios para hacerla realidad.

Por un lado, es claro que la búsqueda de recursos no tiene lugar en escenario en condiciones de igualdad. Las divisiones Norte-Sur y las de clase prevalecen, y por eso algunas personas y grupos tienen más oportunidades que otras para viajar y encontrarse con donantes, ya sea en sus oficinas o en conferencias. Las que pueden hablar el idioma del donante, o utilizar la jerga de moda en la redacción de proyectos exitosos tienen la ventaja. Las experiencias de búsqueda colectiva de recursos que ya han existido han tenido resultados contradictorios. En algunas instancias, lo que han logrado ha sido crear 'guardianas' para cuidar el dinero.

Aun así, la fortaleza numérica es algo importante a tener en cuenta cuando se trata de influir sobre las prioridades de las financiadoras. ¿Cómo pueden las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres colaborar más para movilizarse colectivamente para identificar, incrementar y compartir los beneficios que pueden brindar las nuevas fuentes de financiamiento (y las ya existentes)? La mayoría de las ideas de estrategias para generar una mayor cantidad de fondos necesariamente implican, en un principio, a un grupo pequeño de activistas por los derechos de las mujeres que actúe para beneficiar a un grupo más grande de organizaciones.

¿Cómo identificar a aquellas que no tienen acceso a las financiadoras pero sí interés en la búsqueda de financiamiento y habilidad para hacerlo, y trabajar con ellas, sobre todo a nivel regional, para beneficiar a una amplia gama de organizaciones? Algunas de las organizaciones entrevistadas dijeron que como tienen contactos importantes a nivel internacional, evitan buscar financiamiento de donantes que se concentran más en los niveles nacionales o locales, para evitar la competencia con grupos locales. Algunas creen que si el futuro está en los/as donantes pequeños y en la filantropía individual, las organizaciones de mujeres necesitan ayudarse unas a otras en la vinculación – potenciar fondos para otras organizaciones, abrir puertas para las personas, e incluso

Las experiencias de búsqueda colectiva de recursos que ya han existido han tenido resultados contradictorios. En algunas instancias, lo que han logrado ha sido crear 'guardianas' para cuidar el dinero.

gestar una nueva campaña mundial, que se apoye en las experiencias y los aprendizajes acumulados por ejemplo por el Fondo Global para Mujeres. En el mismo sentido, parece que los fondos de mujeres deberían centrarse, en la medida en que les sea posible, en buscar recursos en la filantropía individual, las fundaciones familiares, y otras fuentes a las que la mayoría de los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres tienen menos acceso. Esto deja abiertas más oportunidades para que las organizaciones de mujeres puedan acceder a las grandes fundaciones independientes y a otras fuentes de financiamiento tradicionales.

Una entrevistada resaltó el hecho de que para que un esfuerzo colectivo de búsqueda de recursos funcione, haría falta un proceso cuidadosamente estructurado, de lo contrario todo se limitaría a “el poder de quién entra en determinados lugares, de en nombre de quién somos voceras... sería como construir un imperio”. Una preocupación central es la dimensión ‘ética’ de cómo se utiliza el acceso a las oportunidades de financiamiento. Son necesarias alianzas más fuertes y ‘pactos políticos’ entre organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres para poder definir responsabilidades y compromisos compartidos, que garanticen que las que tienen mayor acceso a las financiadoras, presenten una agenda que sea más amplia que sólo la de su organización y nada más. La búsqueda de recursos en colaboración también exigiría acuerdos en torno al proceso de desarrollo y contenidos de una agenda clara: ¿Para qué se están buscando recursos? Como preguntó una de las mujeres que respondió el sondeo, “¿Cuál es la agenda que le estamos llevando a las financiadoras? ¿Beijing más 50?”

Revisar las estrategias

“Necesitamos primero retomar nuestro camino para después poder hacer que las [financiadoras] caminen por allí. Es necesario que se produzca un serio diálogo interno y que pongamos la casa en orden.”
(Representante de una organización que trabaja por los derechos de las mujeres)

Muchas de las personas entrevistadas que trabajan en organizaciones de mujeres así como en agencias financiadoras, plantearon temas de importancia decisiva sobre las estrategias que los grupos están usando en su trabajo programático, de comunicaciones, gestión y defensa, investigación o desarrollo de habilidades, y cómo ellas determinan su acceso a la filantropía. A continuación encontrarán las principales áreas mencionadas acerca de las cuales se dijo que necesitan mayor avance:

Influir sobre el debate público y crear opinión pública: Varias entrevistadas mencionaron que las organizaciones de mujeres necesitan

posicionarse de manera diferente ante los ojos del público y generar una mayor credibilidad.

“Necesitamos generar credibilidad para el movimiento entero. Posicionarnos como una visión para todas las personas, no sólo para las mujeres... No sólo en la dimensión de víctimas, o con un enfoque de grupo meta o temático. Necesitamos cambios conceptuales. La conferencia de Viena [sobre Derechos Humanos] fue un éxito tan grande porque nosotras logramos que lo fuera. El dinero no nos va a seguir si no ordenamos nuestra propia casa. Necesitamos soluciones nuevas y temas nuevos, que vinculen lo local con lo global y viceversa. Necesitamos pensarlo todo de nuevo, hacer un trabajo detallado, identificando oportunidades estratégicas y posibilidades que se abren. Por ejemplo, crear un equipo que se dedique de tiempo completo a elaborar propuestas feministas, sugerencias reales y que pueda apoyarlas con investigación... La derecha lo tiene clarísimo, están ofreciendo respuestas. Es un gran desafío intelectual... Necesitamos visualizar mejor cómo va a ser la próxima etapa.”

Necesitamos generar credibilidad para el movimiento entero. Posicionarnos como una visión para todas las personas, no sólo para las mujeres

Ampliar las bases de apoyo y vincular los diferentes niveles: Como muchas organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres han crecido y se han profesionalizado, se percibe una desconexión entre las ONG que funcionan casi como ‘intermediarias’ y las organizaciones y problemáticas de las mujeres de base. Algunas entrevistadas atribuyen esto, en alguna medida, al fuerte apoyo de las financiadoras han dado a la gestoría y defensa (advocacy), que en muchos casos se centró en cambios en políticas públicas sin prestar la suficiente atención al desarrollo de una base amplia de apoyo a las reivindicaciones sobre derechos de las mujeres y, como resultado de ese proceso, dejó a muchas fuertes defensoras de cambios en las políticas públicas, desconectadas de los temas y esfuerzos organizativos locales.

“Algunas sostienen que el hecho de que las financiadoras privilegiaran los preparativos de las ONG para participar en las Cumbres de la ONU ... llevó a muchos grupos feministas profesionalizados a descuidar su trabajo con las bases ... Aunque muchas de las actividades organizadas por ONG centradas en la ONU implicaron múltiples formas de difusión y contacto con grupos de mujeres de base y otros actores ... muchas mujeres con las que hablé estaban convencidas de que los esfuerzos técnicos por influir sobre los textos a veces se impusieron por sobre los esfuerzos por utilizar los procesos de la ONU, como pretexto para la concientización/educación.”⁸⁸

88 Álvarez, Sonia E. (1998). Advocating Feminism: The Latin American Feminist NGO “Boom”. Consultado el 19 de mayo de 2005 en <http://www.mtholyoke.edu/acad/latam/schomburgmoreno/almazare.html>

Al mismo tiempo, la idea no es valorar un tipo de trabajo más que otro — lo que a menudo se simplifica en exceso instalando una aparente dicotomía entre la ‘base’ y la ‘élite’— sino más bien articular relaciones más coherentes entre las organizaciones que trabajan en diferentes niveles, de modo que las estrategias sean reflejo de enfoques más integrales sobre los procesos de cambio, y que haya mecanismos claros para garantizar la rendición de cuentas y la transparencia entre los propios grupos de mujeres.

Fortalecimiento del liderazgo y las organizaciones: Varias entrevistadas mencionaron que consideran muy necesario tener un diálogo más abierto entre los grupos que trabajan por los derechos de las mujeres sobre liderazgo y fortalecimiento organizacional. Las que están instaladas como líderes dicen que quieren más espacios para la reflexión crítica y la evaluación de sus estilos de liderazgo y de la medida en la cual son adecuados al contexto, el ciclo de vida y los objetivos de sus organizaciones. Las líderes jóvenes, muchas de las cuales dicen estar intentando desarrollar modelos organizacionales alternativos, afirman estar luchando por que se reconozcan sus esfuerzos. Muchas activistas hablaron de una enorme necesidad de capacitación en diferentes niveles. Algunas entrevistadas estaban bastante preocupadas y se preguntaron si el(los) movimiento(s) de mujeres estaban en condiciones de satisfacer las grandes expectativas que han despertado. Hubo también interés en contar con un liderazgo organizacional más fuerte, en el sentido de la capacidad de convocar a otras organizaciones en torno a una agenda política compartida.

Repensar la estructura de nuestro/s movimiento/s: Varias entrevistadas se centraron en la idea de “revisar todo el modelo de ONG y explorar otras formas de estructurar las organizaciones que luchan por los derechos de las mujeres” para poder resistir las tendencias hacia la burocratización y la ‘tecnificación’. Las sugerencias fueron desde cerrar las organizaciones cuyo momento ya pasó, hasta generar fusiones de organizaciones, cambios de liderazgo y comenzar nuevas iniciativas. Muchas personas querían espacio para reflexionar sobre qué otras clases de estructuras podrían permitirle a los movimientos feministas desarrollar una base de financiamiento más independiente, sin las demandas abrumadoras que implica sostener toda una estructura organizacional. Si bien algunas entrevistadas consideraron que un movimiento debe estar hecho de grupos difusos, de base, auto-organizados, otras dijeron que querían ‘voceras fuertes’, ‘organizaciones-atractivas’, y ‘nombres reconocibles’, similares a lo que son Amnistía Internacional para el movimiento (tradicional) de derechos humanos y Greenpeace para el movimiento ambientalista. Tanto las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres como las financiadoras señalaron las potenciales fortalezas (y debilidades) de la creación de organizacio-

nes 'gigantes' en (los) movimiento(s) de mujeres, que potencialmente podrían aportarle mayor credibilidad a todo el movimiento y en ese sentido avanzar mucho más las agendas por los derechos de las mujeres.

Asumir el reto de la evaluación

Las financiadoras y las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres están de acuerdo en que la evaluación es fundamental — aprender del trabajo que se está haciendo, mejorar las estrategias y generar teorías sobre el cambio que sean más profundas y más claras. Sin embargo, hay una enorme frustración en ambos sectores con las limitaciones de muchos enfoques convencionales sobre la evaluación que contribuyen poco a ayudar a comprender el proceso de transformación en el que muchas activistas por los derechos de las mujeres están involucradas.

“Me encantaría ver mecanismos de evaluación interesantes, eficientes y claros, que no sirvan sólo para ... calmar a las financiadoras, sino que realmente sean formas críticas de pensar si estamos o no haciendo todo lo que podríamos hacer, y de la mejor manera.”

Entre las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres está muy difundida la crítica hacia los marcos de referencia de evaluación impuestos por las financiadoras que exigen indicadores cuantificables de logros, en períodos breves, con poco reconocimiento de la naturaleza inconmensurable y de la interdependencia de muchos procesos de cambio.

“Por supuesto, esto tiene que ver con traer a esta esfera valores del mundo empresarial y corporativo... es difícil acreditarse los logros... pues contribuimos a los procesos. Si quieres ser honesta acerca de cómo ves estas cosas, la [evaluación] con base en resultados no funciona, a menos que tengas una actitud completamente presuntuosa, y digas que este es 'mi trabajo'... sabemos que esto es ridículo... y ya no quiero escuchar más eso de que quieren que se logre el empoderamiento de las mujeres en un año”
(Representante de una organización de mujeres)

Pero algunos donantes también dicen que quieren ver un debate más complejo sobre la evaluación por parte de las organizaciones de derechos de las mujeres con las que trabajan. Una dijo que muchas de las beneficiarias con las que ella trabaja están usando “indicadores agotados, secos, sólo nos proporcionan números, sin realmente cuestionar o profundizar la evaluación.”

Ambos lados están de acuerdo en que hay una necesidad importante de invertir para desarrollar enfoques alternativos a la evaluación, que reflejen de manera más precisa las dinámicas complejas que dan forma a la realización de los derechos de las mujeres y que vayan más allá de los rígidos marcos lógicos. Una donante reconoció el reto intrínseco a la evaluación del trabajo de las organizaciones de mujeres:

“Pero la realidad es que nuestro trabajo es complejo y trata sobre relaciones de poder.”

“No estoy segura de si las organizaciones de mujeres son efectivas, y en qué medida lo son. Lo que sé es que hacen trabajo político, y que eso no encaja con el enfoque tecnocrático de resultados cuantificables en el corto plazo. Es difícil evaluar el impacto de su trabajo porque es político, y complejo. Si lo medimos con una mentalidad tecnocrática, no podemos valorarlo en toda su dimensión. La gente necesita reducir las cosas a resultados tangibles y está cansada de hablar de relaciones de poder complejas. Pero la realidad es que nuestro trabajo es complejo y trata sobre relaciones de poder.”

Involucrarse y redefinir el debate sobre la transversalización

Aunque la transversalización fue un logro político duramente ganado por las defensoras de los derechos de las mujeres en muchas organizaciones, su implementación ha tenido resultados deprimentes. En consecuencia, muchas feministas están rechazando de plano la agenda de la transversalización porque en la práctica ha resultado muy perjudicial. Otras todavía tratan de generar reformas desde adentro y dicen que hay oportunidades importantes para hacerlo.

Muchas financiadoras, sobre todo las que alguna vez fueron líderes en los derechos de las mujeres y la igualdad de género, están cuestionando su enfoque de transversalización. Como lo sugirió una entrevistada, “súmense a sus exploraciones, conviértanse en sus expertas, ofrézcanles ideas y alternativas.” Pero, si bien es cierto que existe un espacio considerable para involucrarse en esos debates, es importante ser selectivas y centrar las energías en financiadoras que están en una posición desde la que se puede influir sobre otras.

Como lo ha sugerido Joanne Sandler de UNIFEM, las trampas de la transversalización se pueden evitar así:⁸⁹

– Apartándose de la capacitación, desarrollo de herramientas y políticas, e instalando sistemas de rendición de cuentas. Necesitamos “terminar con la impunidad de la transversalización de género distorsionada.”

89 Joanne Sandler, citada en Gender Mainstreaming, can it Work for Women's Rights?, publicado por AWID, 2004, página 10.

- Generar una mayor atención, apoyo, rendición de cuentas y capacidad para los derechos humanos de las mujeres, utilizando CEDAW y las convenciones regionales, con la meta de terminar con la discriminación contra las mujeres; y

- Simplemente enfatizando la importancia de que haya más recursos para las organizaciones de mujeres, construyendo organizaciones y redes fuertes y sostenibles que luchen por los derechos de las mujeres.

En el largo plazo, las representantes de las financiadoras y las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres creen que la transversalización de género tiene que ser reemplazada por un concepto que no oscurezca sino que afirme una agenda transformadora de justicia social y derechos de las mujeres.

Capítulo 11

Conclusión

Este reporte ha intentado ilustrar y analizar tendencias de financiamiento para las organizaciones de mujeres alrededor del mundo, desde la Conferencia Mundial de la Mujer de 1995, con motivo de identificar caminos que incrementen el acceso y montos de financiamiento para el trabajo crítico de los derechos humanos. Las conclusiones se basan en ochenta entrevistas en persona con organizaciones, donantes y grupos de mujeres, tres consultas internacionales, un amplio sondeo en línea con grupos de mujeres y una revisión exhaustiva de bibliografía secundaria disponible.

La investigación ha indicado claramente que aunque el conocimiento público sobre la violación internacional de los derechos de las mujeres pareciera haber aumentado, el financiamiento dirigido a organizaciones de mujeres para garantizar esos derechos no lo ha hecho. Muchos grupos están en estado de sobrevivencia y resistencia, y están tratando de ajustarse al nuevo panorama del financiamiento, particularmente como resultado de cambios en la ayuda para el desarrollo y recortes en el financiamiento de las grandes fundaciones independientes. Nuestro sondeo también ubicó algunas otras dinámicas importantes:

- La mayoría de los grupos de mujeres reportan haber tenido presupuestos por debajo de los USD \$100,000 para el 2004, lo cual demuestra que las organizaciones de mujeres están haciendo un trabajo increíble con muy pocos recursos.
- Los grupos con presupuestos más pequeños no pudieron aumentar su financiamiento, o encoger sus presupuestos, mientras que el número pequeño de organizaciones con presupuestos por arriba del medio millón de USD estuvieron en mejor capacidad de aumentar su presupuesto en los últimos diez años.
- Actualmente, las organizaciones de mujeres tienen que invertir más tiempo y recursos en la recaudación de fondos que en el pasado, es por ello que quienes pueden hacer dicha inversión tienen más probabilidad de obtener financiamiento.
- Hay más financiamiento disponible para el trabajo relacionado con VIH/SIDA y violencia contra las mujeres que en el pasado, mientras que es más difícil conseguir financiamiento para el trabajo relacionado con derechos sexuales, reproductivos y para cuestiones de salud no relacionadas con el VIH/SIDA.

