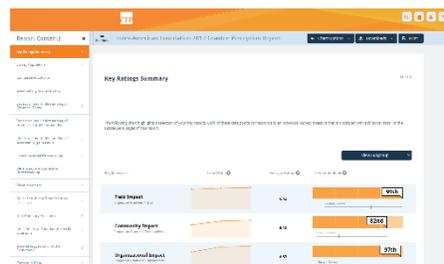


Resultados y recomendaciones clave del Informe de Percepción de Donatarios de la Fundación Interamericana en 2017

Preparado por The Center For Effective Philanthropy

En septiembre y octubre de 2016, The Center for Effective Philanthropy realizó una encuesta a donatarios de la Fundación Interamericana (IAF), con una tasa de respuesta del 67%.

El siguiente memorando esboza los resultados y recomendaciones clave de sus Informes de Percepción de Donatarios (por sus siglas en inglés, "GPR"). Las percepciones de los donatarios de la IAF deben interpretarse tomando en cuenta las metas, la estrategia y el contexto propios de la Fundación. Este memorando acompaña a los resultados completos de la encuesta que se encuentran en el informe interactivo en línea en <https://cep.surveystats.org> y en los materiales para descargar por internet.



El informe completo también contiene más información sobre el análisis de la encuesta y su metodología.

Resumen

La Fundación Interamericana (por sus siglas en inglés, "IAF"), entre su primer GPR en 2011 y el segundo en 2014, realizó numerosas mejoras significativas en las percepciones de su trabajo entre los donatarios. El informe más reciente de la Fundación para 2017 indica que dicha mejora significativa se ha mantenido con el tiempo. Las percepciones de los donatarios de la IAF acerca del efecto de la Fundación sobre sus campos y comunidades siguen estando cerca del puesto más alto en el conjunto de datos comparativos de CEP, y los donatarios ubican a la IAF más alto que cualquier proveedor de financiación en nuestro conjunto de datos comparativos en cuanto a transparencia en general. Y si bien los donatarios indican potenciales áreas de mejora en relación con sus procesos, también califican la utilidad de los procesos de selección, informe y evaluación de la Fundación como los más altos entre todos los proveedores de financiación en el conjunto de datos comparativos de CEP.

Percepciones constantemente excepcionales del efecto en los campos y comunidades de los donatarios

- Al igual que en 2014, los donatarios de la IAF califican el efecto de la Fundación sobre sus campos, y su comprensión de los mismos, por encima de lo usual. De hecho, las calificaciones de los donatarios ubican a la Fundación en el uno por ciento más alto de los proveedores de financiación en el conjunto de datos comparativos de donatarios del CEP, al considerar su efecto en sus campos.
 - Además, los donatarios califican el grado en el que la IAF ha logrado avances en la situación de conocimiento en sus campos como superior al usual.
- Las percepciones de los donatarios también son positivas en lo referente al trabajo de la IAF en sus comunidades locales.
 - Las calificaciones de los donatarios ubican a la Fundación en el 20 por ciento más alto en el conjunto de datos comparativos del CEP en cuanto al efecto de la IAF en sus comunidades locales.
 - Adicionalmente, las percepciones de los donatarios acerca de qué tan bien entiende la Fundación los factores contextuales que afectan el trabajo de los donatarios siguen siendo más altas de las usuales, y son significativamente mayores de lo que eran en 2014.
 - De manera relacionada, la IAF recibe calificaciones excepcionalmente buenas, en el 10 por ciento más alto del conjunto de datos comparativos de CEP, en cuanto al grado en el que las prioridades de financiación de la Fundación reflejan las necesidades de los beneficiarios señalados.

- Al hacer una pregunta personalizada referente a la manera en la que la IAF ha afectado las opiniones de los donatarios sobre los Estados Unidos, 73 por ciento de los donatarios lo califican con un cinco o más (en una escala del 1 al 7), indicando al menos algo de mejora en su opinión de los Estados Unidos.



"La IAF ha tenido un efecto muy importante en nuestra capacidad de generar un efecto significativo dentro de nuestro grupo objetivo de beneficiarios".



