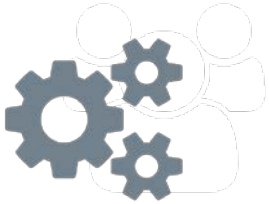
INFORME DE PERCEPCIONES DE DONATARIOS

Preparado para la

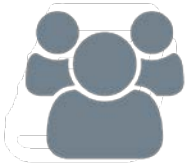
Fundación Interamericana

Abril de 2018

THE CENTER FOR
EFFECTIVE PHILANTHROPY



VALORACIONES



PROGRAMACIÓN

INVESTIGACIÓN

SERVICIOS DE ASESORÍA

CEP

Población de la encuesta a donatarios

Encuestas	Respuestas recibidas	Tasa de respuesta
IAF 2017	142	67%
IAF 2014	154	68%
IAF 2011	188	84%

Tipo de organización	Cantidad
Grupo de apoyo a las bases	59
Grupo de base	58
Socio cofundador	19

CEP

Conjunto de datos comparativos de donatarios

Casi 300 fundaciones

Más de 40,000 respuestas de donatarios

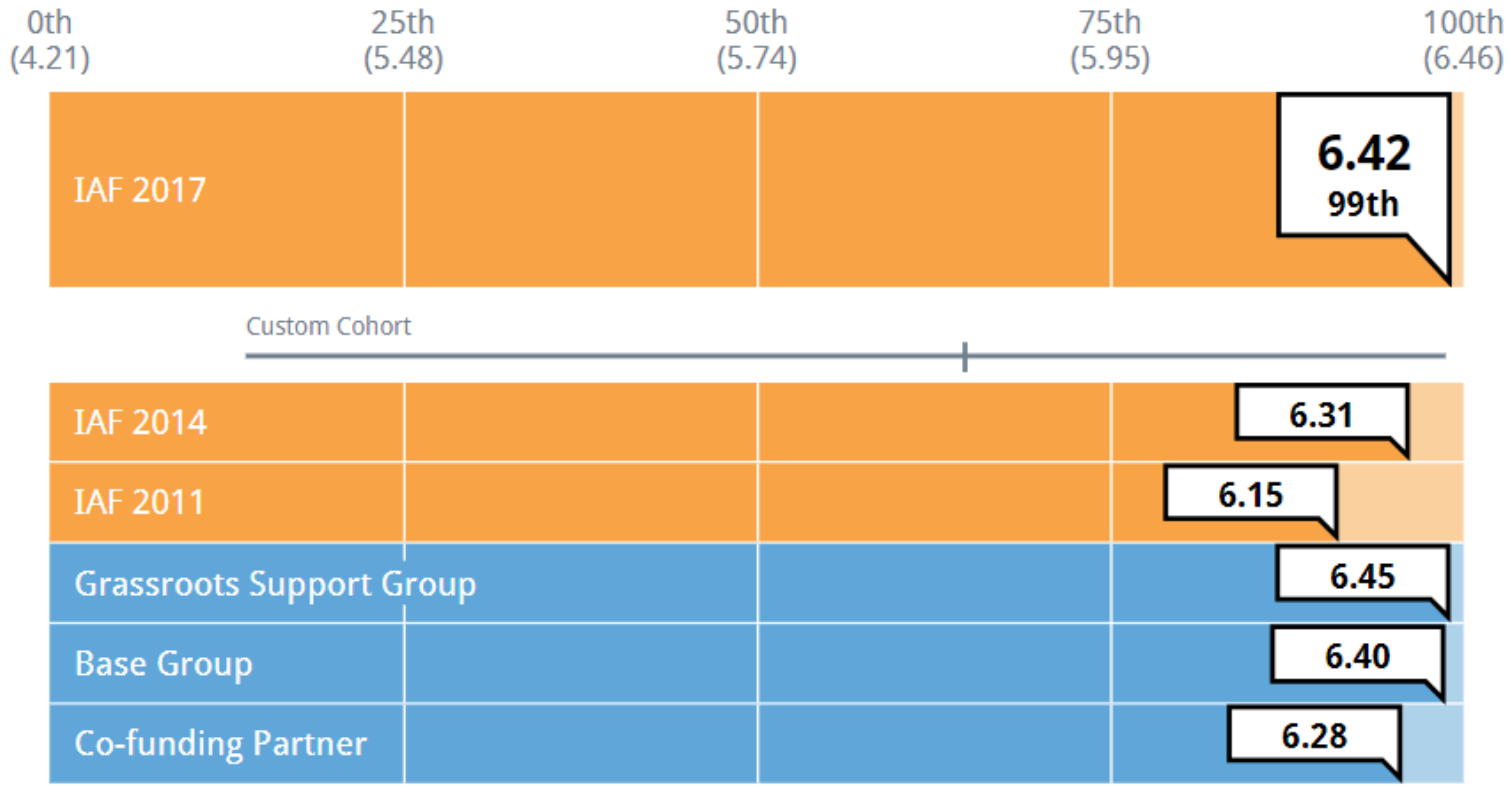
Grupo de comparación	
Ford Foundation	The Christensen Fund
Fundación Interamericana	The David and Lucile Packard Foundation
John D. and Catherine T. MacArthur Foundation	The Rockefeller Foundation
Levi Strauss Foundation	The William and Flora Hewlett Foundation
Oak Foundation	W.K. Kellogg Foundation
Resources Legacy Fund	

CEP

EFECTO EN LOS CAMPOS Y COMUNIDADES DE LOS DONATARIOS

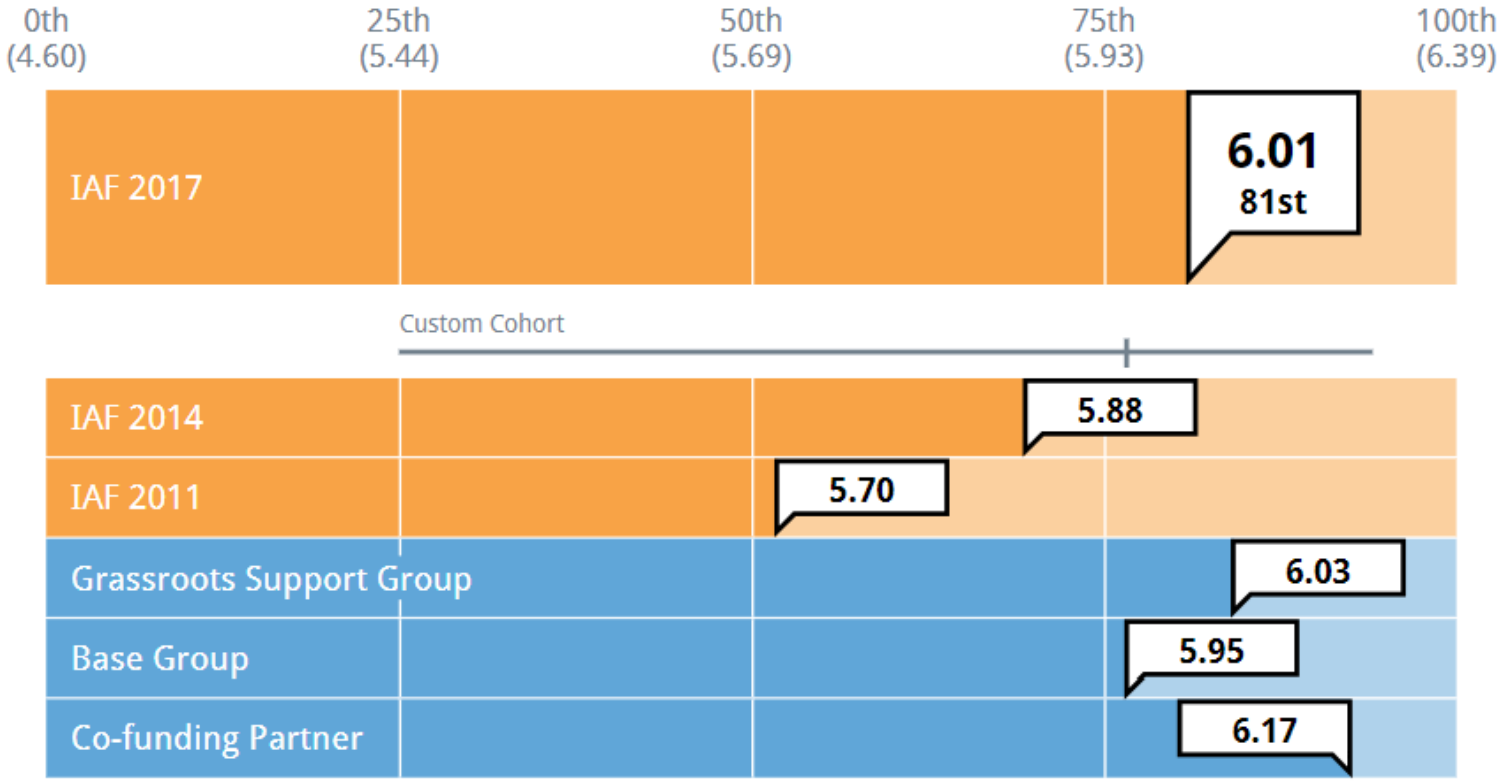
"En general, ¿cómo calificaría el efecto de la Fundación en su campo?"