– Asimismo, la obtención de financiamiento de apoyo general para cubrir salarios y gastos administrativos se ha hecho más esquivo;

– Mientras las organizaciones por los derechos de las mujeres en todas las regiones están encarando serios retos de financiamiento, los grupos en Europa Central y Europa del Este así como América Latina, tienen el menor número de oportunidades de financiamiento.

Este reporte también ha mirado a profundidad el porqué el financiamiento ha decrecido o se ha mantenido estático para los derechos de las mujeres, explorando seis sectores del financiamiento y el contexto que influye en el apoyo que brindan. El reporte ha analizado algunas de las siguientes tendencias:

– Para las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres ha sido cada vez más difícil acceder al financiamiento de la ayuda para el desarrollo y de las agencias bilaterales y multilaterales, esto como resultado de la transversalización de género y las nuevas modalidades de la asistencia.

– Muchas de las grandes fundaciones independientes tienen la convicción de que el trabajo de género ha pasado de moda, y cuando muchas fundaciones fueron afectadas por la crisis de la bolsa de valores, el financiamiento para los derechos de las mujeres también se vio afectado.

– Muchas de las ONGI más influyentes que apoyaron a los grupos de mujeres durante el proceso de Beijing han disminuido su compromiso y han reconocido que han perdido gran parte de la atención explícita que brindaban a la igualdad de género.

– Mientras tanto, los fondos de mujeres que están surgiendo cada vez más como parte del panorama de financiamiento internacional se han convertido en una fuente importante para los derechos de las mujeres, a pesar del tamaño pequeño de los financiamientos que otorgan.

– El financiamiento de las fundaciones empresariales y del sector privado ha aumentado su importancia en los últimos diez años y probablemente ésta crecerá aun más.

– Los donativos privados provenientes de familias o donantes individuales son de hecho fuentes significativas a considerar, pero para la mayoría de las organizaciones de mujeres es casi imposible acceder a ellos.

Lo que esta investigación ha concluido es que la situación para muchísimas organizaciones de mujeres que están haciendo trabajo crucial para

garantizar y proteger los derechos de las mujeres en el terreno, es tan increíblemente desafiante que su propia sobrevivencia está en juego. Sin embargo, también concluimos que hay cambios significativos que dan señales para tener esperanza. Muchos gobiernos están reconsiderando sus políticas de equidad de género y la mejor manera de asegurar que la transversalización de género siga siendo parte de una estrategia a dos niveles: una de integración de las prioridades en igualdad de género a través de las políticas y los programas, pero también una estrategia para apoyar iniciativas específicas por los derechos de las mujeres. Muchas ONGI están poniendo 'de nuevo el género sobre la mesa' y están dispuestas a discutir qué significa dar apoyo a los movimientos de mujeres en el terreno. De la misma manera, se está accediendo a nuevas fuentes de financiamiento y muchas activistas por los derechos de las mujeres están buscando formas de asegurar que los grupos de mujeres de todo el mundo tengan acceso a nuevas bolsas de dinero.

Esta investigación nos ha permitido desarrollar una serie de recomendaciones en consulta con líderes, definidores/as de políticas y activistas alrededor del mundo sobre cuál es la mejor manera de apoyar y afirmar la legitimidad de las organizaciones y movimientos que trabajan por los derechos de las mujeres alrededor del mundo. De hecho, este proyecto no termina con este informe. Durante el 2006 y más allá, nosotras:

-Difundiremos las conclusiones de este informe a todo lo largo y ancho posible, y las pondremos en manos de organizaciones de mujeres para que ellas puedan utilizarlas para generar más recursos financieros para su trabajo, así como también, influenciar estratégicamente a la comunidad de donantes para que incrementen su financiamiento.

– Trabajaremos en una nueva iniciativa de AWID llamada Financias– Monitoreo del dinero para los derechos de las mujeres- que registrará y analizará permanentemente las tendencias en el financiamiento; y finalmente,

– Trabajaremos internacionalmente con organizaciones de mujeres para enfrentar retos fundamentales al interior de nuestro movimiento sobre cómo resolvemos las dinámicas generadas por el dinero y las relaciones de poder entre nosotras. Esto significa, encontrar nuevas y mejores formas de argumentar a favor de las organizaciones de mujeres, buscando nuevas estrategias para compartir recursos a través de nuestros movimientos, así como también ampliar el conocimiento sobre las mejores formas para hacer búsqueda de fondos. Los movimientos de mujeres necesitan dejar de funcionar desde una cultura de competencia en la escasez, hacia nuevas formas de construcción de movimiento en relación con el dinero. Esto significará que podremos potenciar de manera efectiva los recursos, responsable y sosteniblemente, para

aumentar nuestra voz como colectivo y fortalecer el impacto positivo que tienen nuestras acciones en la vida de las mujeres internacionalmente.

Para obtener información actualizada sobre esta iniciativa, favor de referirse al sitio de AWID www.awid.org

Anexo 1

Glosario

Feminismo: El feminismo es un discurso político basado en la justicia. El feminismo también es una teoría y una práctica política formulada por mujeres que después de haber analizado su realidad tomaron conciencia de la discriminación a que se enfrentaban y decidieron organizarse para erradicarla, para cambiar a la sociedad. El feminismo se expresa también como una filosofía política y, al mismo tiempo, como un movimiento social.⁹⁰

Filantropía: El origen de la palabra filantropía es griego y significa ‘amor a la humanidad’. La filantropía se refiere a buscar la promoción del bienestar humano donando tiempo, dinero o recursos para el bienestar de otras personas que están fuera de la propia familia y redes de parentesco. En el mundo entero existen diversas tradiciones de donación voluntaria y caritativa, así como expresiones de solidaridad con las personas menos afortunadas. Si bien el término filantropía se utilizó inicialmente para hablar del acto mediante el cual las personas adineradas hacían donativos para las que tenían menos recursos, en las últimas décadas el término ha adquirido un significado mucho más amplio, e incluye las actividades caritativas de la gente adinerada, así como las de la ciudadanía en general.

Fondo patrimonial: Fondos que se intenta conservar de manera permanente y se invierten para que proporcionen ingresos que sirvan de apoyo permanente a una organización. Tienen el propósito de crear, expandir o apoyar de alguna otra manera, un activo financiero permanente de una organización.

Movimientos de mujeres: Este término se refiere a “todo el espectro de personas que actúan de manera individual, y también a organizaciones o grupos que están trabajando para aminorar diversos aspectos de la subordinación de género basada en el sexo (...) Algunas partes [del movimiento de mujeres] pueden estar en desacuerdo entre sí, o pueden diferir en sus prioridades, y algunas de sus corrientes, grupos o individualidades pueden permanecer letárgicas durante cierto tiempo. Algunas personas se definen a sí mismas como feministas; otras, probablemente nunca utilizarán esa palabra, pero todas ellas promoverán en sus actividades causas en pro de las mujeres.”⁹¹

Movimientos feministas: Movimientos sociales y políticos que se fundan en la conciencia de que las mujeres (como colectivo humano) son oprimidas, explotadas y dominadas por el patriarcado, en sus diferentes

90 Nuria Varela; *Feminismo para Principiantes*, Ediciones B. Barcelona España, en <http://www.modernmujer.org/docs/11.242.htm>

91 Lycklama a Nijeholt, Virginia Vargas y Saskia Wieringa (comp), *Triángulo de Poder*, TM Editores, Bogotá, pp. 6-7.

etapas históricas. En este sentido, los movimientos feministas no sólo luchan por los 'derechos de las mujeres' sino que también cuestionan, desde una nueva perspectiva, todas las estructuras de poder incluyendo el género como estructura de poder (pero no se reducen sólo a ella).⁹² Los movimientos feministas están formados por diversas corrientes, tanto en términos de espacios organizacionales, así como de intereses temáticos y políticos.⁹³

Movimiento social: Es un reto colectivo, organizado, sostenido y no institucional a las autoridades, grupos que detentan el poder o a las creencias/prácticas culturales. Otras sostienen que es un conjunto de opiniones y creencias de una población determinada que expresa sus preferencias por cambiar algunos elementos de la estructura social y/o la distribución de recompensas en una sociedad.⁹⁵

Organización de mujeres: Un grupo de personas que trabajan juntas para alcanzar una meta común: mejorar el estatus o la situación de las mujeres. Pueden compartir metas comunes con las organizaciones feministas, pero no se identifican como tales. Las organizaciones de mujeres son diversas en términos de estructura, poblaciones con las que trabajan y temas en los que se concentran, así como en términos de sus posturas políticas e ideológicas.

Organización feminista: Un grupo de personas que trabajan juntas para alcanzar una meta común, y que explícitamente se identifican como feministas y adoptan agendas feministas amplias y que se vinculan con alguna expresión del movimiento feminista.

Rendición de cuentas: Formas y estructuras de relaciones⁹⁶ y responsabilidades entre personas que trabajan juntas en organizaciones/movimientos y entre la organización/el movimiento como un todo y otros; "ser susceptible de ser llamado/a a rendir cuentas" en términos legales, morales, humanos;⁹⁷ asumir nuestra responsabilidad frente a las mujeres por y con las que trabajamos, en nuestra búsqueda por la igualdad y la inclusión.⁹⁸

92 Facio, Alda, Cuando el género suena, cambios trae, Programa Mujer, Justicia y Género-ILANUD, San José, 1999, p. 31.

93 Celiberti, Lilian and Gina Vargas, Feministas en el Foro, Estudios Feministas, Florianópolis, 11(2): 586-598, Julio-Diciembre/2003, p. 596.

94 Jeff Goodwin and James M. Jasper. Eds. The Social Movement Reader. Maine: Blackwell Publishing. 2003. página 3.

95 MacCarthy and Mayer N. Zald, Social Movement Organizations, in Jeff Goodwin and James M. Jasper. Eds. The Social Movement Reader. Maine: Blackwell Publishing. 2003. página 172

96 David Kelleher y Kate McLaren. Grabbing the Tiger by the Tail. Ottawa: Canadian Council for International Cooperation. 1996. página 4.

97 Oxford English Dictionary

98 Disabled Women Network of Ontario (DAWN), Feminist principle of accountability, en Feminist Principles, en <http://dawn.thot.net/feminism1.html>

Sociedad civil: Esfera de asociación y diálogo que queda fuera del control directo del estado y otras autoridades. La sociedad civil abarca los diálogos e interacciones a través de las cuales se forman los puntos de vista políticos y a través de las cuales cada grupo llega a entender cuáles son sus intereses con respecto a los otros grupos y al estado. La sociedad civil incluye asociaciones voluntarias, redes de amistad, grupos religiosos, periódicos independientes, y similares.⁹⁹

⁹⁹ Jeff Goodwin and James M. Jasper. Eds. *The Social Movement Reader*. Maine: Blackwell Publishing, 2003. página 221.

Anexo 2

Personas entrevistadas para este estudio

Expertas/os:

1. Rob Buchanon, Council on Foundations, EEUU
2. Maria Chartok, CAF, Rusia
3. Stephanie Clohesy, Clohesy Consulting, EEUU
4. Marsha Freeman, International Women's Rights Action Watch (University of Minnesota), EEUU
5. Chris Grumm, Women's Funding Network, EEUU
6. John Harvey, Grantmakers without Borders, EEUU
7. Suzanne Kindevatter, Interaction, EEUU
8. Patti O'Neill y Julia Benn, DAC/OECD
9. Kim Otis, Women and Philanthropy, EEUU
10. Ruth Pearson, University of Leeds, Reino Unido
11. Mirjam van Reisen, EEPA, Bélgica
12. Denise Shannon, Funders Network on Population, Reproductive Health and Rights, EEUU

Fondos de mujeres:

13. Katherine Acey, Astraea Lesbian Foundation for Justice, EEUU
14. Bisi Adeleye Fayemi, African Women's Development Fund, Ghana
15. Amalia Fisher, Angela Borba, Brasil
16. Mira Hadjimitova, Bulgarian Women's Fund, Bulgaria
17. Vivien Labaton, Third Wave Foundation, EEUU
18. Emilienne de León, Semillas, México
19. Diana van Maasdijk, Mama Cash, Países Bajos
20. Nicky McIntyre, Fondo Global para Mujeres, EEUU
21. Suzette Mitchell, International Women's Development Agency, Australia
22. Bev Wybrow, Canadian Women's Fund, Canadá

Financiadoras/es:

23. Sylvia Borren, Novib – Oxfam, Países Bajos
24. Julie Delahantie, CIDA, Canadá
25. Ireen Dubel, Hivos, Países Bajos
26. Maria Eitel, Nike Foundation, EEUU
27. Ana Falú, UNIFEM América Latina, Ecuador
28. Theresa Fay Bustillos, Levi Strauss Foundation, EEUU
29. Patricia Jiménez, Heinrich Böll Foundation, Oficina Regional UE, Bélgica
30. Ana Luisa Liguori, MacArthur Foundation, México
31. Pontso Mafethe, Comic Relief, Reino Unido
32. Ray Offenheiser, Oxfam America, EEUU
33. Ann Petersen, (anterior) Kellogg Foundation, EEUU
34. Lilian Ploumen, Cordaid, Países Bajos

35. Manuela Monteiro, Hivos Países Bajos
36. Joanne Sandler, UNIFEM, EEUU
37. Shira Saperstein, Moriah Fund, EEUU
38. Bradford Smith, Ford Foundation, EEUU
39. Kathy Sreedhar, UU Holdeen India Fund, EEUU
40. Koy Thomson, ActionAid, Reino Unido
41. To Tjoelker, Dutch MFA, Países Bajos
42. Gabriela Vega, Banco Interamericano de Desarrollo, EEUU
43. Katrin Wilde, Channel Foundation, EEUU

Organizaciones de mujeres:

44. Lina Abou-Habib, CRTD, Líbano
45. Peggy Antrobus, DAWN, Barbados
46. Betsy Apple, WEDO, EEUU
47. Meagan Baldwin, WIDE, Bélgica
48. Carol Barton, WICEJ, EEUU
49. Teresa Blandón, Corriente, Nicaragua
50. Codou Bop, (anterior) AAWORD, Senegal
51. Charlotte Bunch, CWGL, EEUU
52. Susana Chiarotti, CLADEM, Argentina
53. Malikka Dutt, Breakthrough, EEUU/India
54. Yassine Fall, Millennium Project, Senegal, con oficina en EEUU
55. Susana Fried, IGLHRC, EEUU
56. Lucy Garrido, Articulación Feminista Mercosur, Uruguay
57. Adrienne Germain, IWHC, EEUU
58. Amal Hadi, New Woman Foundation, Egipto
59. Joanna Kerr, AWID, Canadá
60. Kinga Lohman, KARAT Coalition, Polonia
61. Marusia López Cruz, Elige, México
62. Ximena Machicao, REPEM
63. Pramada Manon, CREA, India
64. Jivka Marinova, GERT, Bulgaria
65. Diane Matte, World March of Women, Quebec, Canadá
66. Sarah Mukasa, AMwa/AWLI, Uganda
67. Wanda Nowicka, Astra, Polonia
68. Ruth Ojiambo, ISIS WICCE, Uganda
69. Cecilia Olea, Flora Tristán, Perú
70. Lina Quorah, SIGI, Jordania
71. Mary Jane Real, (anterior) APWLD, Tailandia
72. María Eugenia Romero Contreras, Equidad de Género, México
73. Karin Ronge, Women for Women's Rights, Turquía
74. Mina Saadadi, IIAV, Países Bajos/Irán
75. Sanya Sarnavka, BaBe, Croacia
76. Schuma Schumacher, REDEH, Brasil
77. Vicki Semler, IWTC, EEUU
78. Alexandra Spielloch, IGTN, EEUU

79. Vivian Stromberg, MADRE, EEUU
80. Muthoni Wanyeki, FEMNET, Kenia
81. Sakena Yacobi, Afghan Institute of Learning, Afganistán
82. Nani Zulminarni, PEKKA, Indonesia