"La IAF, a través de la cofinanciación del proyecto, tuvo un efecto en la formación y el desarrollo de liderazgos de [nuestros beneficiarios]... que a su vez fortaleció sus capacidades para promover la organización de sus comunidades".

Fuerte impacto sobre las organizaciones de los donatarios y su sostenibilidad

- Los donatarios siguen calificando a la IAF más alto de lo usual en cuanto a su efecto en sus organizaciones y su comprensión de las mismas.
- Las calificaciones de los donatarios también ubican a la IAF en el cinco por ciento más alto del conjunto de datos comparativos de CEP en cuanto a su concienciación de los retos que enfrentan las organizaciones donatarias.

Apoyo no monetario

- La mayor parte de los donatarios de la IAF informan que han participado en un intercambio de donatarios dentro de su propio país y en un intercambio de donatarios entre países. De hecho, los donatarios de la IAF califican la utilidad de estas dos oportunidades de intercambio de manera significativamente más alta ahora que en 2014.
- Los donatarios de la IAF indican que el apoyo más útil que proporciona la IAF para ayudarles a obtener asistencia de otras fuentes es la reputación de la IAF; más que las sugerencias de proveedores de financiación a los cuales contactar, presentaciones o conocimientos especializados sobre recaudación de fondos.
- De manera más general, al igual que en 2014, una proporción mayor a la normal, veintisiete por ciento de los donatarios, informó que recibió los patrones más intensivos de asistencia no monetaria.
 - No obstante, en las sugerencias abiertas, los donatarios indicaron un deseo de obtener aún más asistencia más allá de la subvención. El treinta por ciento de todas las sugerencias, la proporción más elevada, se relaciona con solicitudes de más apoyos no monetarios, especialmente más oportunidades de reunión y formación de capacidades.
 - Además, los donatarios que están recibiendo los patrones más intensivos de apoyo más allá de la subvención dan calificaciones notablemente más altas en diversas mediciones del informe, incluyendo el efecto que la IAF tiene sobre sus organizaciones.



"La IAF ha fortalecido el proceso interno de nuestra organización al apoyarnos en la creación de un equipo más especializado para apoyar nuestras iniciativas".



"Crear y promover más espacios para la reflexión social entre los donatarios de la Fundación".

Constantes interacciones y comunicaciones positivas

- Las relaciones entre proveedores de financiación y donatarios en la IAF siguen siendo sólidas, más notablemente en los aspectos de la comunicación. En específico:
 - La IAF recibe calificaciones superiores al 95 por ciento de los otros proveedores de financiación en el conjunto de datos de CEP en cuanto a la claridad de sus comunicaciones acerca de sus propias metas y estrategias.
 - La IAF también es el proveedor de financiación mejor calificado en el conjunto de datos comparativos de CEP en cuanto a su transparencia en general.
- En cuanto a sus interacciones con los donatarios, la IAF recibe calificaciones superiores a las usuales en cuanto a la confianza con que los donatarios se aproximan a la Fundación si se presenta un problema.
 - Dicho esto, los donatarios califican a la IAF de manera similar a la Fundación típica en cuanto a su equidad y la capacidad de respuesta de su personal.
 - Es importante señalar que una proporción significativamente más alta de los donatarios, respecto a 2014, informan que han experimentado un cambio de contacto en los últimos seis meses.



“ [IAF] siempre está dispuesta a contestar nuestras dudas, darnos las aclaraciones necesarias y tratar de mantener una relación benéfica y constante, con el fin de que todas las partes puedan alcanzar sus metas”.