1 = Ningún efecto, 7 = Efecto positivo significativo



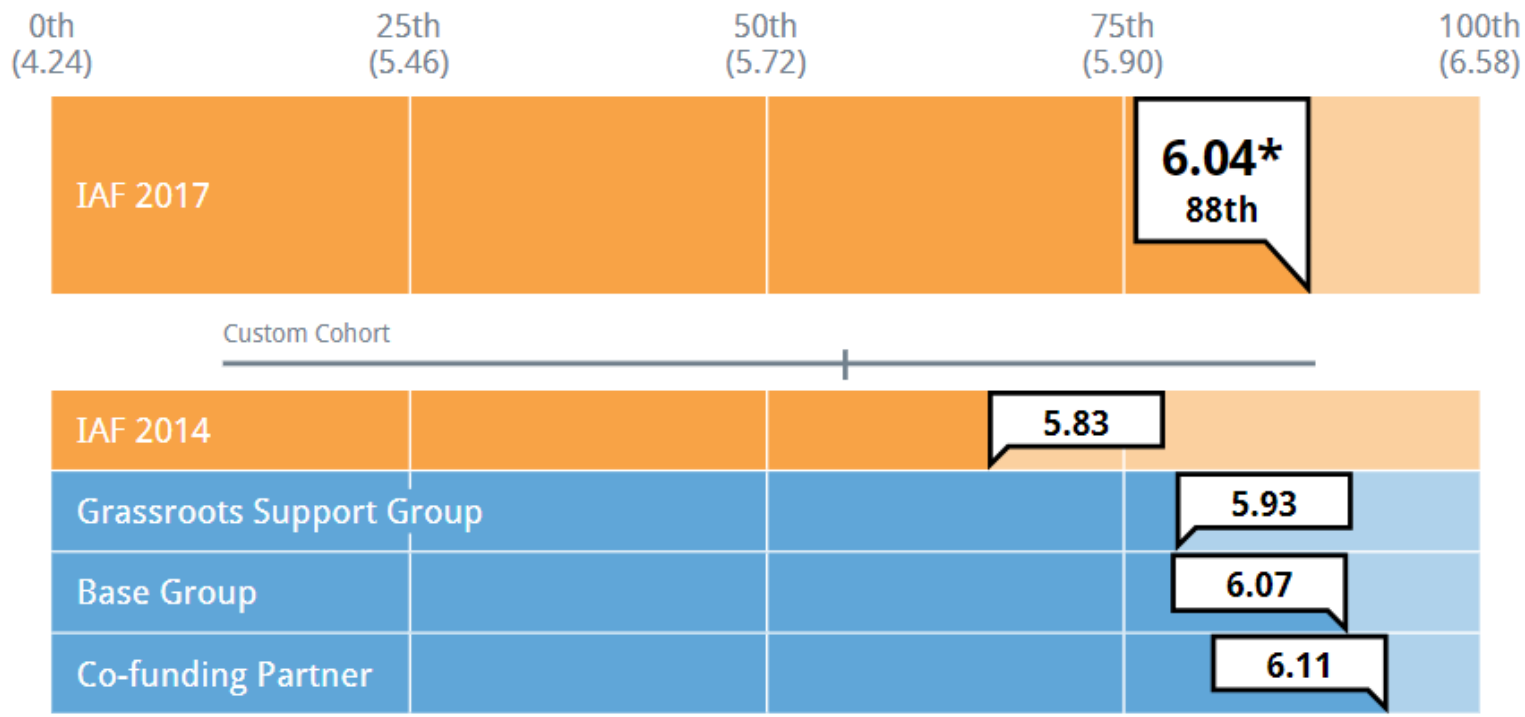
"¿Qué tan bien comprende la Fundación el campo en el que usted trabaja?"

1 = Comprensión limitada del campo, 7 = La considera como experta en el campo



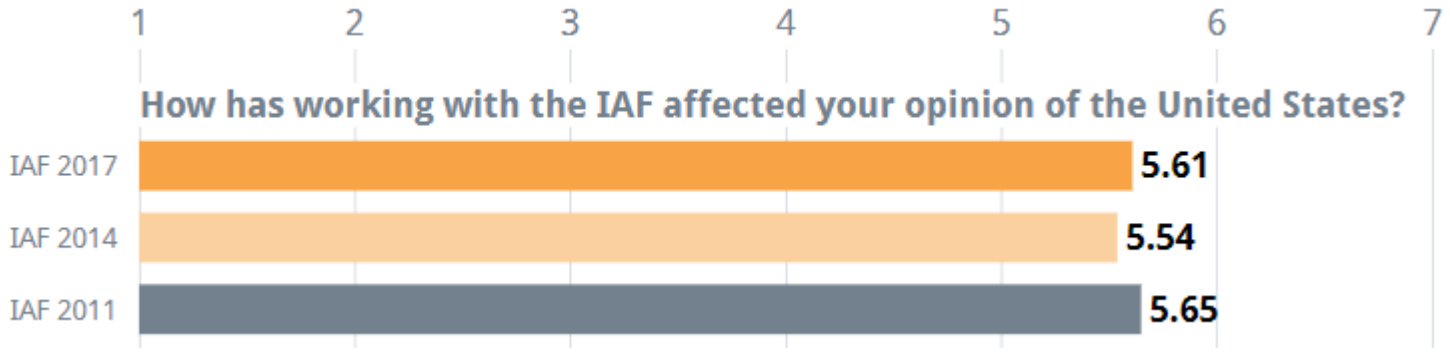
"¿Qué tan bien comprende la Fundación los factores sociales, culturales o socioeconómicos que afectan su trabajo?

1 = Comprensión limitada, 7 = Comprensión profunda



"¿Cómo ha afectado su trabajo con la IAF a su opinión sobre los Estados Unidos?"

1 = Empeoró significativamente mi opinión,
4 = No ha tenido efecto en mi opinión, 7 = Mejoró significativamente mi opinión



73%

De los donatarios de la IAF informaron que trabajar con la IAF mejoró su opinión de los Estados Unidos