Participantes en “Estrategias para movilizar recursos para el trabajo sobre derechos de las mujeres: reunión de actoras clave,” realizada del 18 al 20 de septiembre en el Distrito Federal de México

1. Sunila Abeysekera, INFORM Human Rights Documentation Center, Sri Lanka
2. Bisi Adeleye-Fayemi, African Women’s Development Fund, Ghana
3. Lydia Alpizar, La Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID), México
4. Susana Chiarotti, CLADEM, Argentina
5. Cindy Clark, Just Associates, EEUU
6. Ana Criquillón, Central American Women’s Fund, Nicaragua
7. Emilienne de Léon, Semillas A.C., México
8. Ireen Dubel, Gender, Women & Development, HIVOS, Países Bajos
9. Josefa (Gigi) Francisco, Women & Gender Institute, Miriam College / DAWN, Filipinas
10. Lucero González, Semillas A.C., México
11. Chris Grumm / Women’s Funding Network, EEUU
12. Hanneke Kamphuis, Mama Cash, Países Bajos
13. Natalia Karbowska, Ukrainian Women’s Fund, Ucrania
14. Joanna Kerr, La Asociación por los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID), Canadá
15. Sonja Licht, Network Women Program, Open Society Institute, Serbia
16. Ximena Machicao Barbery, Red de Educación Popular entre Mujeres (REPEM), Bolivia
17. Nicky McIntyre, Fondo Global para las Mujeres, EEUU
18. Geetanjali Misra, Creating Resources for Empowerment in Action (CREA), India
19. Sarah Mukasa, Akina Mama wa Afrika, Uganda
20. Patti O’Neill, Network on Gender Equality DAC/OECD
21. Joanne Sandler, UNIFEM, EEUU
22. Ellen Sprenger, Just Associates, Países Bajos
23. Rieky Stuart, Independent Consultant, Canadá
24. To Tjoelker, Ministry of Foreign Affairs, La Haya, Países Bajos
25. Gabriela Vega, Unidad Igualdad de Género en el Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo, Perú
26. Lisa Veneklasen, Just Associates, EEUU

Participantes en la sesión “¿Dónde está el dinero? Financiamiento para los derechos de las mujeres una década después de Beijing”, realizada el 4 de marzo de 2005 en Nueva York:

1. Suzette Mitchell, IWDA, Australia
2. Terry McGovern, WHEI, EEUU
3. Geeta Misra, CREA, India
4. Kathy Sreedhar, UU Holdeen, India
5. Karin Ronge, WWHR- New Ways, Turquía
6. Maeve Taylor, Banulatch, Irlanda
7. Kaori Miyamoto, DAC/OECD
8. Julia Benn, DAC/OECD
9. Karina Batthyam, Social Watch, Uruguay
10. Muthoni Wanyeki, FEMNET, Kenia
11. Elaine Zuckerman, Gender Action, EEUU
12. Vicki Semler, International Women's Tribune Center, EEUU
13. Karen Plafker, Wellspring, EEUU
14. Brigitta Jaksa, Habeas CorpUS Working Group, Hungría
15. Holly Barthing, General Service Foundation, EEUU
16. Vicki Larson, Madre, EEUU
17. Carol Barton, WICEJ, EEUU
18. Nadia Johnson, WEDO, EEUU
19. Sarah Mukasa, AMWA, Uganda
20. Andrea Jonson, Carnegie Corp., EEUU
21. Barbara Adams, UNIFEM, EEUU
22. Tricia Moser, IWHC, EEUU
23. Sarah Murison, Capacity Development Group, EEUU
24. Laurah Frade, Milenio Feminista, México
25. Tarcila Rivera, CHIRAPAQ, Perú
26. Katherine Acey, Astraea, EEUU
27. Alen Desla, VON, Países Bajos
28. Patti O'Neil, DAC/OECD
29. Jewel Dany, CWGL, EEUU
30. Katrin Wilde, Channel Foundation, EEUU
31. Zonibel Woods, IWHC, EEUU
32. Jivka Marinova, GERT/Karat Coalition, Bulgaria
33. Gladys Nhekairo Mutukwa, WILDAF, Zimbabwe
34. Mirjam Van Reisen, EEPa, Bélgica
35. Karen Judd, UNIFEM, EEUU
36. Myrna Cunningham, Madre / IIPP, Nicaragua
37. Elizabeth Plácido, Elige/ REDLAC, México
38. Teresa Valdés, FLACSO, Chile
39. Everjoice Win, ActionAid International, Zimbabwe
40. Charlotte Bunch, CWGL, EEUU
41. To Tjoelker, Ministerio de Asuntos Exteriores, Países Bajos

42. Mariana Cabrera, Social Watch, Uruguay
43. Hilda Tadría, AWDF, Ghana
44. Zeedah Meierhofer, AMWA, Reino Unido
45. Vivian Stromberg, Madre International, EEUU
46. Ana Cristina González, Junta Directiva de AWID, Colombia
47. Barbara Klugman, Ford Foundation, EEUU
48. Wanda Nowicka, Astra, Polonia
49. Barbara Phillips, Ford Foundation, EEUU
50. Susana Chiarotti, CLADEM, Argentina
51. Bisi Adeleye-Fayemi, AWDF, Ghana
52. Alejandra Sardá, IGLHRC-LAC, Argentina

Lista parcial de participantes en las sesiones de “¿Dónde está el dinero para los derechos de las mujeres?” durante el Foro Social Mundial, en enero 2005:

1. Manuela Monteiro, Directora Ejecutiva de Hivos, Países Bajos
2. Nicky McIntyre, Vice Presidenta, Fondo Global para Mujeres, EEUU
3. Katerina Anfossi, Directora en ejercicio FIRE, Costa Rica
4. Joanna Kerr, Directora Ejecutiva AWID, Canadá
5. Roberto Bissio, Social Watch, Uruguay
6. Charlotte Bunch, CWGL, EEUU
7. Emilienne de León, Semillas, México
8. Alejandra Scampini, REPEM, Uruguay
9. Nancy Kachingwe, Zimbabwe
10. Liliana Ipinice Zevallos CESIP, Perú
11. Nadia Underhill, Princeton University, EEUU
12. Maria Nyberg, Trade Union SKTF, Suecia
13. Cristina Carvallo, Word Vision, Chile
14. Myriam Giz, CECONDEL, Chile
15. Claudia Morales, Candela Mujeres de Huaraches, Chile
16. Cecilia, Casa de la Florian, Chile
17. Patricia Cáceres, CEMES, Chile
18. Patricia Willis, Women International WILPF, EEUU

Anexo 3

Nuestros sueños sobre 'dinero y búsqueda de recursos'

Que no se diga que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres no sueñan en grande cuando se trata de dinero y búsqueda de fondos. A continuación están los sueños de las participantes en la reunión de actoras clave que se llevó a cabo en el Distrito Federal de México y que formó parte de esta investigación.

Mi sueño es que en el futuro se reconocerá el papel central que juega la autonomía y el derecho a decidir de las mujeres para el desarrollo, no sólo en el plano de la retórica sino donde realmente importa, ¡donde el dinero, las tierras, etcétera son una prioridad fundamental!

Sueño que los líderes del mundo, esos hombres de traje en las bilaterales, multilaterales, los que dirigen las grandes fundaciones, etc. envíen una delegación al próximo Foro de AWID 2007-2008, para pedir perdón y decir "Por fin lo entendemos." Ahora dan como mínimo mil millones cada año.

Sueño que las organizaciones de mujeres se encuentren ubicadas (más) en el centro de la escena en el debate sobre la efectividad de la ayuda (y que fluya el dinero...)

Sueño que dentro de 3 años todas las financiadoras – desde los gobiernos a las personas- habrán entendido plenamente por qué necesitamos apoyar financieramente el trabajo de organización feminista.

Sueño con una corriente continua de fondos para el trabajo con mujeres y niñas que permita que el trabajo avance y sea exitoso.

Sueño que las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres en el mundo entero serán capaces de contar con donativos públicos (individuales) para cubrir al menos el 50% de sus presupuestos - ¡apoyo sin restricciones! Sueño ser capaz de garantizar un trabajo sostenido con impacto masivo en torno a temas de la agenda feminista.

Mi sueño es recaudar más de mil millones de USD con una nueva campaña que se centre en las donaciones individuales (a escala mundial)

Sueño con movimientos y organizaciones de mujeres y feministas que sean fuertes y sostenibles, con una base grande de recursos, apoyo del público y una excelente capacidad y posición para influir sobre todos los sectores de donantes.

Sueño que todos los presupuestos para ayuda asignen un 25% a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres exclusivamente. Del 75%, otro 25% que vaya para programas e iniciativas de mujeres en relación con distintos sectores.

Mi sueño es que las mujeres ofrezcamos una visión tan atractiva que sea una alternativa a los fundamentalismos cargados de miedo y de 'seguridad' antihumana, que consigamos movilizar a miles de millones para nuestra causa.

Sueño que en los próximos 5 años tendremos consultas anuales a escala mundial, regional y nacional, compartiendo información y pensando estrategias sobre los recursos disponibles para el trabajo en derechos humanos de las mujeres [¡¡Y luego veremos qué resulta de eso!!]

Sueño que el/los movimiento/s de mujeres se conviertan en el núcleo de un movimiento por el cambio social y las contrapartes y aliadas más vigorosas de las grandes organizaciones financiadoras progresistas. Necesitamos una alternativa viable, y para eso hace falta dinero.

Mi sueño es que la brecha en términos de recursos para las organizaciones de mujeres entre países del Norte y del Sur no sea tan grande y que sea posible desarrollar una comprensión compartida acerca de las complejidades de las realidades locales que vivimos y experimentamos.

Sueño que el poder de nuestras ideas y aspiraciones garantice los derechos de las mujeres en todas partes, de manera tal que el dinero se vuelva irrelevante. Pero hasta que eso suceda, que los movimientos por los derechos de las mujeres tengan fondos dedicados de por lo menos 5 mil millones al año en apoyo a su trabajo, su lucha, y sus logros que sean específicos según el contexto y con control local.

Sueño que quienes toman las decisiones y quienes vigilan las puertas dejen de decir que las mujeres son esenciales para el desarrollo y comiencen a actuar y a financiar a las mujeres y a las actividades de las mujeres como si importaran. Sueño que las mujeres y las organizaciones de mujeres estén en el centro mismo de las actividades para el desarrollo, y que dejemos de mendigar y que el dinero fluya de tal manera que las comunidades y hogares del mundo se sientan seguros.

Sueño con que los derechos de las mujeres sigan siendo vistos como derechos humanos. Sueño con que la gente se dé cuenta de lo importante que es que los derechos de las mujeres se ejerciten plenamente y dediquen dinero y apoyo moral a ello, para que dentro de 15 años sólo estemos hablando de cómo conservamos nuestra igualdad de derechos.

Mi sueño es tener una enorme campaña mundial que cada año recaude USD 30 mil millones en donaciones individuales. Para eso haría falta que cada mujer de países del Norte done USD 100. Ese dinero se usaría para financiar (el trabajo de) los movimientos de mujeres, incluyendo el ejercer presión sobre los gobiernos.

Sueño con que todos los actores sociales entiendan plenamente los derechos de las mujeres y los derechos humanos. Que los gobiernos, ciudadanos y el mundo empresarial estén dispuestos a contribuir con retórica, acción y recursos para la plena realización de los derechos. Que a las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres se las reconozca, valore y financie.

Anexo 4

Financiamiento para los derechos de las mujeres

Resultados del sondeo vía internet
Preparado para AWID por
Martin Redfern de Redfern Research
Octubre del 2005

Antecedentes

En abril del 2005, AWID auspició una investigación sobre las situaciones y experiencias con el financiamiento de las organizaciones que trabajan por las mujeres alrededor del mundo.

– Los objetivos fundamentales fueron medir los cambios y tendencias en la cantidad de financiamiento disponible para estas organizaciones, la cantidad y tipos de recursos dedicados a la búsqueda de financiamientos y la facilidad o dificultad para buscar recursos para trabajos específicos.

– Los resultados contenidos en este informe se basan en 406 respuestas a un sondeo vía internet que se realizó en mayo del 2005. Cada respuesta recibida representa a una sola organización que trabaja por las mujeres en alguna región del mundo.

– Las respuestas a las preguntas abiertas se incluyen en este informe preliminar, pero un análisis más profundo se puede encontrar en un apéndice aparte, al final de este anexo.

– Al final de este documento se puede encontrar una explicación más detallada de la metodología.

Resultados

– La mayoría de las que respondieron este sondeo está convencida de que, en general, los niveles de financiamiento a escala regional y nacional están estáticos o declinando. Esta percepción es más fuerte en América Latina y el Caribe que en todas las otras regiones.

– Aproximadamente la mitad dice que su propia organización recibe menos financiamiento ahora de lo que recibía hace cinco años. Quienes más reportan esto son también las organizaciones de América Latina, pero esto es evidente en todas las regiones.

– En contraste con lo anterior, un análisis detallado de los presupuestos reportados desde 1995 sugiere que los niveles de financiamiento están, en su mayoría, estáticos y que los incrementos son más comunes que las disminuciones. Esta impresión positiva puede contrapesarse por los efectos de la inflación sobre el poder adquisitivo. Además, las disminuciones en los presupuestos pueden haber eliminado por completo a algunas organizaciones, haciendo que sea imposible haberlas incluido en este sondeo.

– Quienes mejoraron su situación financiera tienden a atribuirlo a los cambios favorables en los intereses de las financiadoras, así como a mejoras en su organización. Quienes han perdido financiamiento también tienden a culpar a los cambios en el interés de las financiadoras, la disminución general de los recursos y el clima político y económico actual. Generalmente, quienes tienen menos financiamiento no responsabilizan de ello a su propia visión o esfuerzos de gestión.

– Al mismo tiempo, se hace evidente el desproporcionado crecimiento y retención de recursos por parte de las organizaciones más grandes: el grupo que cuenta con por los menos USD 1,5 millones para gastar parece haber casi duplicado esa cifra desde 1995.

– Los fondos de mujeres, ONGI/fundaciones de carácter público y agencias de ayuda multilateral/bilateral son las fuentes de financiamiento mencionadas más frecuentemente. Las cuotas de membresía y las donaciones individuales tienen también una importancia relativa. El aporte de los gobiernos locales, de actividades de generación de ingresos, del sector privado, fundaciones familiares y fuentes religiosas es relativamente pequeño.

– Los fondos de mujeres han mostrado un incremento significativo en su importancia a lo largo de los últimos cinco años. Por el contrario, las cuotas de membresía, donaciones individuales y fuentes religiosas parecen haber declinado ligeramente en años recientes.

– En general, más de la mitad de las organizaciones dicen que les resulta más difícil buscar recursos que hace cinco años. Sólo el 24% dice que es más fácil.

– Más específicamente, resulta más difícil buscar recursos para temas como derechos reproductivos, derechos civiles y políticos, derechos sexuales /derechos LGBT y temas de salud que estén vinculados con el VIH/SIDA. Las organizaciones que respondieron al sondeo también dicen que es más difícil conseguir recursos para actividades como salarios del personal, administración, desarrollo institucional, investigación y documentación.

– A la inversa, resulta significativamente más fácil conseguir recursos para temas de salud vinculados al VIH/SIDA, violencia de género y actividades dirigidas a medios y comunicación, liderazgo y vinculación entre organizaciones (networking).

– Estas tendencias en cuanto a la facilidad para conseguir recursos son tendencias generales y hay una diversidad de experiencias entre las distintas organizaciones.

– En las organizaciones que trabajan por las mujeres, quienes realizan las tareas de búsqueda de recursos son, abrumadoramente, las directoras ejecutivas, sobre todo en las organizaciones con presupuestos entre USD 100.000 y 500.000. En éstas las DE asumen el 45% del trabajo de búsqueda de recursos. Las organizaciones invierten en personal profesional para la búsqueda de recursos sólo después de haber cruzado el umbral de los USD 500.000. Es interesante señalar que la participación de la junta directiva en la gestión de recursos tiende a disminuir a medida que aumentan los presupuestos y que muy pocas organizaciones (cualquiera sea el tamaño de sus presupuestos) contratan a expertas/os externas/os para que les ayuden con la búsqueda de recursos.

– Como reflejo de su afirmación en cuanto a que los recursos son ahora más escasos que hace cinco años, la mayoría de las participantes también dice estarle dedicando más tiempo a la búsqueda de recursos ahora que hace diez años.