Procesos útiles y que consumen tiempo

Proceso de selección

- Los donatarios de la IAF perciben el proceso de selección de la Fundación como increíblemente útil para fortalecer sus organizaciones y programas. De hecho, la IAF es el proveedor de financiación mejor calificado en el conjunto de datos comparativos de CEP en esta medición.
- Además de esto, los donatarios de la IAF informan que invierten más tiempo en este proceso y en los requisitos del proveedor de financiación en general que lo típico en el conjunto de datos de CEP. Para los donatarios, esto significa que la cantidad de dólares recibidos por hora invertida en los requisitos del proveedor de financiación es menor a la típica.
 - De hecho, hay 16 comentarios abiertos de donatarios que solicitan que la IAF simplifique sus procesos.
- La calificación de los donatarios en el interés del personal de la IAF durante el proceso de propuesta también es mayor a la usual.
- Quizá relacionado con lo anterior, los donatarios de la IAF informan de experimentar más presión que la típica para modificar las prioridades de su organización con el fin de crear propuestas de subvención con más probabilidades de recibir financiación.
 - Esta presión se relaciona con calificaciones significativamente más bajas. Los donatarios que informan al menos de una cantidad moderada de presión otorgan calificaciones significativamente más bajas que los donatarios que informan de poca o nula presión en la mayoría de las mediciones de la encuesta, incluyendo aspectos de su relación con IAF y la utilidad del proceso de selección.
- Por último, el proceso de selección de la IAF se distingue por sus tiempos de respuesta más largos que los típicos. Sesenta y un por ciento de los donatarios informan de haber esperado al menos 10 meses desde la entrega de su propuesta de subvención hasta el compromiso claro de financiación - comparado con sólo el cuatro por ciento en el proveedor de financiación promedio.
 - Nueve donatarios sugirieron que la IAF acorte los tiempos entre la entrega de propuestas y el compromiso claro de financiación.

Procesos de informe y evaluación

- Al igual que en su proceso de selección, los procesos de informe y evaluación de la IAF son vistos como más útiles que los de cualquier proveedor de financiación en el conjunto de datos comparativos de CEP, además de requerir más tiempo del usual. Las calificaciones de los donatarios ubican a la IAF en el 10 por ciento más alto del conjunto de datos de CEP en las siguientes mediciones:
 - Utilidad del proceso de informe y evaluación para fortalecer la organización o programa que se financia con la subvención.
 - Medida en la que el proceso de informe es una oportunidad útil para reflexionar y aprender.
 - Medida en la que la evaluación hizo que la organización hiciera cambios en el trabajo que fue evaluado.
 - Medida en la que la evaluación generó información que será de utilidad para otras organizaciones.
- Otros aspectos del proceso de informe de la Fundación recibieron calificaciones comparativas menos positivas, especialmente para la medida en que los donatarios ven el proceso como directo y adaptable.

"La calidad de todos los procesos con la Fundación ha sido ejemplar. La información y las comunicaciones con la Fundación han sido una gran referencia para alinear nuestro trabajo y consistencia en los informes tanto financieros como técnicos".

"Sería bueno dar respuestas más rápidas a las solicitudes de proyectos y/o a las enmiendas enviadas por las organizaciones. Otra cosa podría ser un enfoque menos riguroso en cuanto a las contrapartes de terceros, ya que hay factores que están fuera de nuestro control".

Recomendaciones de CEP

Con base en las aportaciones de sus donatarios, CEP recomienda que la IAF considere lo siguiente con el fin de ampliar sus fortalezas y abordar oportunidades potenciales:

- Dados los resultados tanto cuantitativos como cualitativos, seguir proporcionando apoyos no monetarios intensivos y considerar si la IAF puede extender más oportunidades para reuniones, formación de capacidades e intercambios para sus donatarios más cercanos.
- En cuanto a los procesos de selección, informe y evaluación:
 - Identificar los motivos por los que los donatarios de la IAF consideran que sus procesos son tan excepcionalmente útiles y valorar si existen áreas en las que la IAF puede reducir el tiempo que requieren sus procesos y mantener su valor y utilidad para la Fundación y sus donatarios.
 - Explorar mecanismos para reducir la presión que sienten los donatarios para modificar sus prioridades organizativas para crear una propuesta con más probabilidades de recibir fondos.
 - Cuando sea posible, y tomando en cuenta el contexto único de la IAF, encontrar maneras para reducir la cantidad de tiempo entre la entrega de una propuesta de subvención de un donatario y el compromiso de financiación de la Fundación.

Contactos con CEP

**Jenny Goff, Gerente
Servicios de Valoración y Asesoría**
(617) 492-0800 x244
jennyg@cep.org

**Hayden Couvillion, Analista Sénior
de Servicios de Valoración y Asesoría**
(617) 492-0800 x160_
haydenc@cep.org