CEP

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

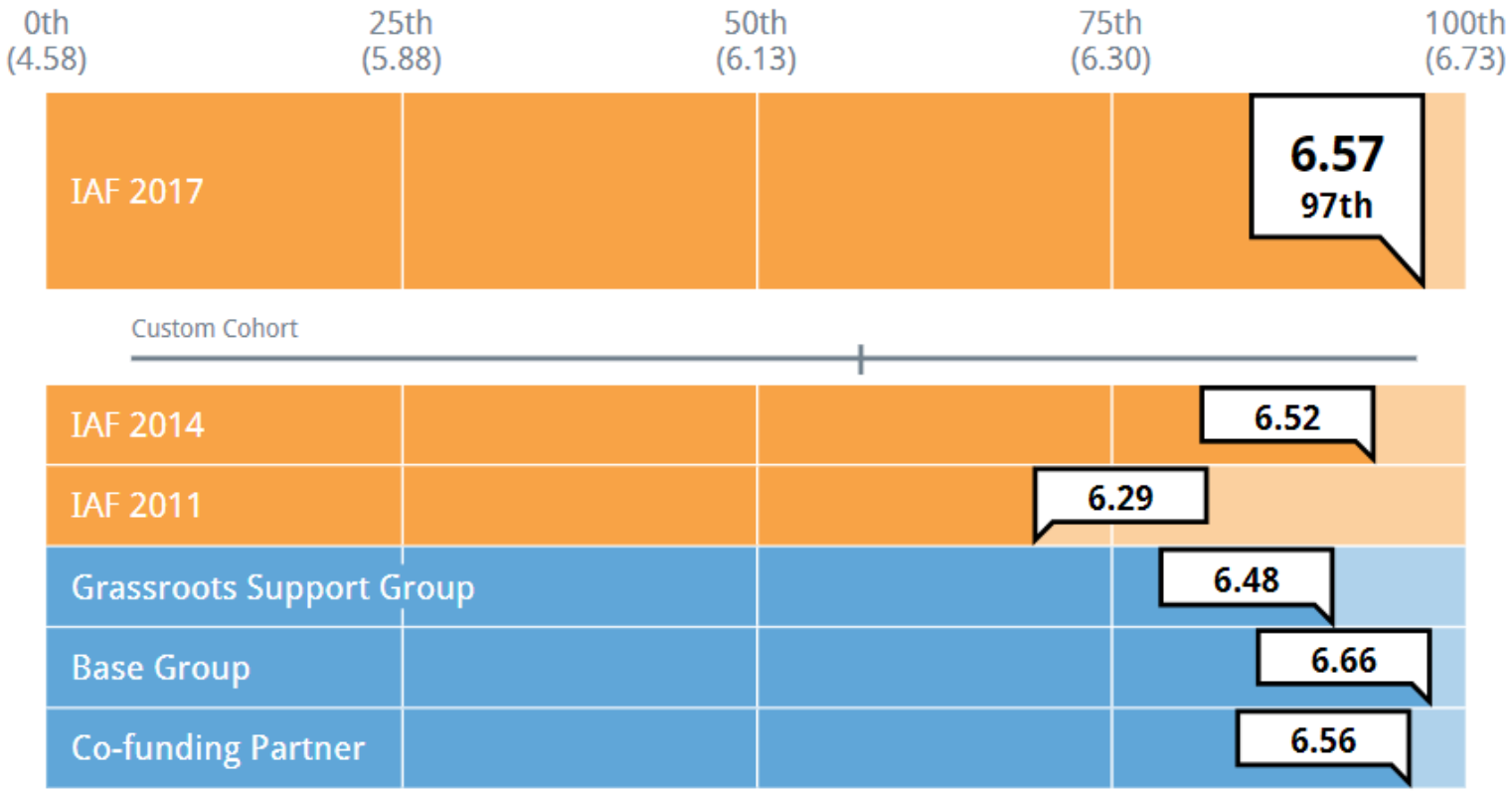
"El efecto de la Fundación ha mejorado las condiciones de las comunidades en los aspectos social, económico y ambiental. Al estar en una zona de conflicto intenso, este proyecto benefició a una gran cantidad de [personas] que habían perdido la esperanza de mejorar sus [situaciones] de nuevo".

CEP

IMPACTO ORGANIZATIVO

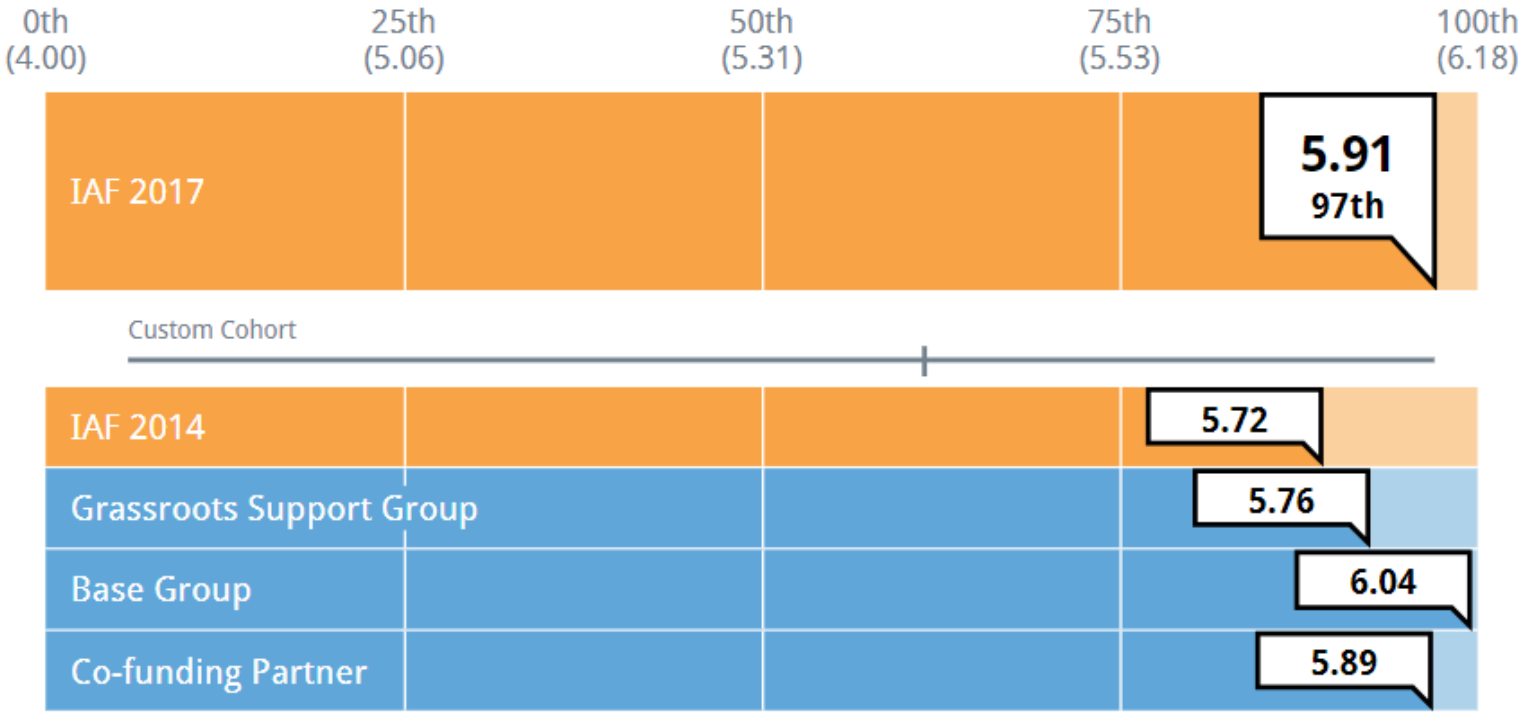
"En general, ¿cómo calificaría el efecto de la Fundación en su organización?"

1 = Ningún efecto, 7 = Efecto positivo significativo



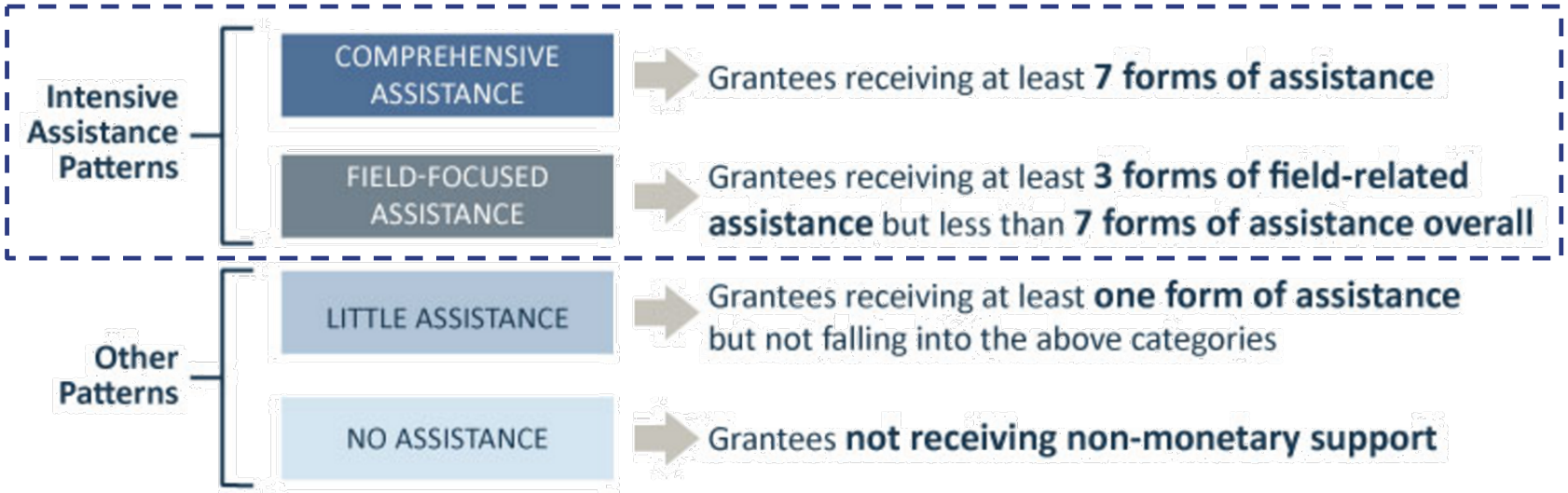
"¿Qué tan consciente está la Fundación de los retos que enfrenta su organización?"