– De lo anterior parecería desprenderse que cada vez resulta más difícil obtener recursos y que, en general, las financiadoras dan prioridad a algunos temas y actividades por sobre otros. El dinero para manejar una organización, por ejemplo, es evidentemente más difícil de conseguir. Parece que las organizaciones han respondido dedicándole más tiempo a la búsqueda de recursos. En general, ese incremento de los esfuerzos parece haber dado buenos resultados.

– Pese a la sensación evidente de que los recursos son más escasos y están menos disponibles para algunos temas, actividades y regiones que para otras, no hay evidencias fuertes de que la mayoría de las organizaciones hayan sufrido una disminución en sus recursos desde 1995. De todos modos, más de las 2/3 partes de las organizaciones pequeñas (menos de USD 100.000) refieren recursos estáticos o en declive desde 1995. Las encuestadas de América Latina y el Caribe, así como las de Medio Oriente y el Norte de África, son las que más refieren niveles de recursos estáticos o en disminución. En contraste, las encuestadas de Norteamérica y Europa Occidental son las que menos refieren niveles de recursos estáticos o en disminución.

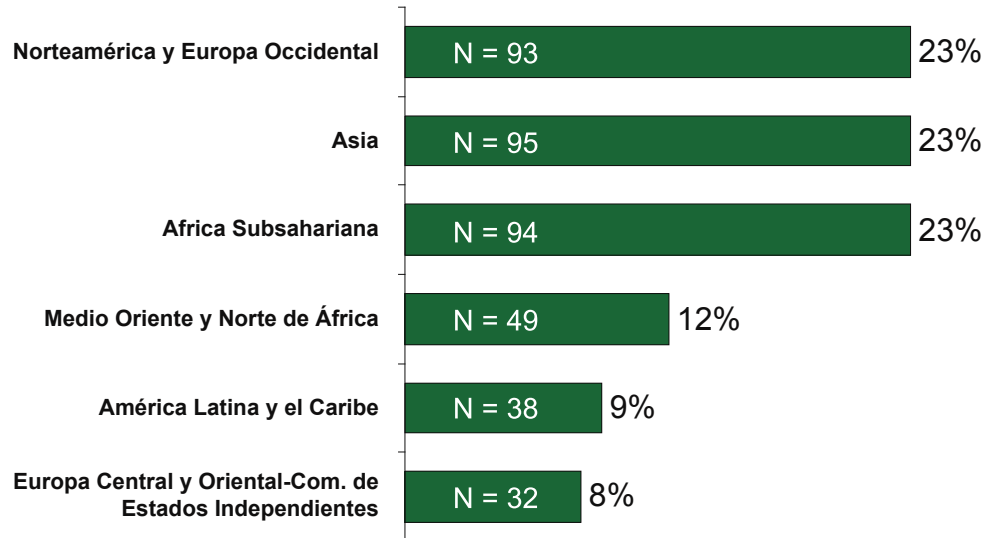
– La principal crítica que se les hace a las financiadoras es que tienen una visión de corto plazo y poco realista en términos de carteras de financiamiento y expectativas. Muchas de las encuestadas también les critican por imponer agendas inapropiadas, por financiar actividades inadecuadas y por exigir demasiados reportes y papeleo.

– Las organizaciones de mujeres dicen que los errores más comunes cometidos por su sector al buscar recursos son hacerlo sin los conocimientos suficientes y la falta de vinculación con otras organizaciones. También mencionan la necesidad de mejorar la gestoría y defensa (advocacy), la gestión, la redacción de proyectos y la forma como determinan sus objetivos. Finalmente, muchas dicen también que las organizaciones no deberían distorsionar sus metas simplemente para obtener recursos.

Perfiles organizacionales

Distribución regional

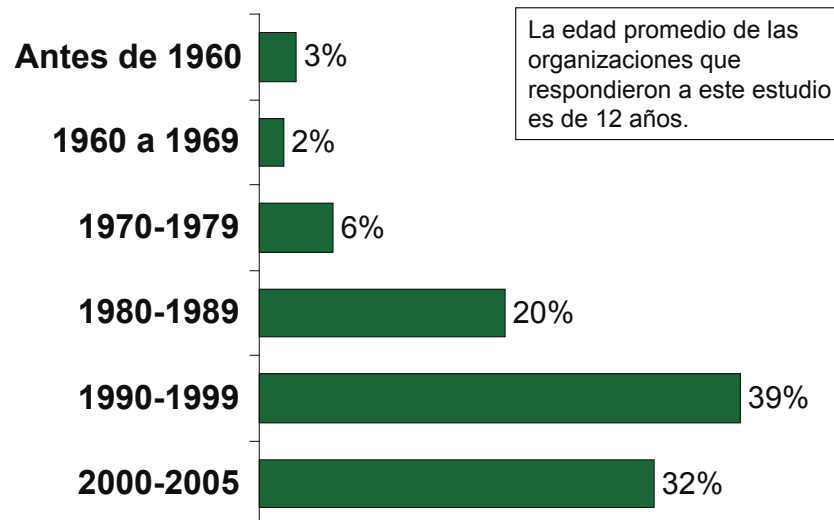
¿En qué país tiene su sede tu organización? (Re-codificado por país)



Base: 401 encuestadas

Edad de las organizaciones

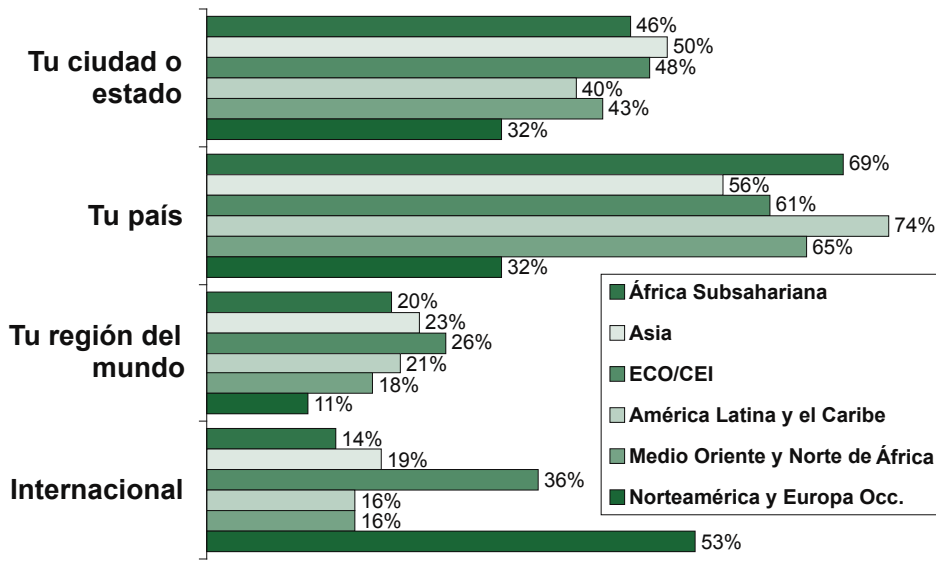
¿En qué año se fundó tu organización?



Base 406 encuestadas

Alcance del trabajo por región

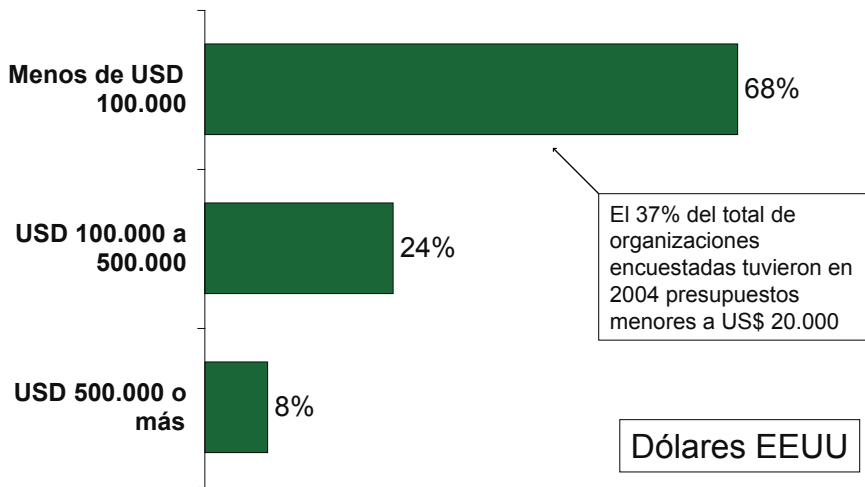
¿Cuál es el alcance geográfico del trabajo de tu organización?



Base:396 encuestadas

Rangos generales de ingreso

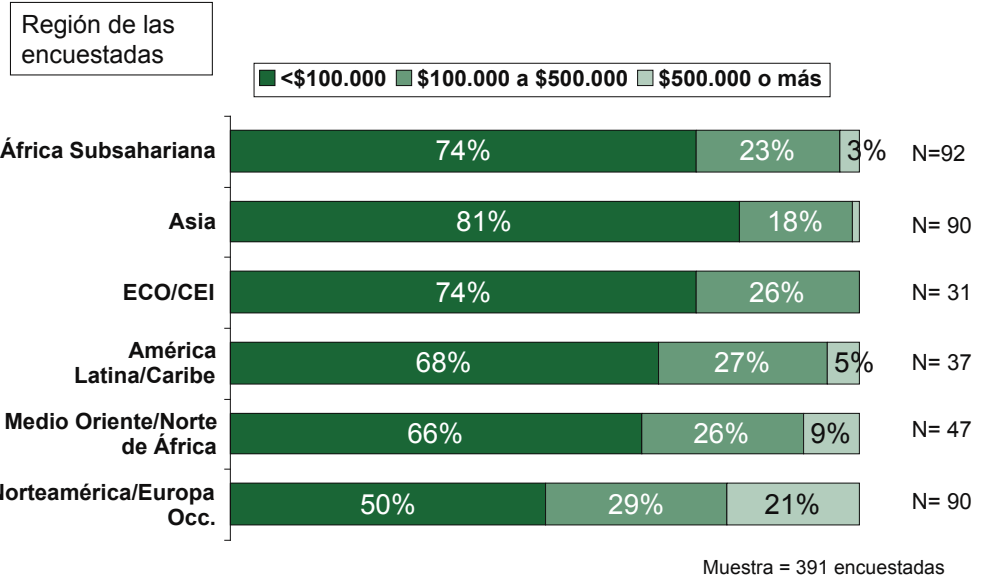
Pensando en los últimos años, ¿cuál de las siguientes categorías describe mejor el presupuesto total promedio que tu organización dedica cada año a la igualdad de género y los derechos de las mujeres?



Muestra = 391 encuestadas

Rangos generales de ingreso por región

Pensando en los últimos años, ¿cuál de las siguientes categorías describe mejor el presupuesto total promedio que tu organización dedica cada año a la igualdad de género y los derechos de las mujeres?

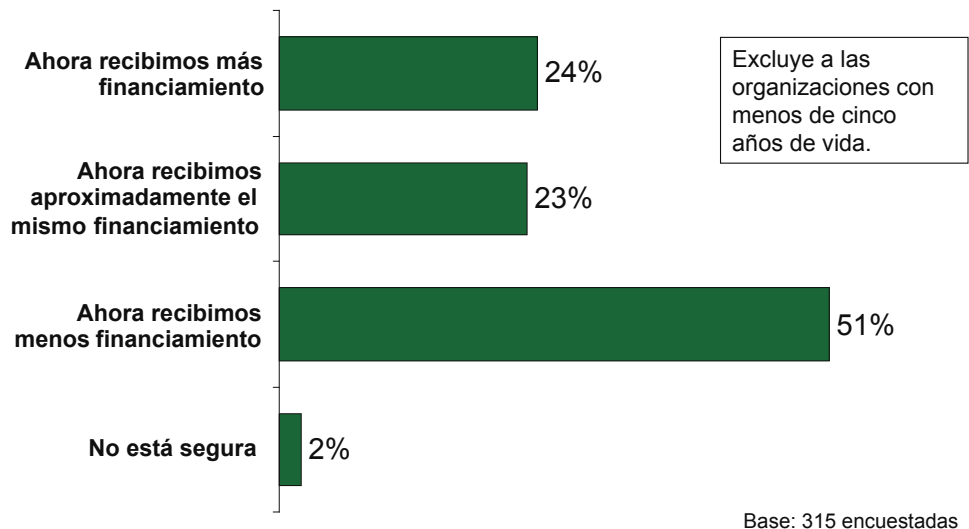


Tendencias del financiamiento: Generales y específicas

Tendencia a cinco años en el financiamiento de las organizaciones

- Sólo entre las que ya existían hace cinco años -

En comparación con cinco años atrás (2000), ¿cuál es la situación de financiamiento de tu organización?



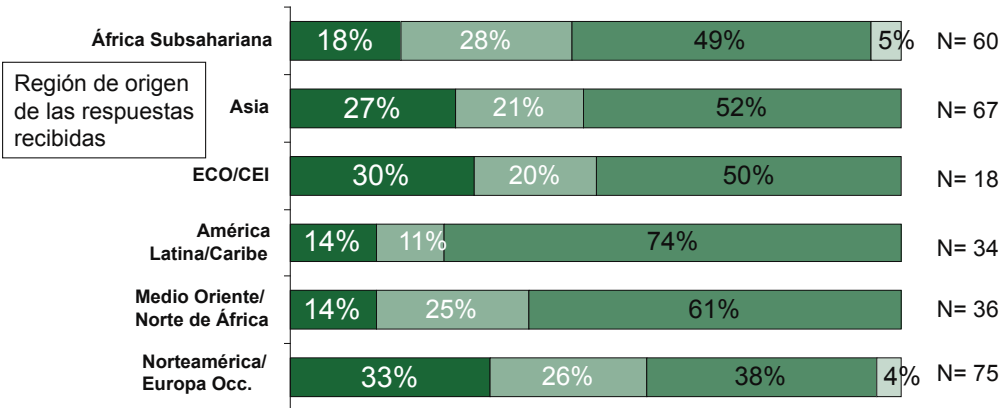
Tendencia a cinco años en el financiamiento de las organizaciones

- Sólo entre las que ya existían hace cinco años -

En comparación con cinco años atrás (2000), ¿cuál es la situación de financiamiento de tu organización?

Excluye a las organizaciones con menos de cinco años de vida.