1 = Nada consciente, 7 = Extremadamente consciente



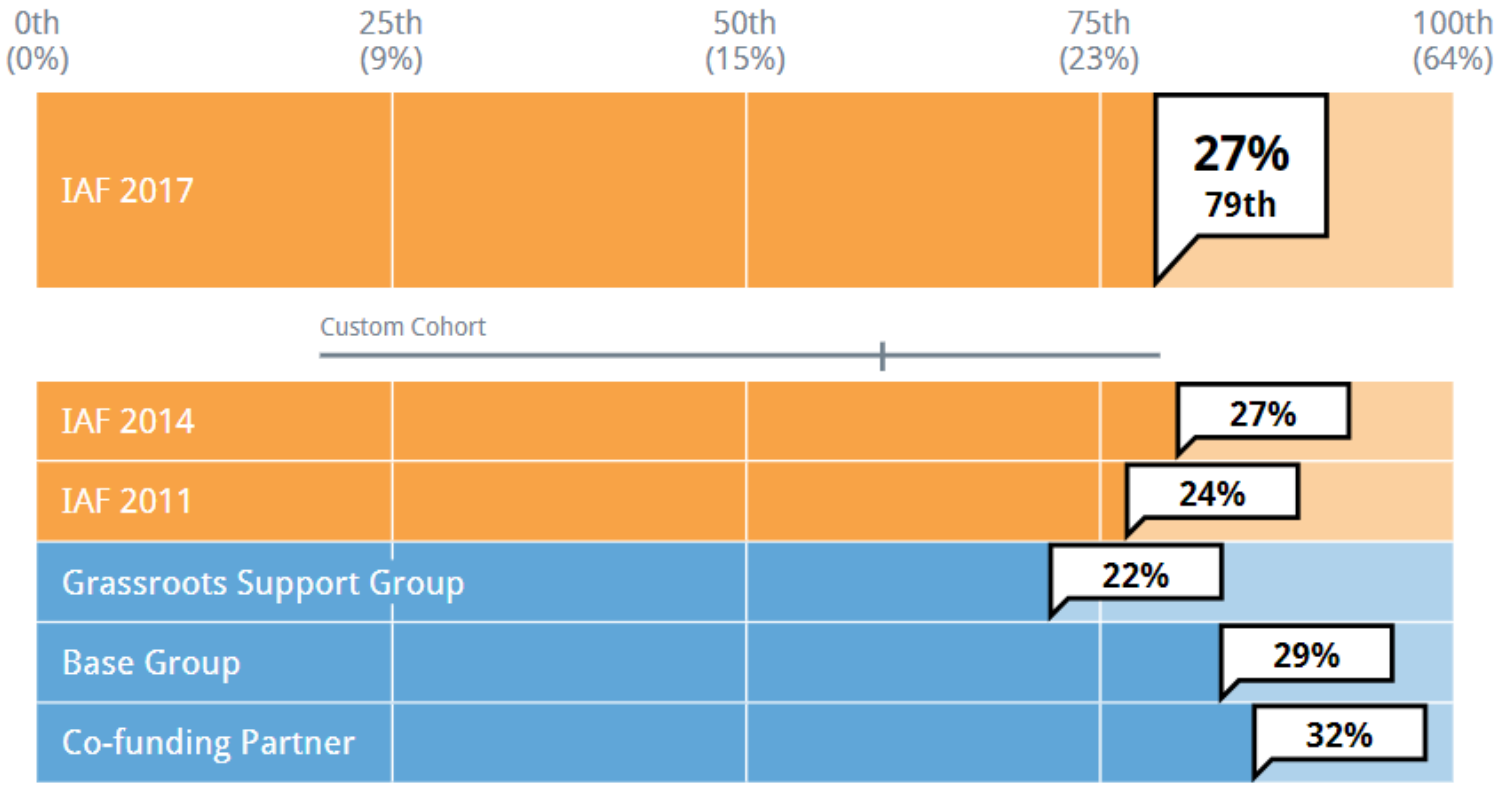
Patrones de asistencia no monetaria

Management Assistance	Field-Related Assistance	Other Assistance
General management advice	Encouraged/facilitated collaboration	Board development/governance assistance
Strategic planning advice	Insight and advice on your field	Information technology assistance
Financial planning/accounting	Introductions to leaders in field	Communications/marketing/publicity assistance
Development of performance measures	Provided research or best practices	Use of Foundation facilities
	Provided seminars/forums/convenings	Staff/management training



CEP

Proporción de los donatarios que recibió asistencia integral o enfocada a su campo



Participación en oportunidades de intercambio de los donatarios

84%

De los donatarios de la IAF informan que participaron en un intercambio de donatarios dentro de su propio país

53%

De los donatarios de la IAF informan que participaron en un intercambio de donatarios entre países

Los donatarios de la IAF califican la utilidad de estas dos oportunidades de intercambio de manera significativamente más alta ahora que en 2014.

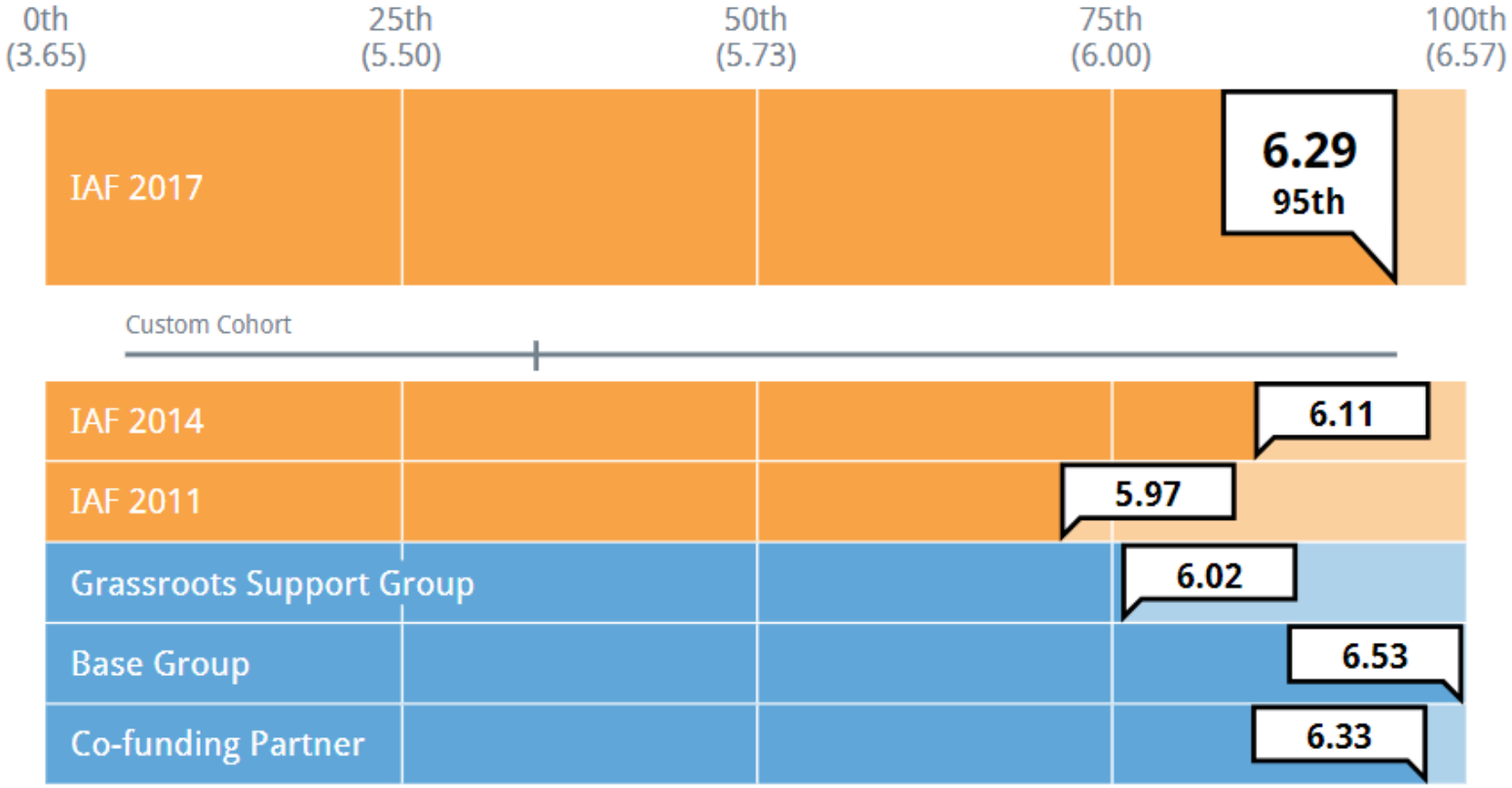
CEP

INTERACCIONES Y COMUNICACIONES

“[La 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”.

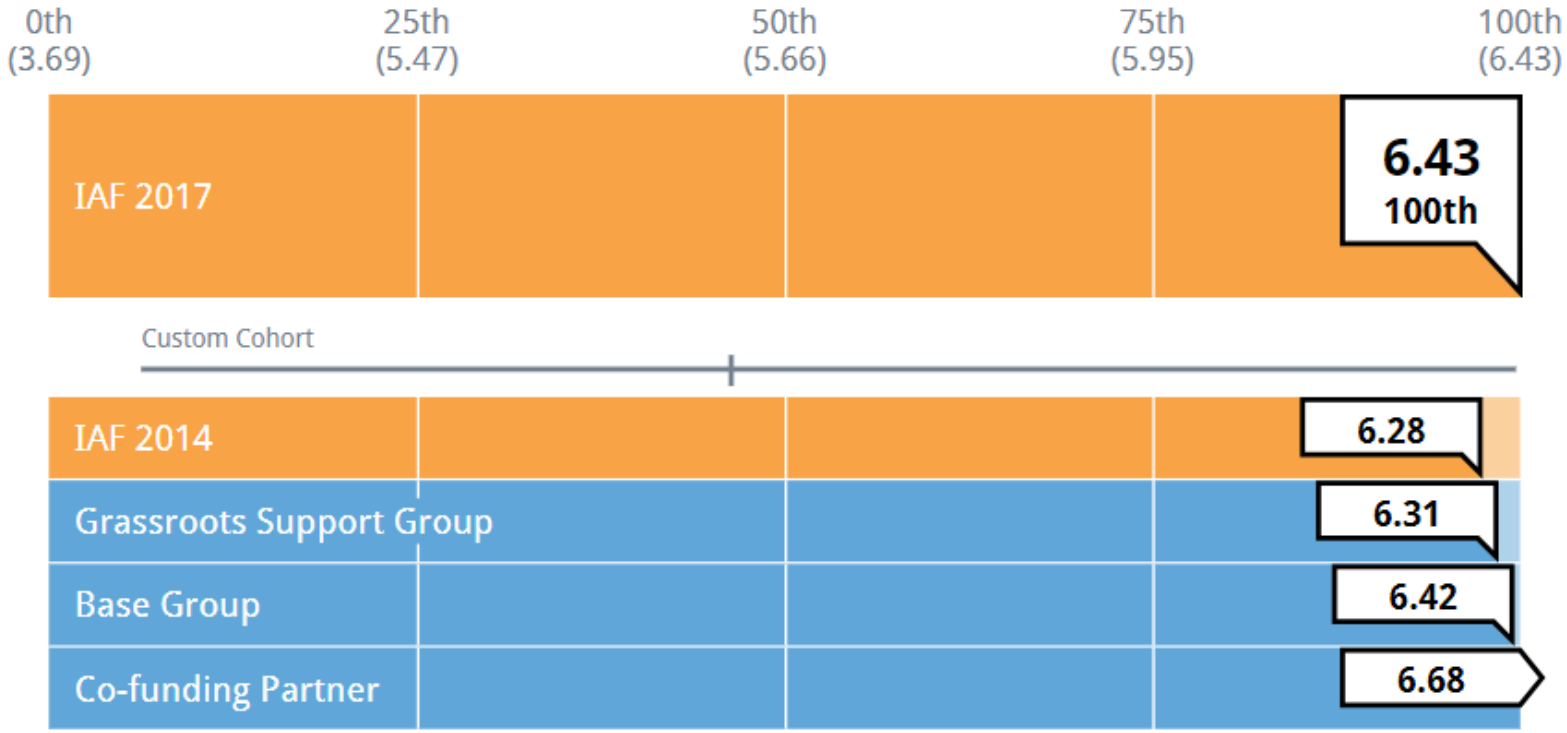
"¿Con cuánta claridad le ha comunicado la Fundación sus metas y su estrategia a usted?

1 = Con nada de claridad, 7 = Con claridad extrema



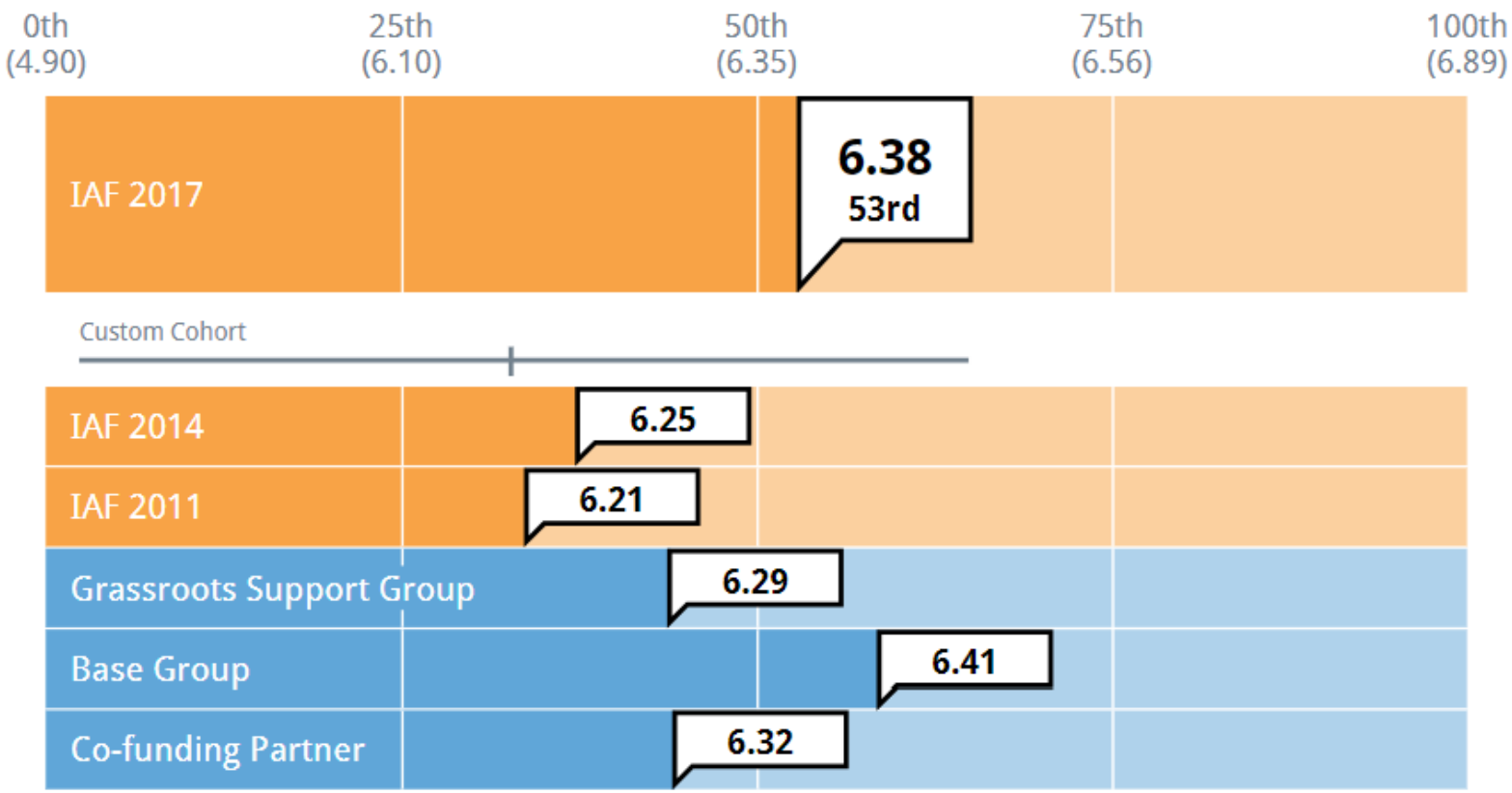
“En general, ¿qué tan transparente es la Fundación con su organización?”