■ Tienen más ■ Es el mismo ■ Tienen menos ■ No sabe



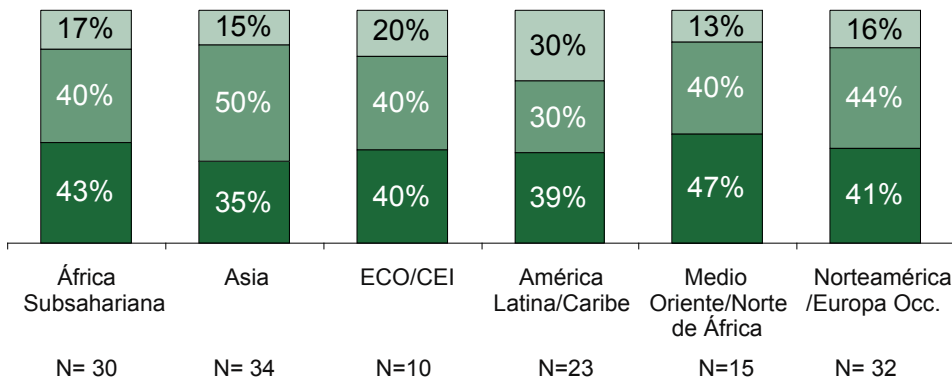
Cambios en el ingreso reportados

- Ingreso para el 2004 comparado con 1995

Todos los grupos de ingreso

Dólares EEUU

■ El ingreso aumentó ■ El ingreso permaneció estático ■ El ingreso disminuyó

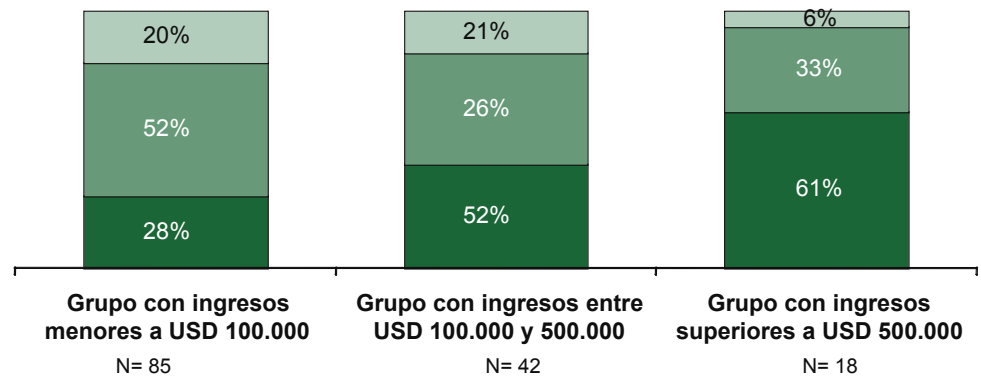


Sólo se calculó para las organizaciones que ya existían en 1995 y en el 2004 y que brindaron información específica sobre ingresos en esos años. (N=145)

Cambios reportados en el ingreso - Ingreso para el 2004 comparado con 1995

Dólares EEUU

■ El ingreso aumentó ■ El ingreso permaneció estático ■ El ingreso disminuyó

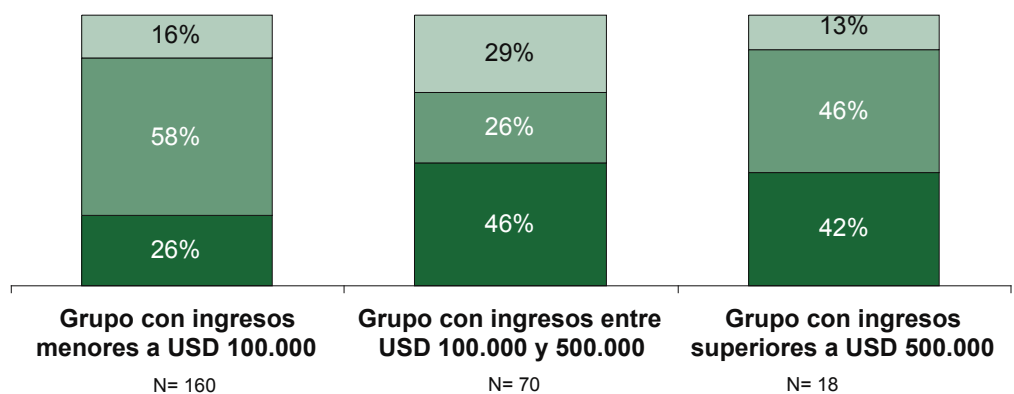


Sólo se calcula para las organizaciones que ya existían en 1995 y en 2004, y que brindaron información específica sobre sus ingresos en esos años.

Cambios reportados en el ingreso - Ingreso para el 2004 comparado con 2000

Dólares EEUU

■ El ingreso aumentó ■ El ingreso permaneció estático ■ El ingreso disminuyó



Sólo se calcula para las organizaciones que ya existían en 2000 y en 2004, y que brindaron información específica sobre sus ingresos en esos años.

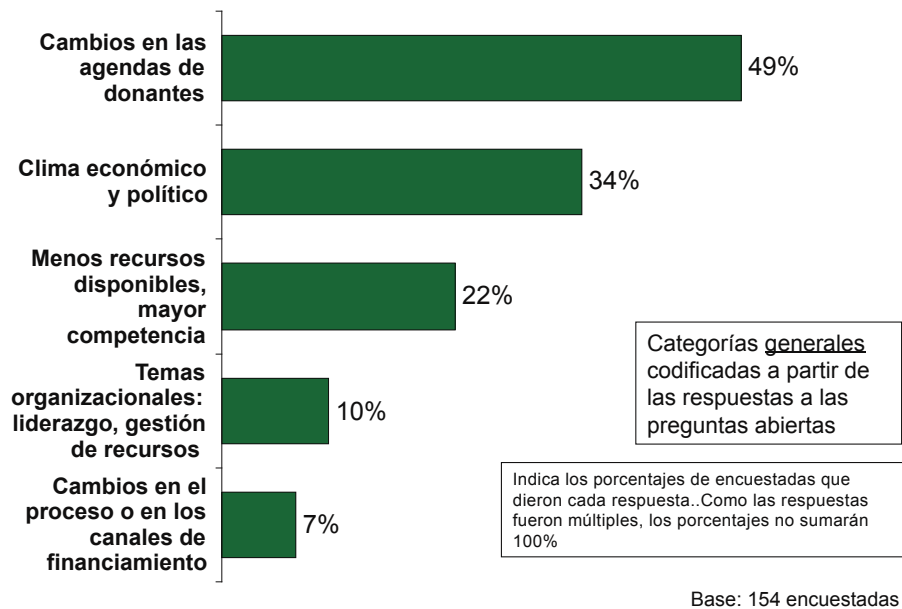
Razones generales del aumento del financiamiento

- Entre el 24% que reportó contar actualmente con más financiamiento

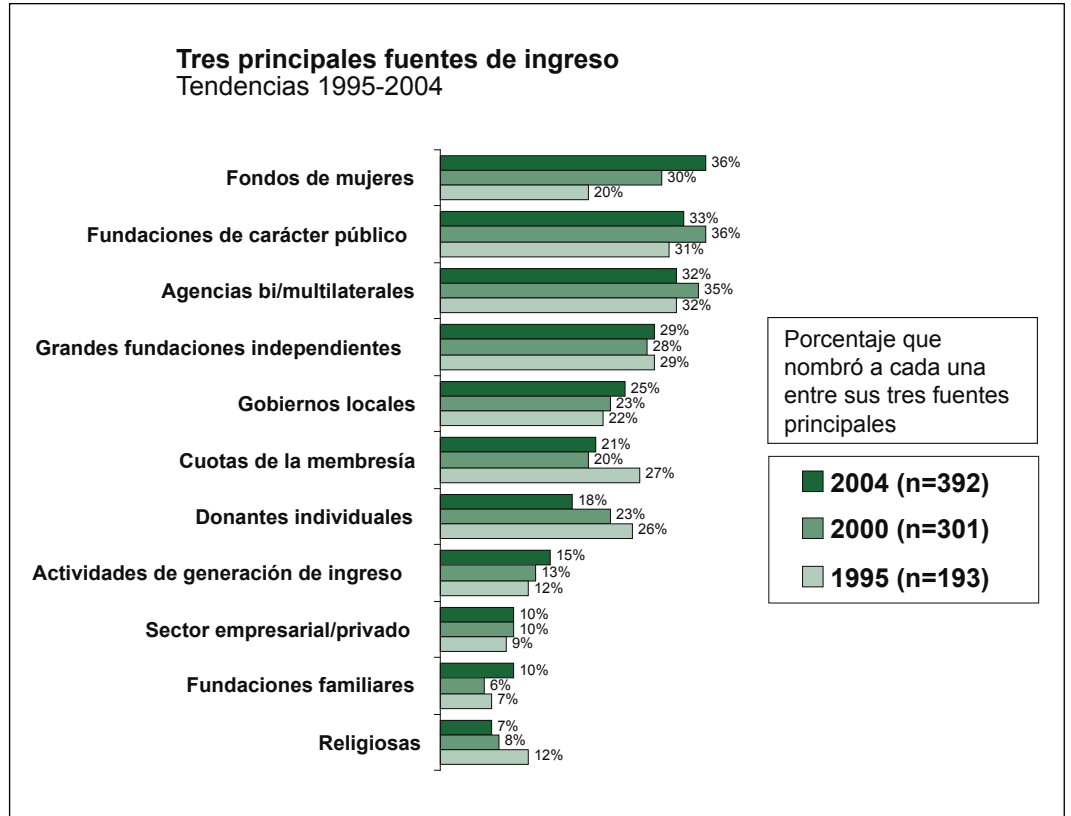


Razones generales para la disminución del financiamiento

- Entre el 53% que reportó contar actualmente con menos financiamiento

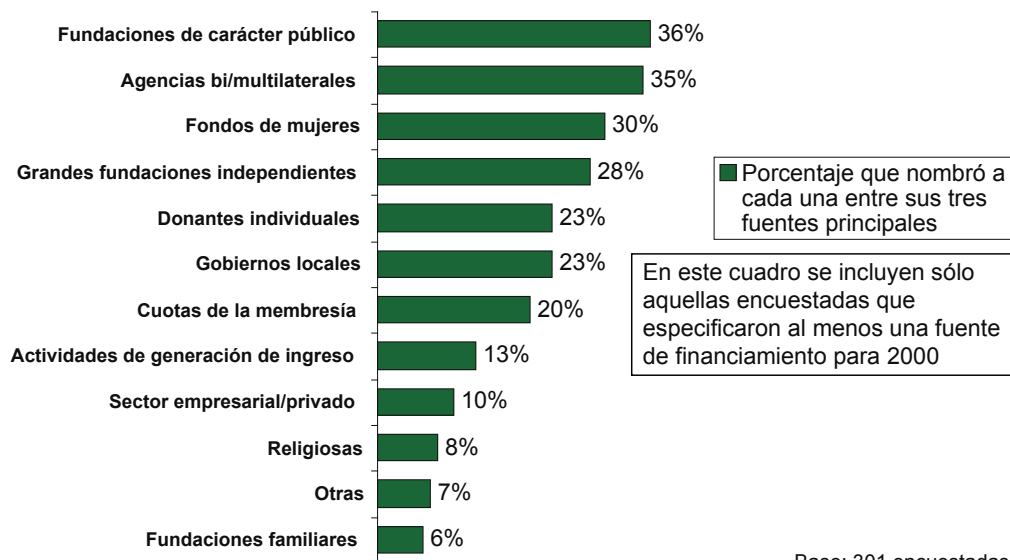


Fuentes de ingreso



Tres principales fuentes de ingreso - 2000

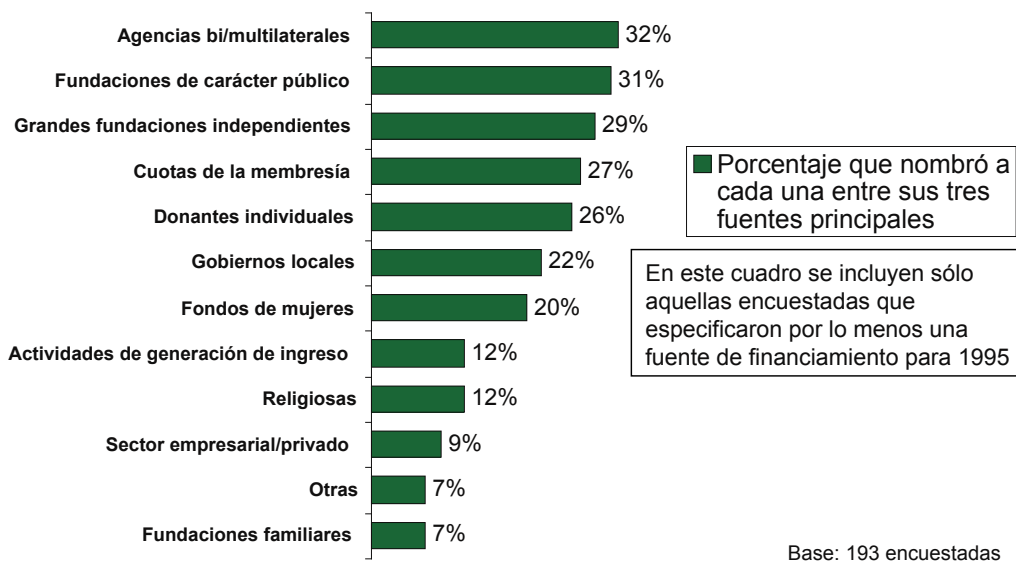
Por favor, ordena los siguientes tipos de donantes según el valor financiero que tienen para tu organización



Base: 301 encuestadas

Tres principales fuentes de ingreso - 1995

Por favor, ordena los siguientes tipos de donantes según el valor financiero que tienen para tu organización



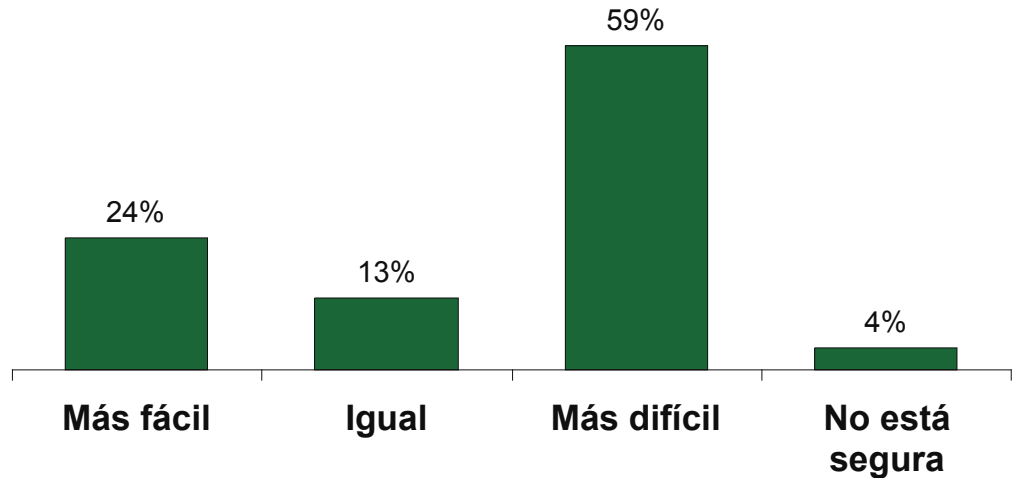
Base: 193 encuestadas

Búsqueda de financiamiento

Facilidad para buscar financiamiento en general

- En comparación con hace cinco años -

En comparación con hace cinco años, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento [en general] para temas/actividades relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

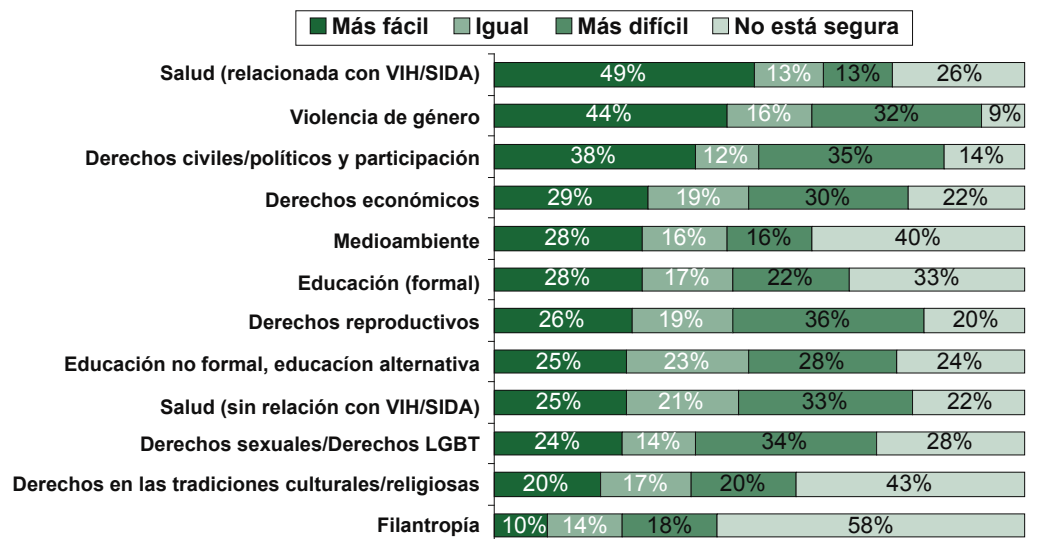


Base: 315 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Tendencia a 5 años -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



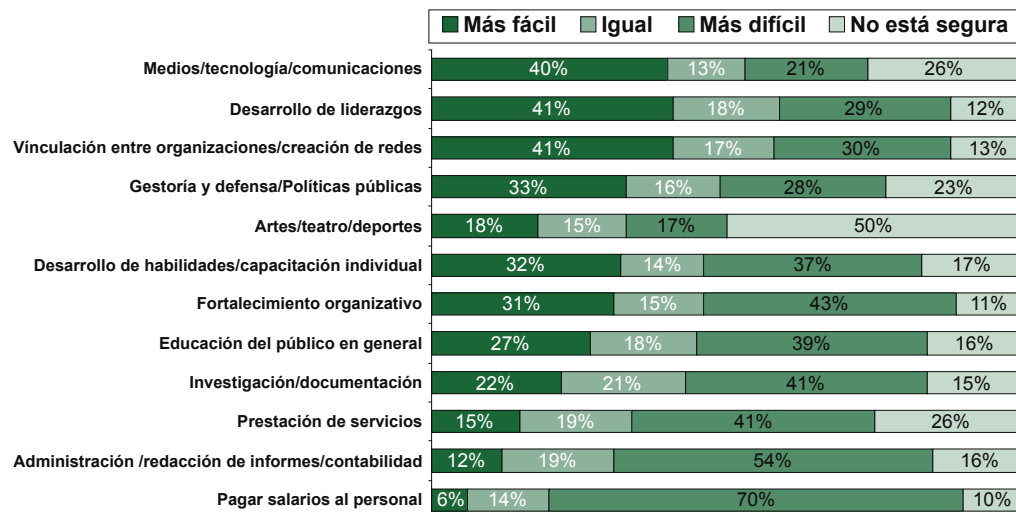
Base: 233 a 283 encuestadas

Ver resultados por región en el Apéndice

Facilidad para buscar financiamiento por actividad

- Tendencia a 5 años -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



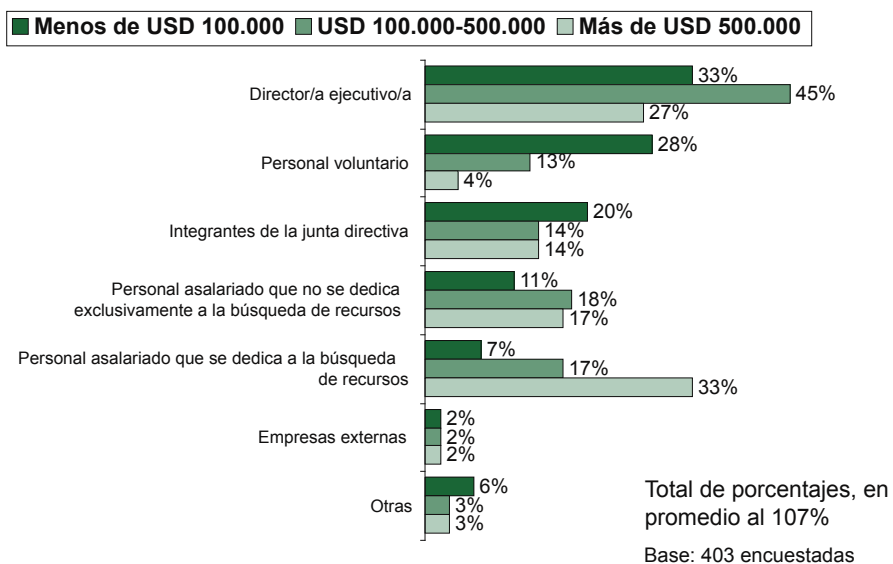
Ver resultados por región en el Apéndice

Base: 235 a 283 encuestadas

Conjunto de recursos humanos para la búsqueda de financiamiento

- En grupos con diferente nivel de ingreso -

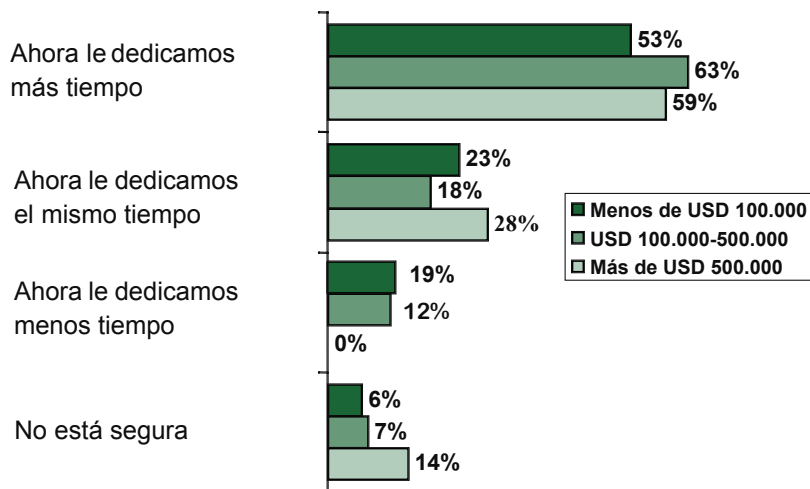
¿Qué porcentaje de las tareas para buscar financiamientos realiza cada uno de los siguientes actores/integrantes de tu organización? Tus respuestas deben sumar 100%



Tendencias de tiempo dedicado a la búsqueda de financiamiento

- Por nivel de ingreso -

En los últimos diez años, la proporción de personal y recursos dedicados a la búsqueda de financiamiento, ¿ha aumentado, disminuido o permanecido igual? (Si tu organización tiene menos de diez años de vida, por favor describe la tendencia en los años que han pasado desde su creación)



Base: 378 encuestadas

Errores comunes de donantes y de organizaciones financiadas

Formulación de las preguntas

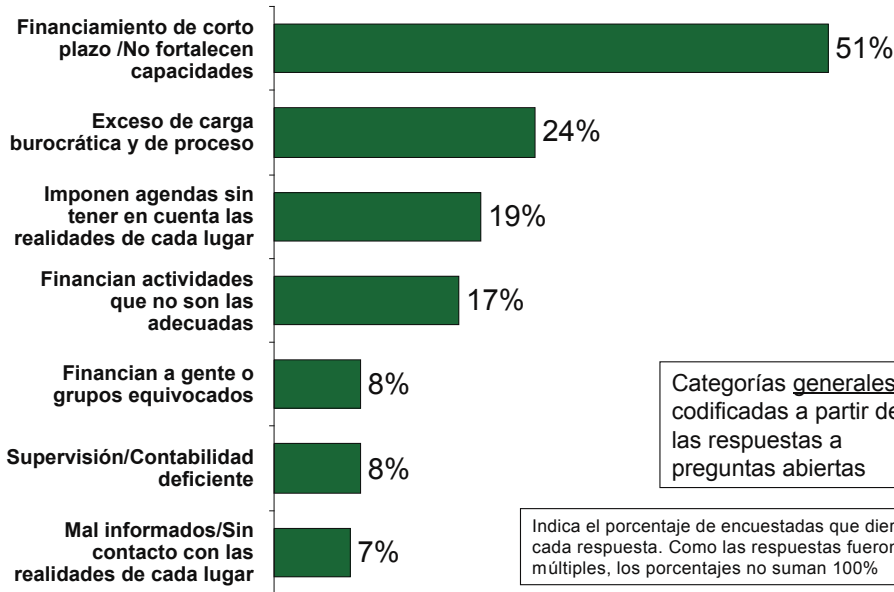
En la siguiente sección informamos sobre las respuestas a las siguientes dos preguntas:

1 Según tu experiencia, ¿cuáles son los errores más comunes que cometen los donantes cuando se trata de apoyar a las organizaciones de mujeres? ¿Qué deberían hacer de manera diferente?

2 Según tu experiencia, ¿cuáles son los errores más comunes que cometen las organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres y la igualdad de género cuando se trata de buscar apoyo y financiamiento? ¿Qué estrategias funcionarían mejor?

Errores comunes de donantes

- Codificación general de preguntas abiertas -



Categorías generales codificadas a partir de las respuestas a preguntas abiertas

Base: 372 encuestadas

Errores comunes de las organizaciones financiadas

- Codificación general de preguntas abiertas -



Categorías Generales codificadas a partir de respuestas a las preguntas abiertas

Base: 360 encuestadas

Metodología detallada

– Del 27 de abril al 13 del mayo del 2005, mediante sus listas electrónicas, AWID difundió ampliamente a sus organizaciones contrapares una invitación. AWID también contó con el apoyo del FGM y el Fondo Fiduciario Violencia contra las Mujeres de UNIFEM, que compartieron con nosotras sus listas de organizaciones financiadas, a las cuales también se las invitó directamente a completar el sondeo vía Internet. El sondeo incluyó 27 preguntas que exigían unas 104 respuestas en total. Para facilitar las respuestas, todas las preguntas relacionadas con dinero utilizaron rangos. El sondeo incluyó 5 preguntas abiertas, pero la mayoría de las otras fueron de opción múltiple.

– Aproximadamente 850 personas completaron el sondeo. (Un cuestionario se consideraba ‘completo’ una vez que se proporcionaba el nombre o la dirección electrónica). Se eliminaron las respuestas repetidas por organización, lo que dió una muestra final de 783 respuestas. Entre ellas había 408 organizaciones de mujeres, que formaron la base sobre la cual se hizo este análisis.

– Los datos fueron depurados en Microsoft Excel y exportados a SPSS para su análisis.

– Entre 1995 y 2004, el poder adquisitivo del dólar EEUU disminuyó en ese país aproximadamente en un 20%. Sólo entre el 2000 y el 2004, el dólar EEUU cayó 9% en su país de origen. Estos hechos se deben tener en cuenta al evaluar la información sobre tendencias que presenta este informe.

– El diseño y análisis de la encuesta estuvo a cargo de Martin Redfern. Se le pueden enviar preguntas sobre la metodología a martin@martinredfern.com o al + 1 613-830-7278

Apéndice

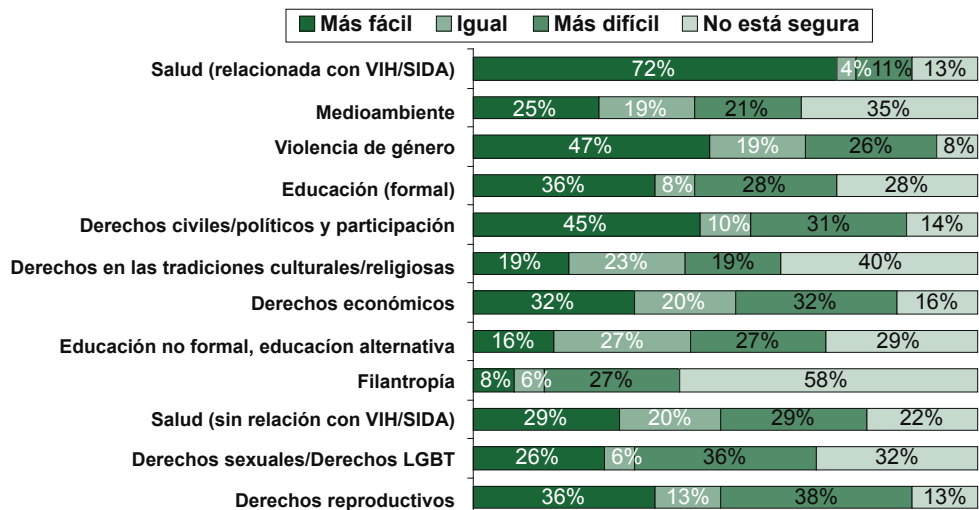
Resultados adicionales por región

- Facilidad para buscar financiamiento por tema, en cada región
- Facilidad para buscar financiamiento por actividad, en cada región
- Principales fuentes de ingreso, en cada región
- Datos del Fondo Global para Mujeres

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Encuestadas de África Subsahariana -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

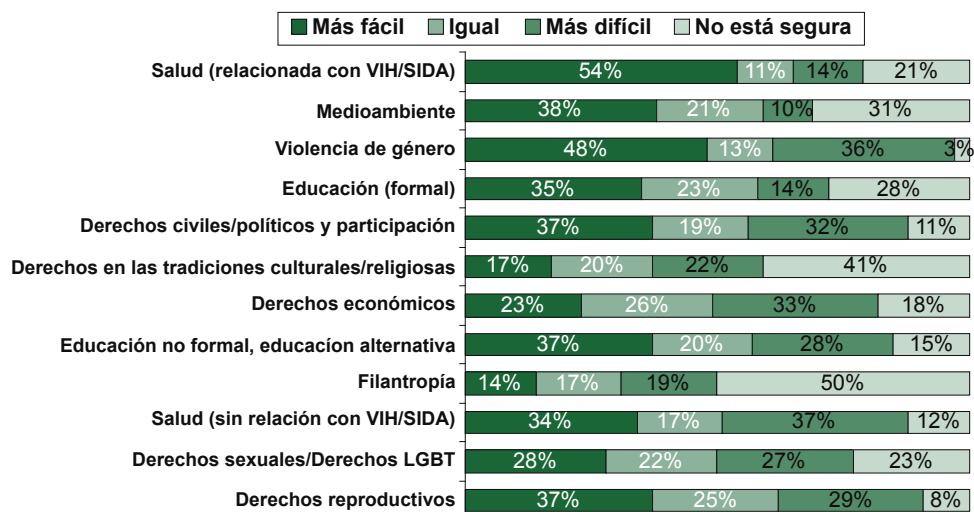


Base: Aproximadamente 50 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Encuestadas de Asia -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

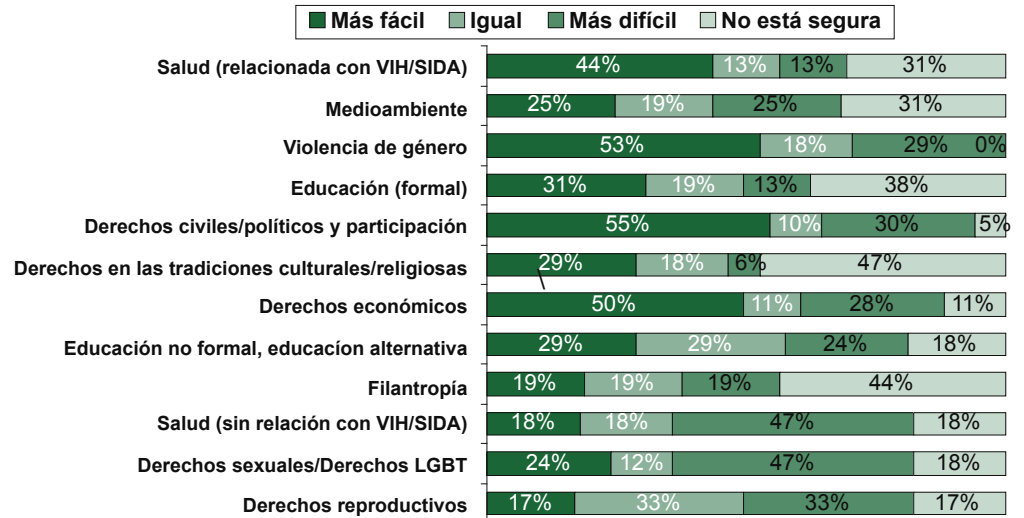


Base: Aproximadamente 58 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Encuestadas de Europa Central y Oriental/Comunidad de Estados Independientes

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

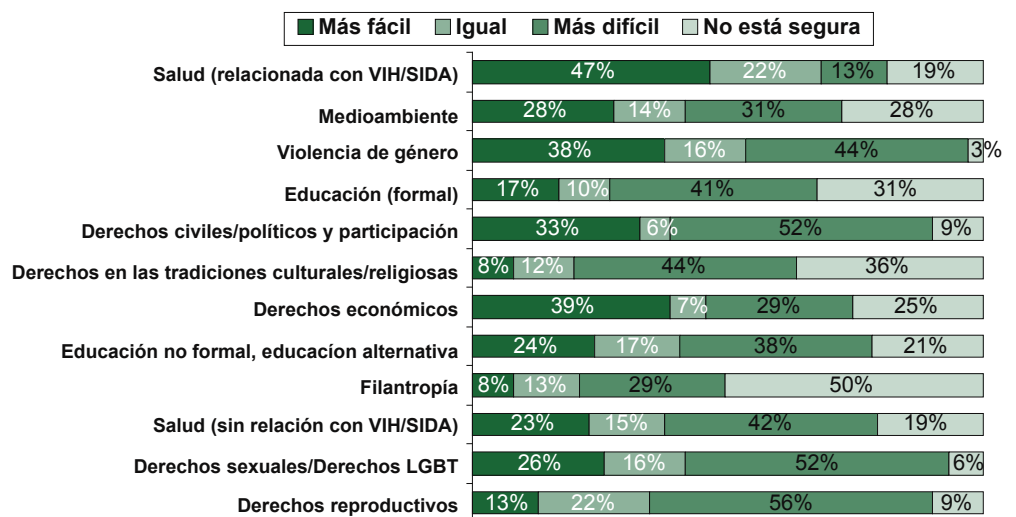


Base: Aproximadamente 17 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Entrevistadas de América Latina y el Caribe -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