1 = Nada transparente, 7 = Extremadamente transparente



"En general ¿cuánta capacidad de respuesta mostró el personal de la Fundación?"

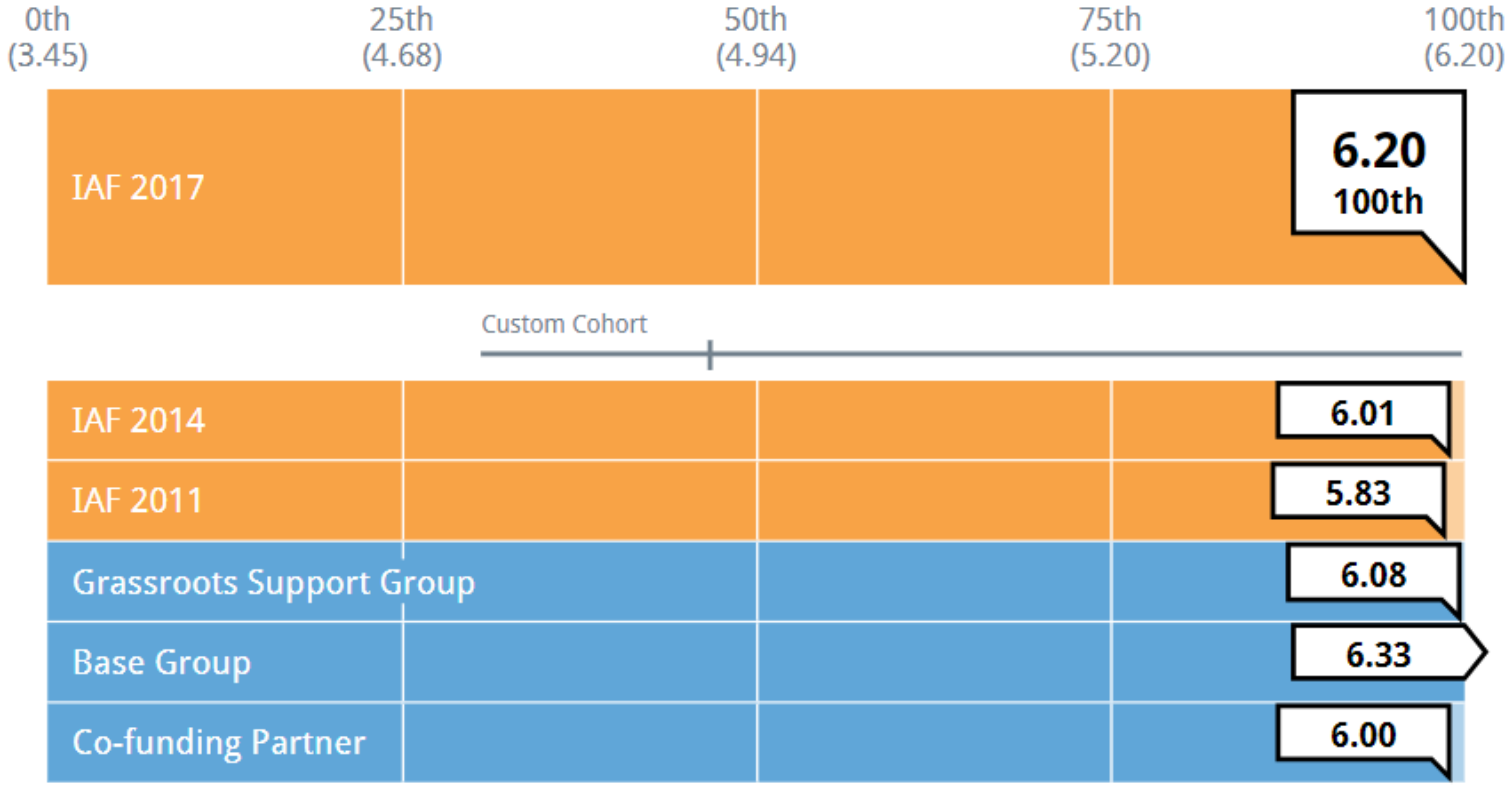
1 = Nada de capacidad de respuesta, 7 = Capacidad de respuesta extremadamente



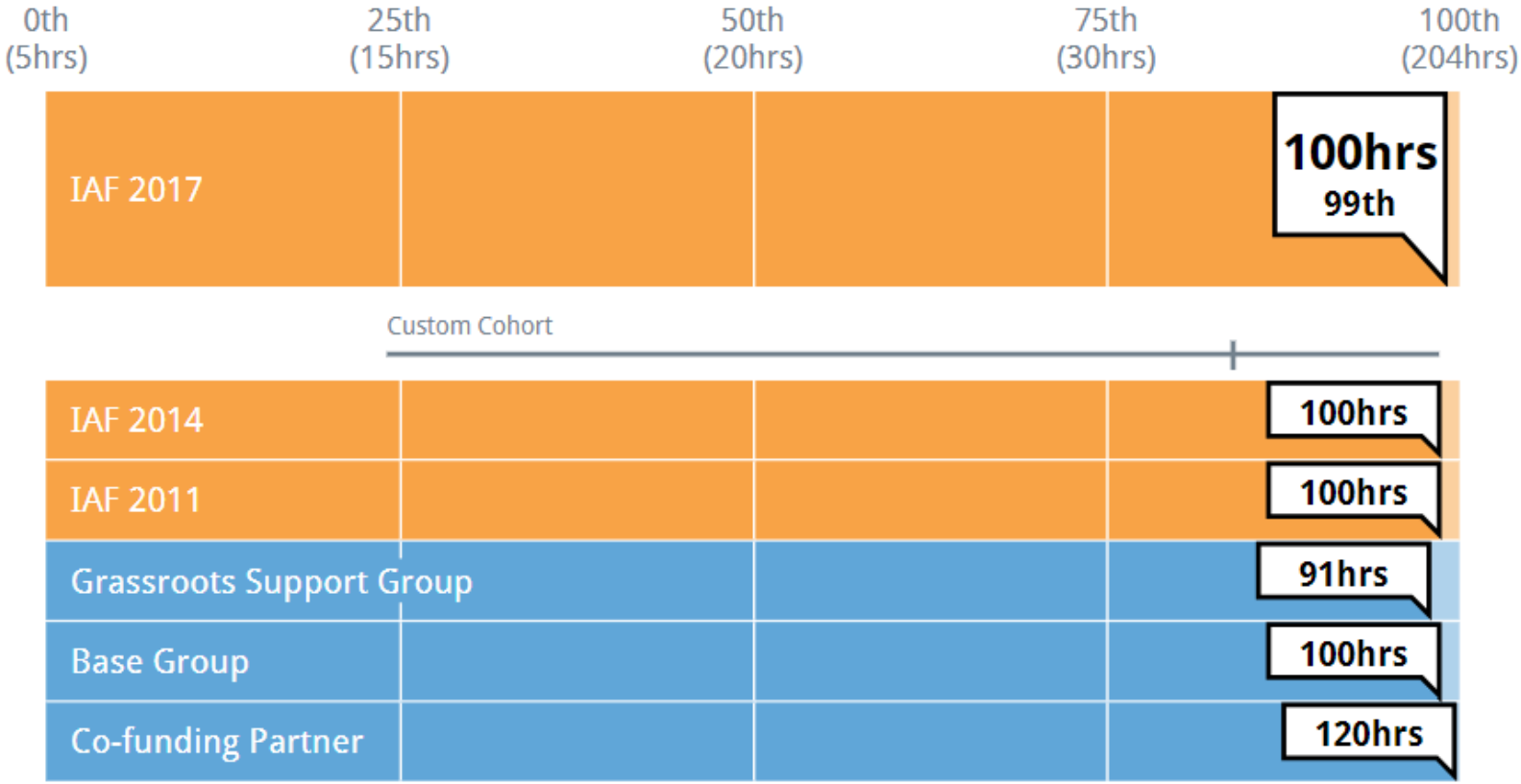
PROCESOS DE SELECCIÓN, INFORME Y EVALUACIÓN