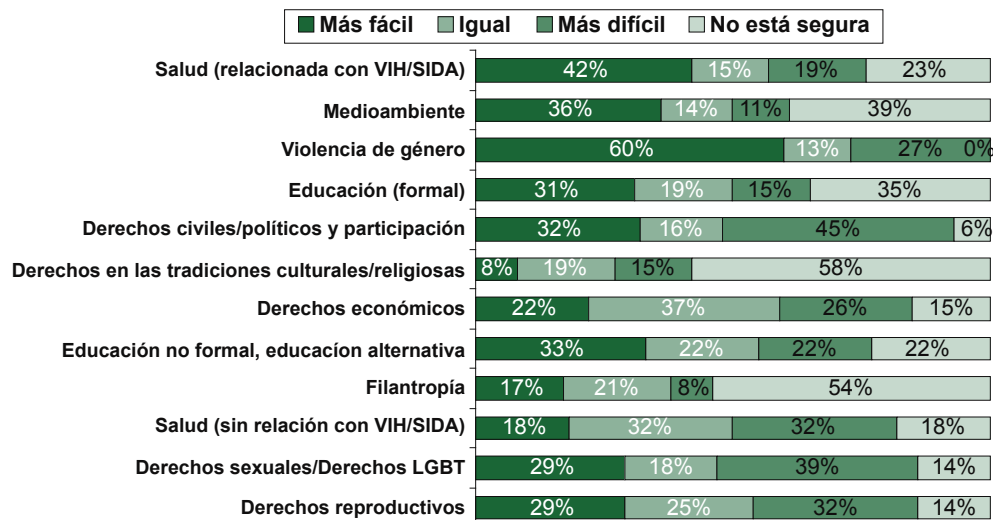


Base: Aproximadamente 28 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Encuestadas de Medio Oriente y Norte de África -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

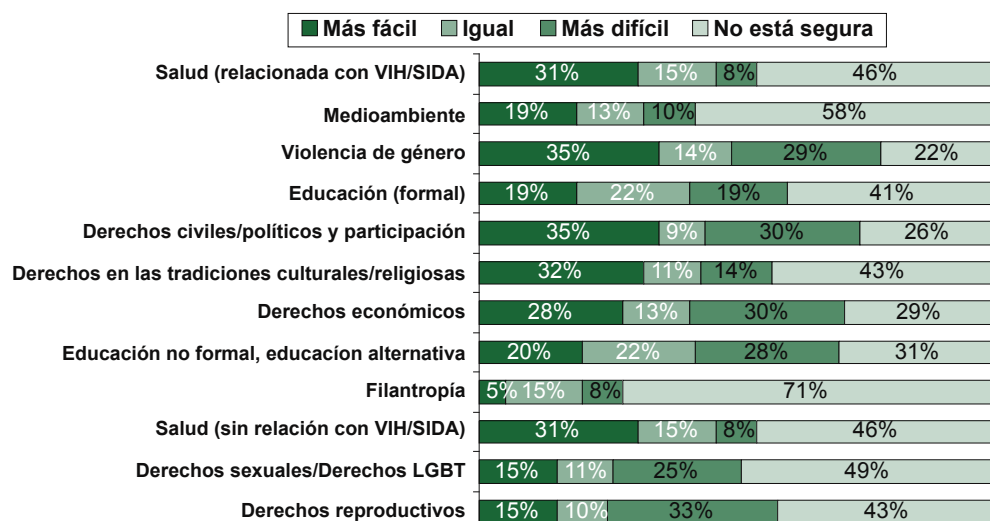


Base: Aproximadamente 28 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento por tema

- Encuestadas de Norteamérica y Europa Occidental

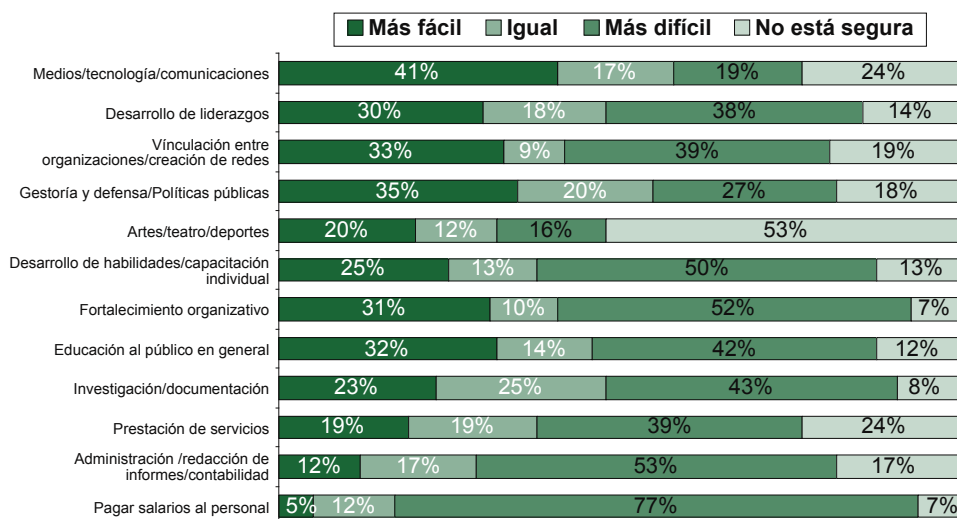
En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada uno de los siguientes temas relacionados con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



Base: Aproximadamente 65 encuestadas

Facilidad para buscar recursos según actividad - Encuestadas de África Subsahariana -

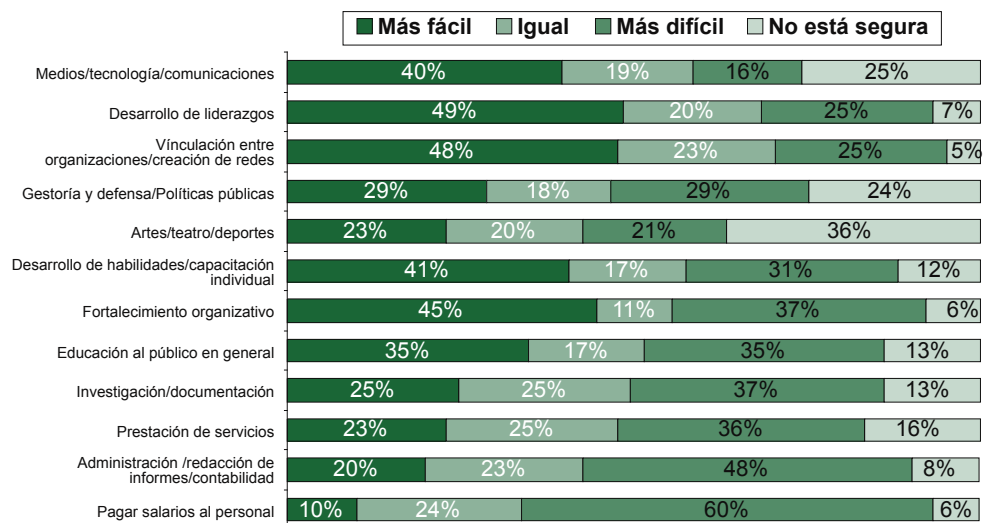
En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



Base: Aproximadamente 56 encuestadas

Facilidad para buscar financiamiento según actividad - Encuestadas de Asia -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

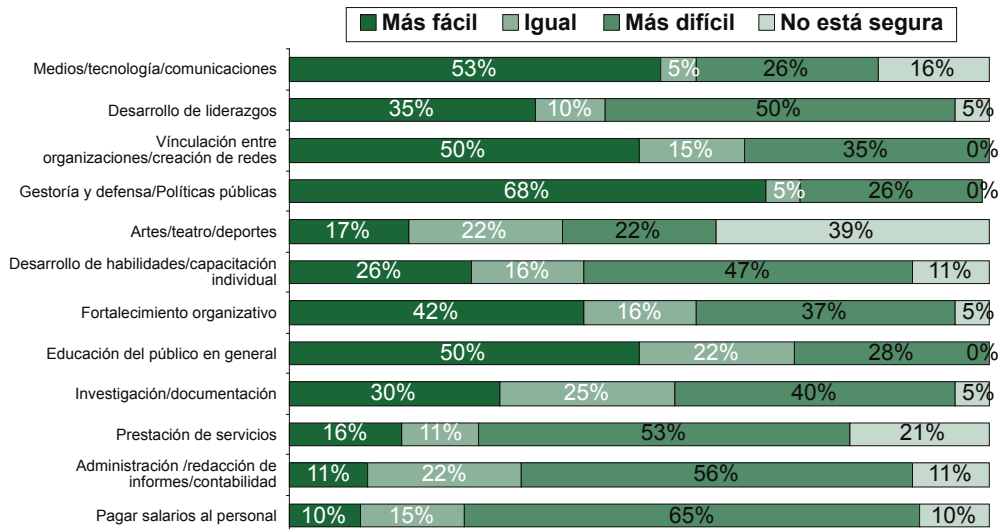


Base: Aproximadamente 60 encuestadas

Facilidad para buscar recursos según actividad

- Encuestadas de Europa Central y Oriental/Comunidad de Estados Independientes

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?

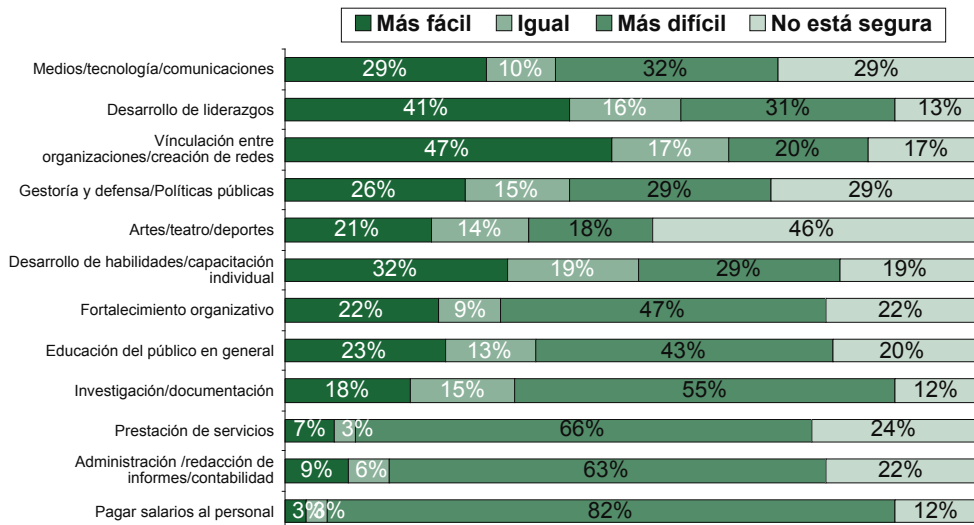


Base: aproximadamente 19 encuestadas

Facilidad para buscar recursos según actividad

- Encuestadas de América Latina y el Caribe -

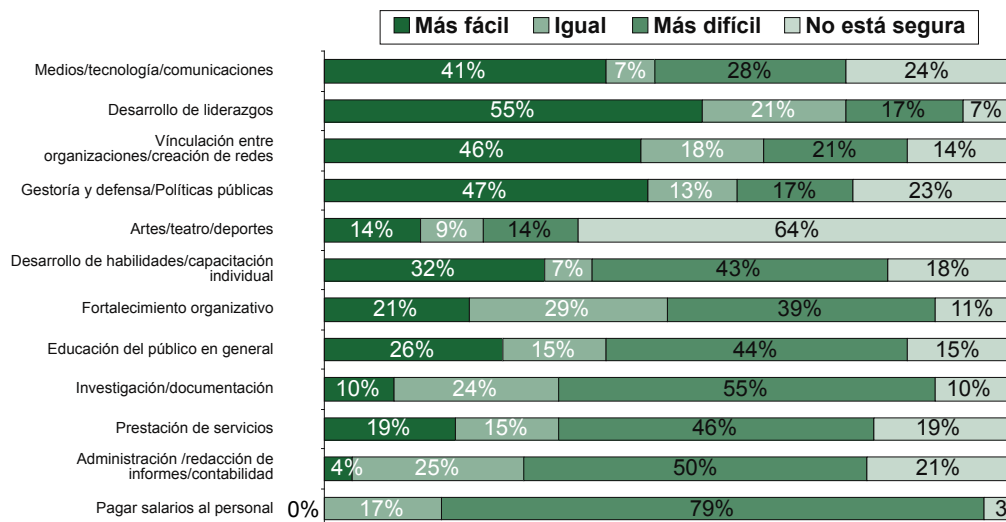
En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



Base: Aproximadamente 31 encuestadas

Facilidad para buscar recursos según la actividad - Encuestadas de Medio Oriente y Norte de África -

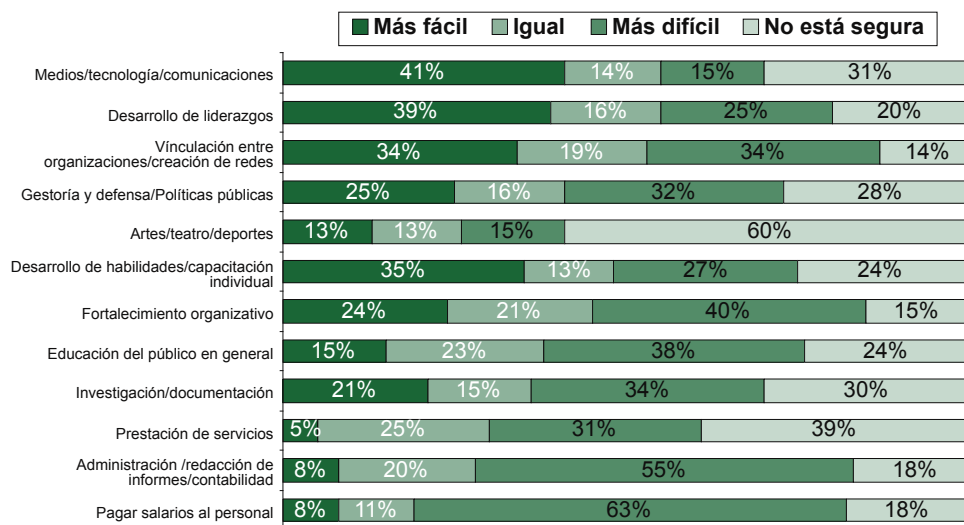
En comparación con cinco años atrás, ¿resulta más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



Base: Aproximadamente 28 encuestadas

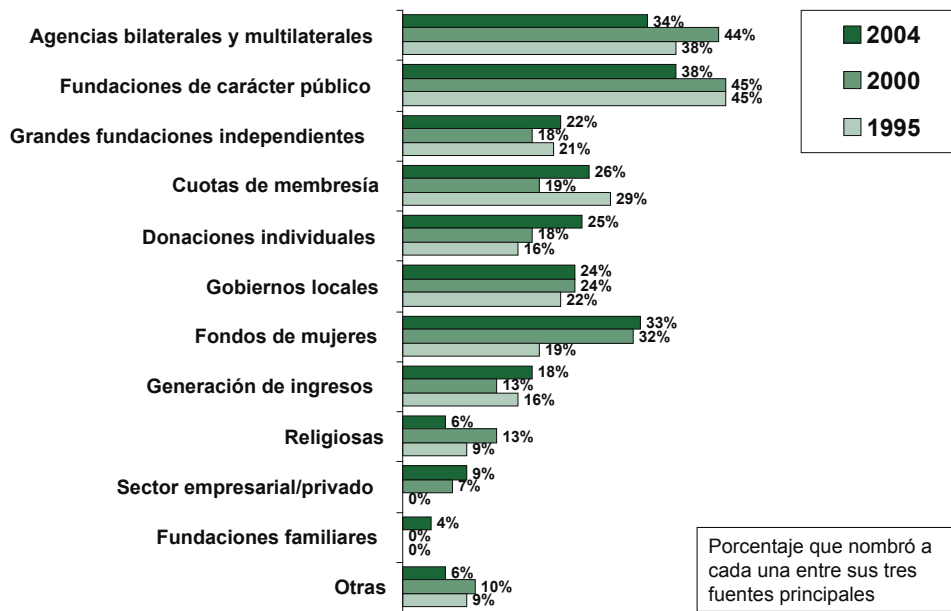
Facilidad para buscar financiamiento según la actividad - Encuestadas de Norteamérica y Europa Occidental -

En comparación con cinco años atrás, ¿es más fácil o más difícil buscar financiamiento para cada una de las siguientes actividades relacionadas con los derechos de las mujeres y la igualdad de género?