"¿Que tan útil fue participar en el proceso de selección de la Fundación para fortalecer la organización o el programa que financió la subvención?"

1 = Nada útil, 7 = Extremadamente útil

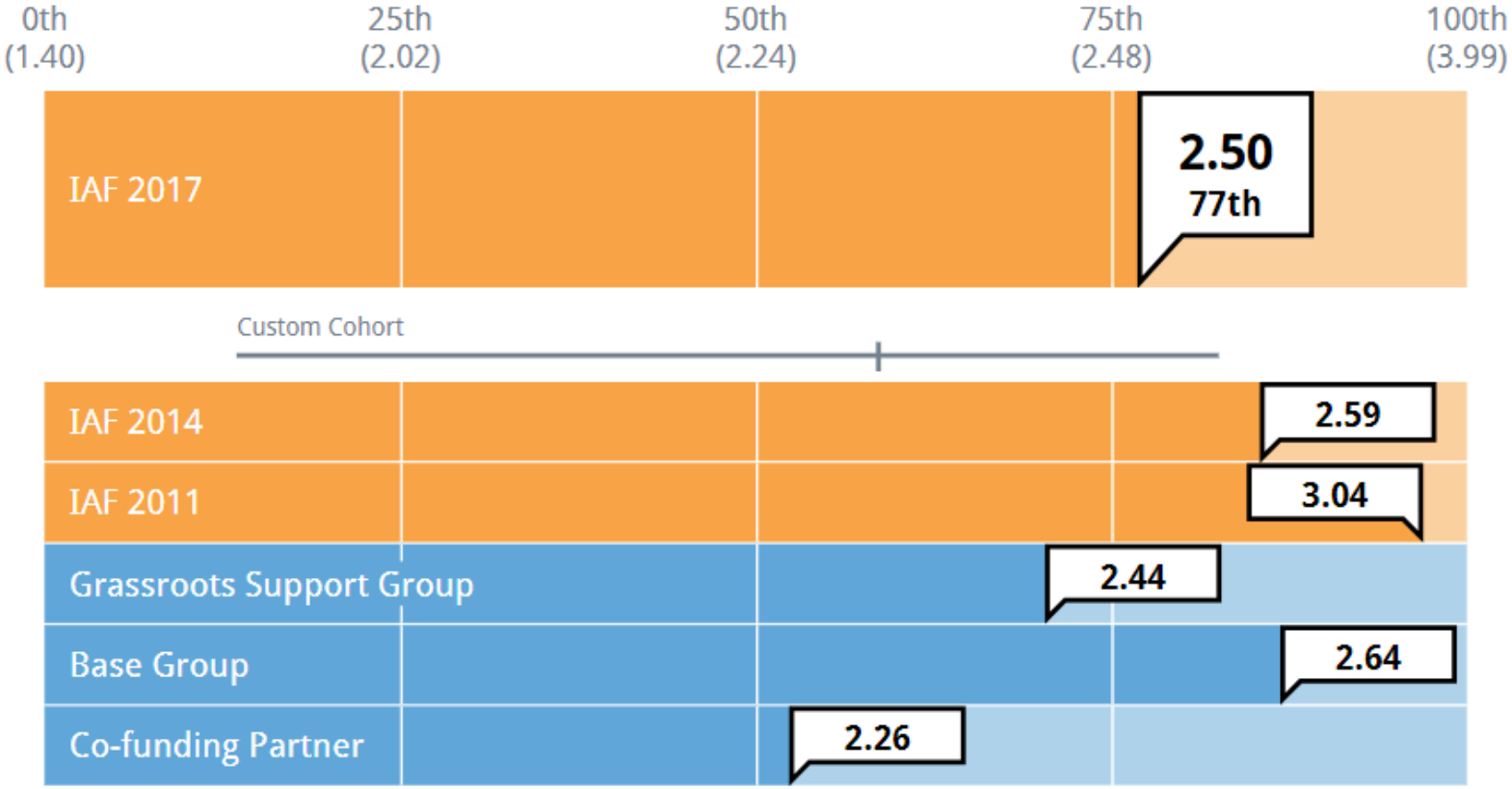


Horas medias invertidas en el proceso de propuesta y selección



"Al desarrollar su propuesta de subvención, ¿cuánta presión sintió para modificar las prioridades de su organización con el fin de crear una propuesta de subvención con más probabilidades de recibir fondos?"

1 = Nada de presión; 7 = Presión significativa



Tiempo transcurrido de la entrega de la propuesta a un compromiso claro de financiación

61%

De los donatarios de la IAF indican que esperaron al menos 10 meses entre la entrega de su propuesta y el compromiso de financiación

vs.

4%

De los donatarios en el proveedor de financiación promedio

CEP

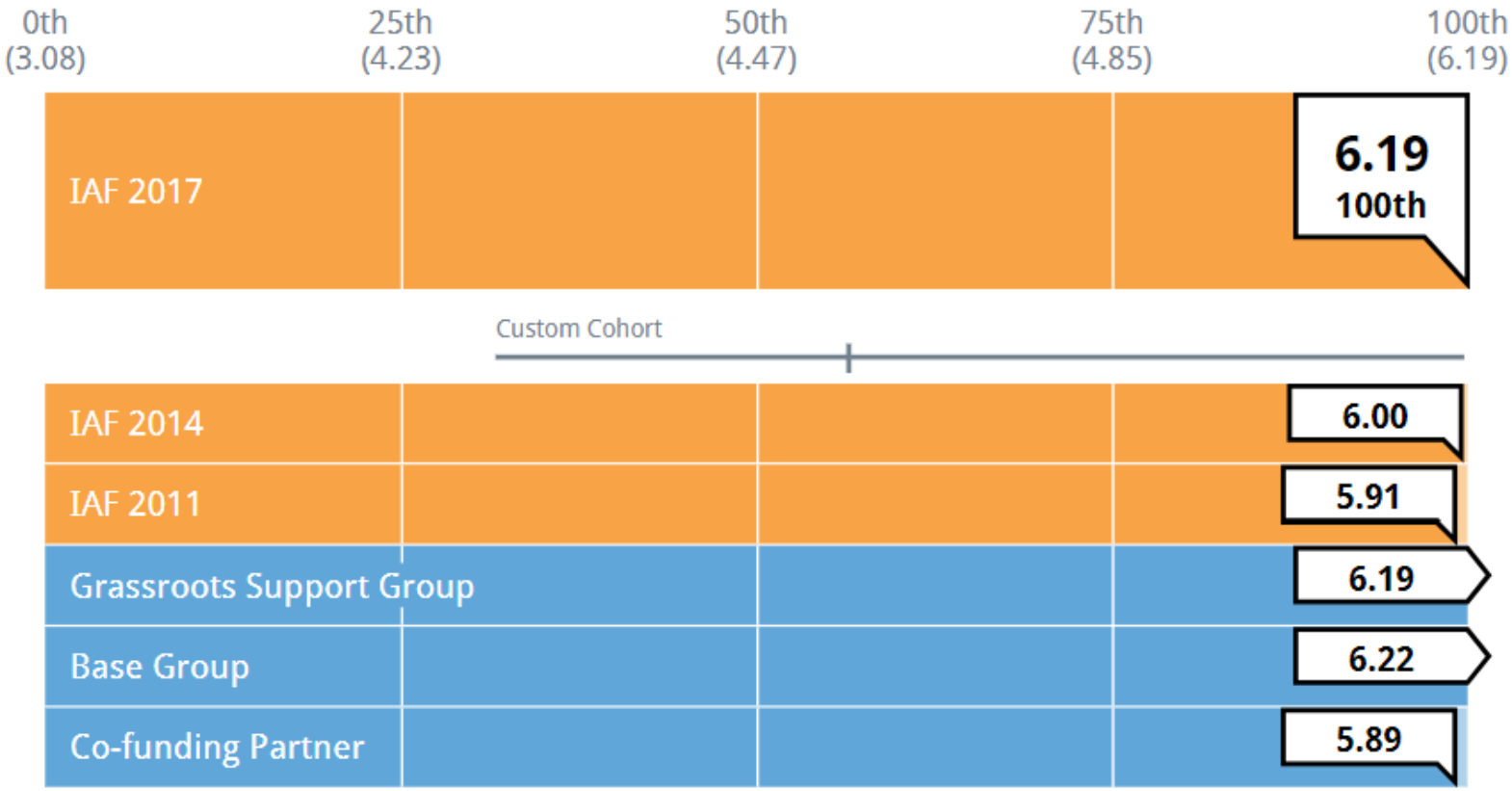
"Simplifiquen los procesos, la entrega de informes y las evaluaciones".

"La aprobación de los proyectos toma demasiado tiempo para dar una respuesta, ya sea de aceptación o de rechazo de la solicitud".

CEP

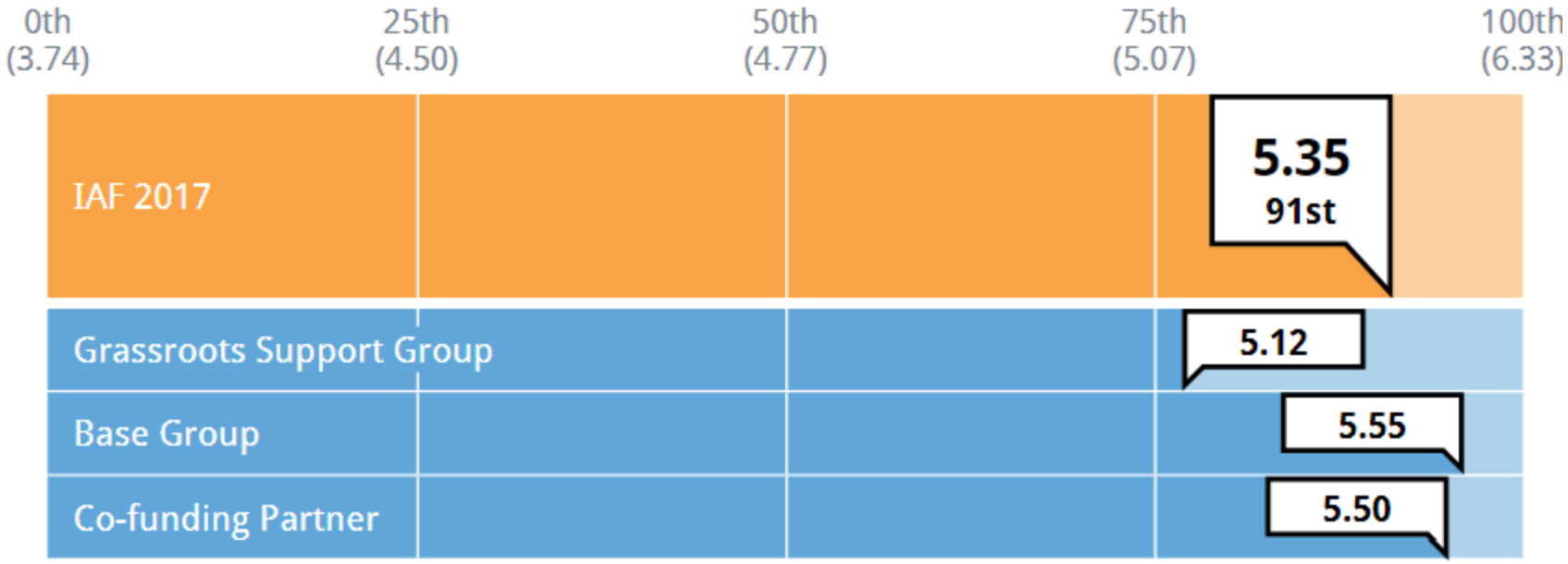
"¿Que tan útil fue participar en el proceso de informe y evaluación de la Fundación para fortalecer la organización o el programa que financió la subvención?"

1 = Nada útil, 7 = Extremadamente útil



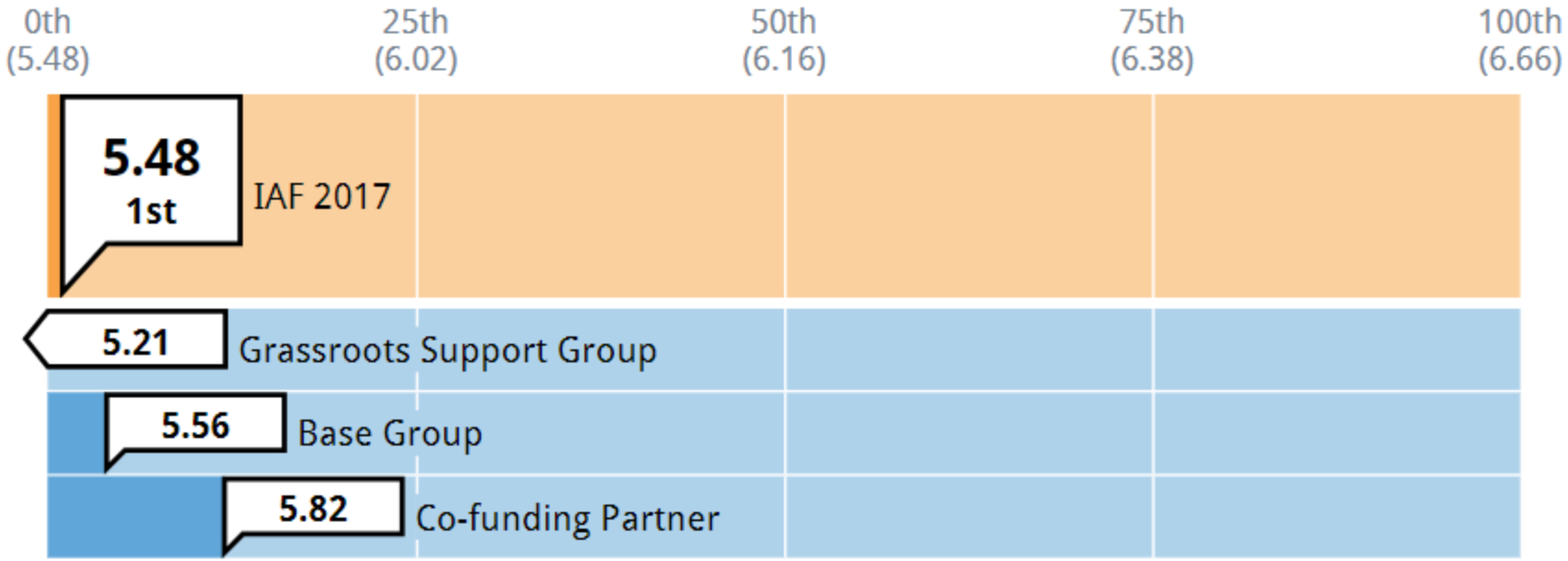
"¿En qué medida la evaluación tuvo como resultado que su organización hiciera cambios al trabajo que fue evaluado?

1 = Nada en absoluto, 7 = En gran medida



"¿En qué medida el proceso de informe de la Fundación fue directo y sencillo?

1 = Nada en absoluto, 7 = En gran medida



Recomendaciones de CEP

- 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 por qué 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.

  - 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.

CEP

CEP

Gracias.