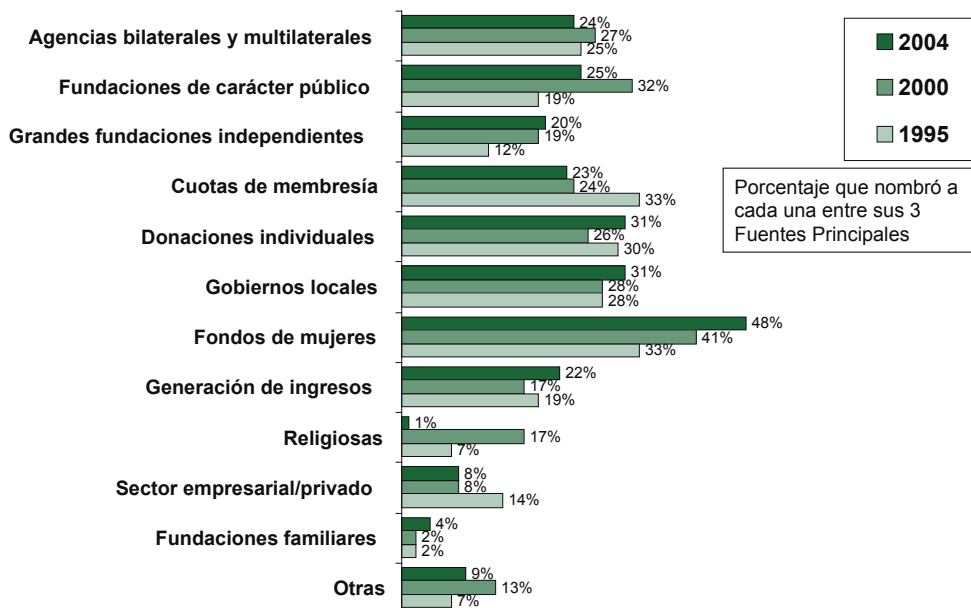
Base: Aproximadamente 63 encuestadas

Tres fuentes principales de ingreso: 1995-2004
- Encuestadas de África Subsahariana -



Base aproximada: 2004: 93; 2002: 63; 1995: 37

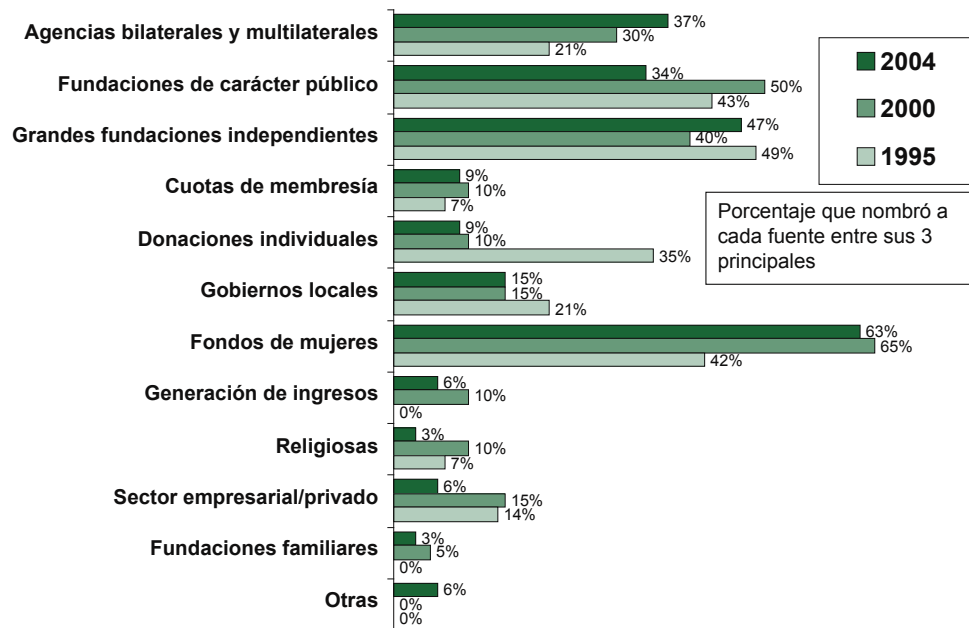
Tres fuentes principales de ingreso: 1995-2004
- Encuestadas de Asia -



Base aproximada: 2004: 88; 2002: 66; 1995: 43

Tres fuentes principales de ingreso: 1995-2004

- Encuestadas de Europa Central y Oriental/Comunidad de Estados Independientes



Base aproximada: 2004: 32; 2002: 20; 1995: 14

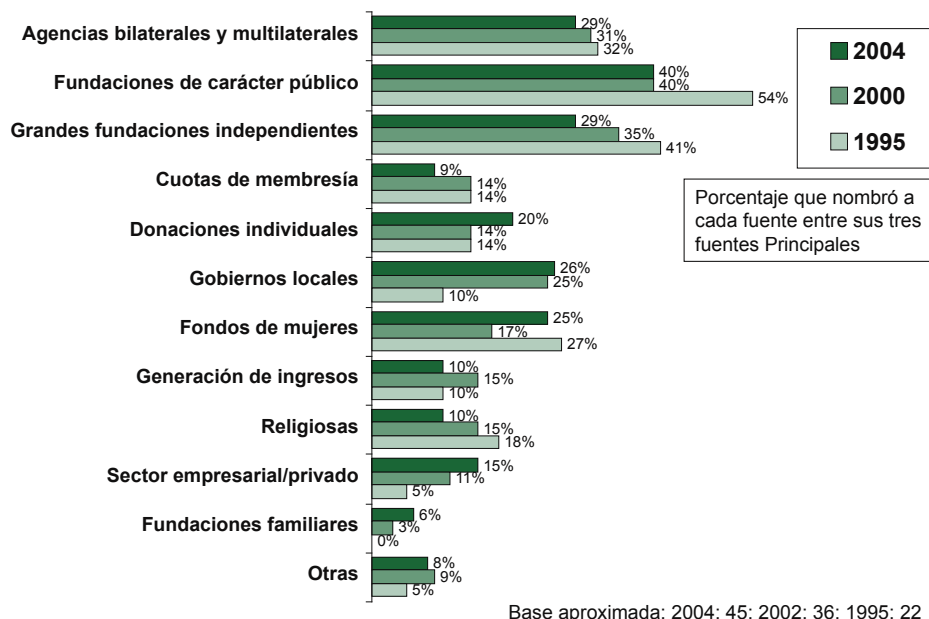
Tres fuentes principales de ingreso: 1995-2004

- Encuestadas de América Latina y el Caribe

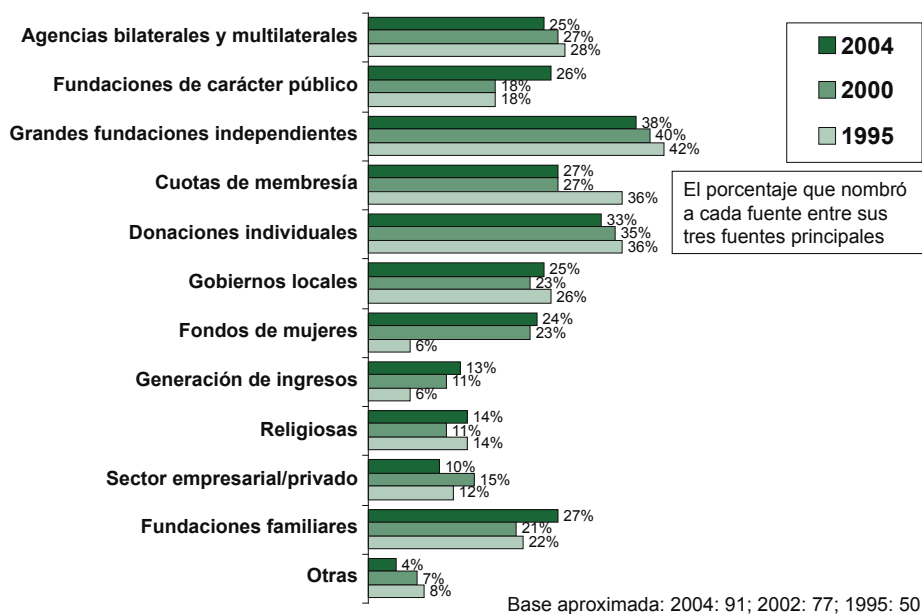


Base aproximada: 2004: 38; 2002: 34; 1995: 23

Tres fuentes principales de ingreso: 1995-2004
- Encuestadas de Medio Oriente y Norte de África



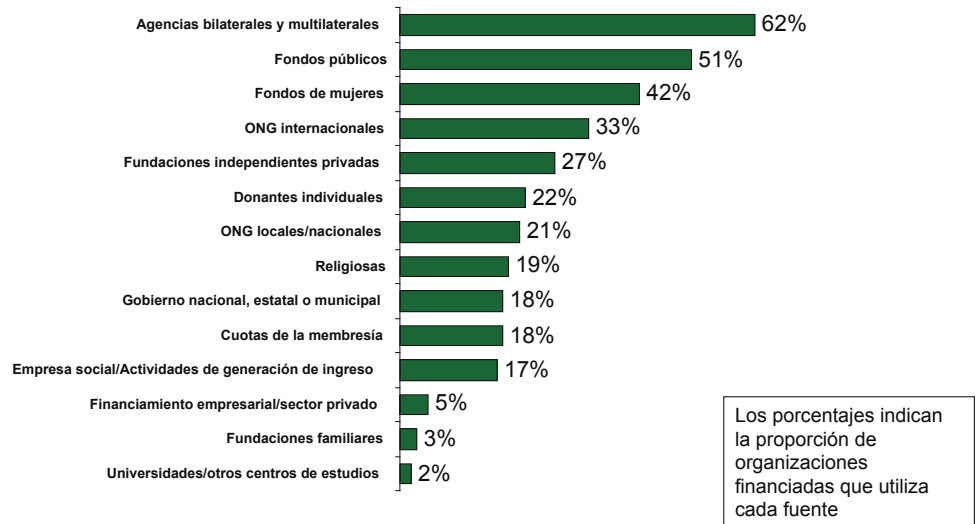
Tres fuentes principales de ingreso: 1995-2004
- Encuestadas de Norteamérica y Europa Occidental -



Fuentes de ingreso

- Entre organizaciones financiadas por el Fondo Global para Mujeres de 1999 al 2005 -

Las organizaciones financiadas mencionaron hasta cinco fuentes de financiamiento que han sido agrupadas en 15 categorías generales.

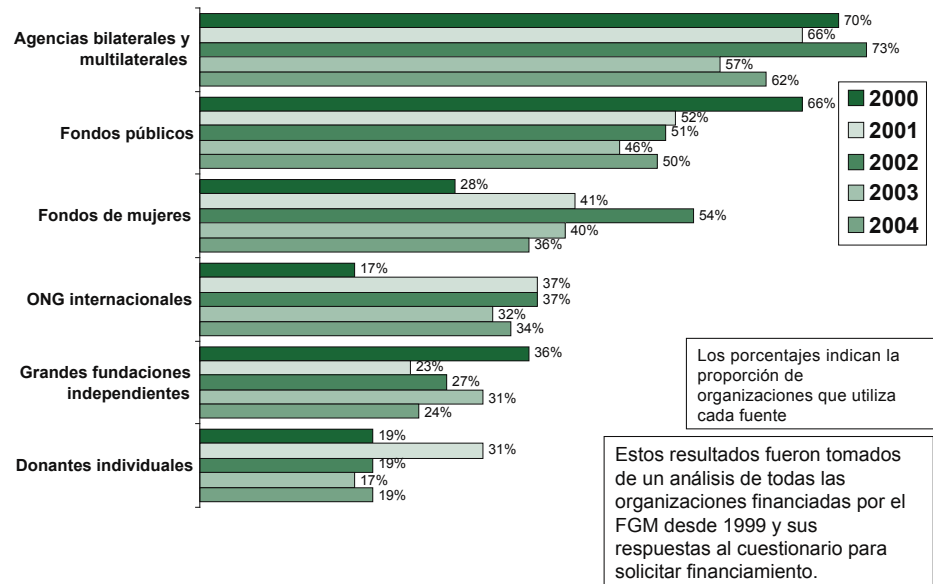


Base: 4.639 donantes mencionados por 1.370 organizaciones financiadas

Fuentes de ingresos por año

- Entre organizaciones financiadas por el Fondo Global para Mujeres (FGM) 1999 al 2005 -

Las organizaciones mencionaron hasta cinco fuentes de financiamiento, que han sido agrupadas en 15 categorías generales



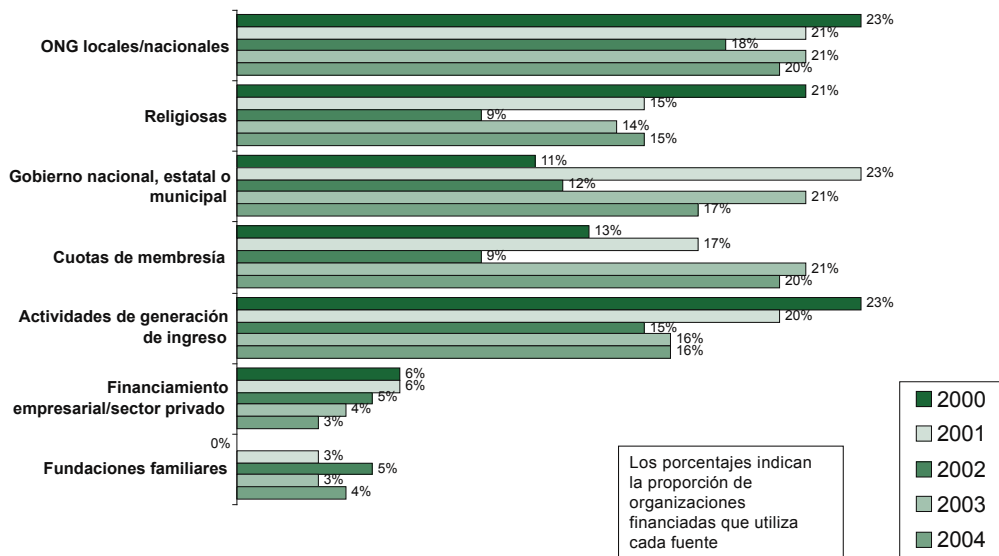
N= 2000:53; 2001:293; 2002: 224; 2003: 387; 2004: 310

Base: 4.639 donantes mencionados por 1.370 organizaciones financiadas.

Fuentes de ingreso por año

- Entre organizaciones financiadas por el Fondo Global para Mujeres de 1999 al 2005 -

Las organizaciones financiadas mencionaron hasta cinco fuentes de financiamiento, que han sido agrupadas en 15 categorías generales



N= 2000:53; 2001:293; 2002: 224; 2003: 387; 2004: 310

Base: 4.639 donantes mencionados por 1.370 organizaciones financiadas

AWID

La Asociación para los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID por sus siglas en inglés), es una organización internacional de membresía, con sede en Toronto, Canadá, y con oficinas en Sudáfrica y México, que cuenta con más de 6,000 afiliadas/os en más de 100 países, principalmente del Sur. Establecida en 1982, AWID ha estado trabajando en la promoción de cambios en las políticas públicas, en las instituciones y en las personas, para mejorar la vida de las mujeres y las niñas en todas partes del mundo. AWID hace esto al compartir información estratégica y creando espacios clave para promover organización y definición de estrategias. AWID es una de las pocas organizaciones que juega un rol de facilitadora y provocadora entre las activistas que trabajan por la igualdad de género a nivel global.

Just Associates

Just Associates (JASS) es una red global de aprendizaje en gestoría y defensa (advocacy), dedicada a la construcción de movimientos por los derechos humanos, la igualdad y la justicia, mediante el fortalecimiento de líderes, estrategias y organizaciones que comparten su visión. La Red de (JASS) esta conformada por activistas, educadores/as populares e investigadores/as en catorce países. JASS trabaja con organizaciones no gubernamentales locales e internacionales, sindicatos, coaliciones de gestoría y defensa y grupos de base involucrados en una amplia gama de temas relacionados con los derechos y la justicia tales como la educación, la igualdad de género y racial, trabajo, corrupción y tierra. Además de compartir su agenda sobre justicia y derechos humanos con sus contrapartes, también busca aportar a la construcción de un pensamiento político más claro y vincular mejor las tácticas y acciones de corto plazo, con visiones de largo plazo y estrategias de construcción de base social. Además de las/os 18 asesores/as y socios/as de la red, Just Associates tiene un personal pequeño de 6 personas en Washington D.C., en donde también trabaja de cerca con activistas de base y por la democracia, además de su trabajo en Asia, África, América Latina y Europa.

AWID quiere agradecer a Bisi Adeleye-Fayemi, la Presidenta saliente de la Junta Directiva de AWID, por su compromiso y apoyo a esta iniciativa.

Este proyecto ha sido generosamente apoyado por contribuciones financieras de las siguientes organizaciones:



Buitenlandse
Zaken



People unlimited



THE SIGRID RAUSING TRUST



the
GLOBAL FUND
for
WOMEN



(She changes the world)



WOMEN'S FUNDING NETWORK



JUST
ASSOCIATES