



THE CENTER
FOR EFFECTIVE
PHILANTHROPY

Relatório sobre a Percepção dos Donatários)

Preparado para
Fundação Interamericana
Março de 2015

População da pesquisa dos donatários

Período da Pesquisa	Número de Respostas Recebidas	Taxa de Resposta à Pesquisa ¹
Setembro e outubro de 2014	154	68%
Setembro e outubro de 2011	188	84%

- **Conjunto de dados comparativos**
 - Quase 300 fundações
 - Mais de 42.000 respostas de donatários

Coorte comparativa:

Uma coorte personalizada de 14 fundações internacionais abaixo descritas:

Charles Stewart Mott Foundation

Fundação Interamericana

John D. and Catherine T. MacArthur
Foundation

Levi Strauss Foundation

Oak Foundation

Resources Legacy Fund

Skoll Foundation

Christensen Fund

David and Lucile Packard Foundation

The Ford Foundation

Overbrook Foundation

The Rockefeller Foundation

William and Flora Hewlett Foundation

W. K. Kellogg Foundation

Visão geral



Impacto sobre os
campos de enfoque,
comunidades e
organizações

Assistência não
monetária

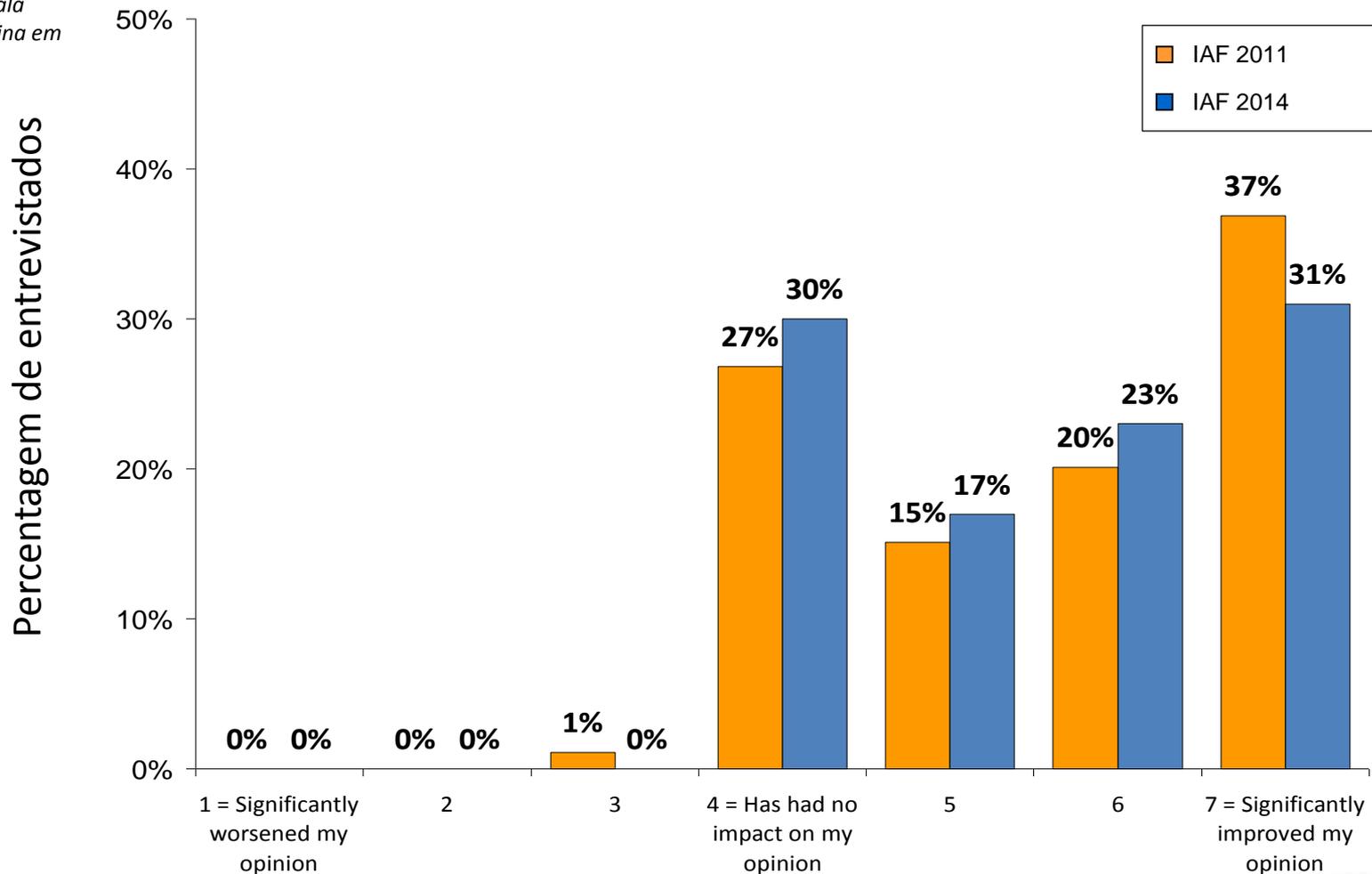
Relacionamentos
com os donatários

Processos da
Fundação



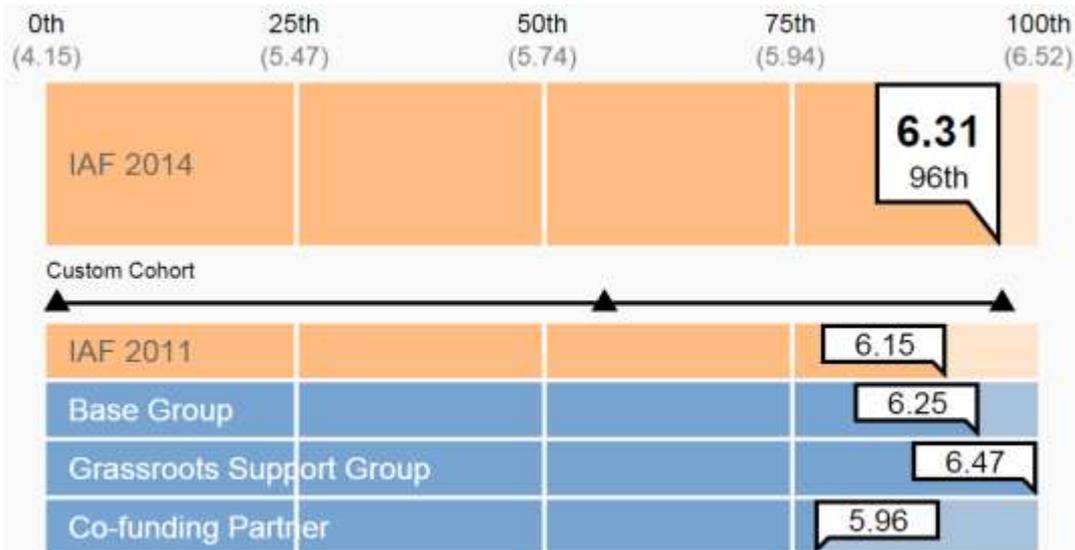
“Como o fato de trabalhar com a IAF afetou sua opinião a respeito dos Estados Unidos?”

A escala termina em 50%.



Impacto sobre os campos de enfoque, comunidades locais e organizações dos donatários

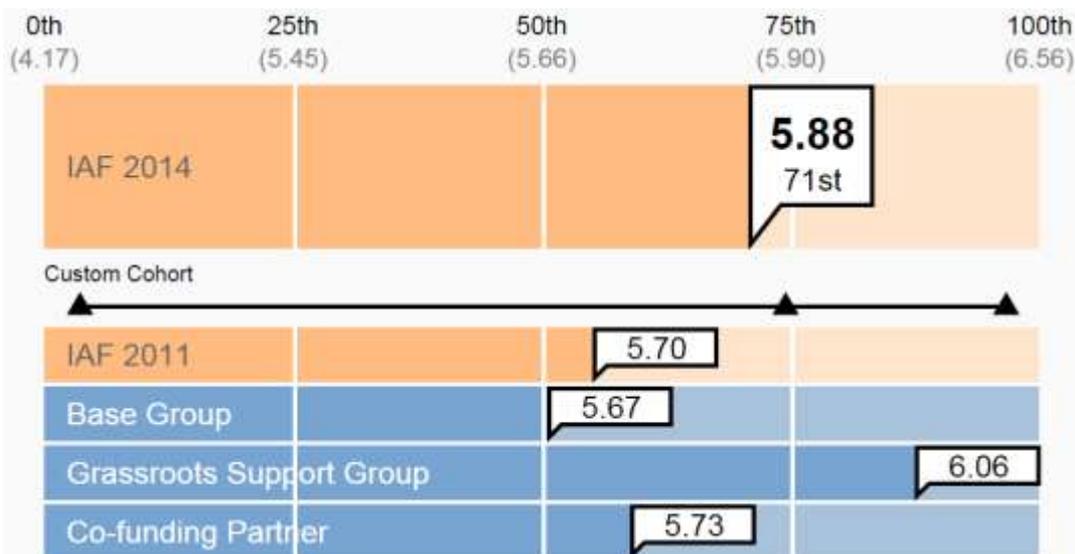




“De modo geral, como o senhor (a senhora) classifica o impacto da Fundação em seu campo?”

1 = Nenhum impacto

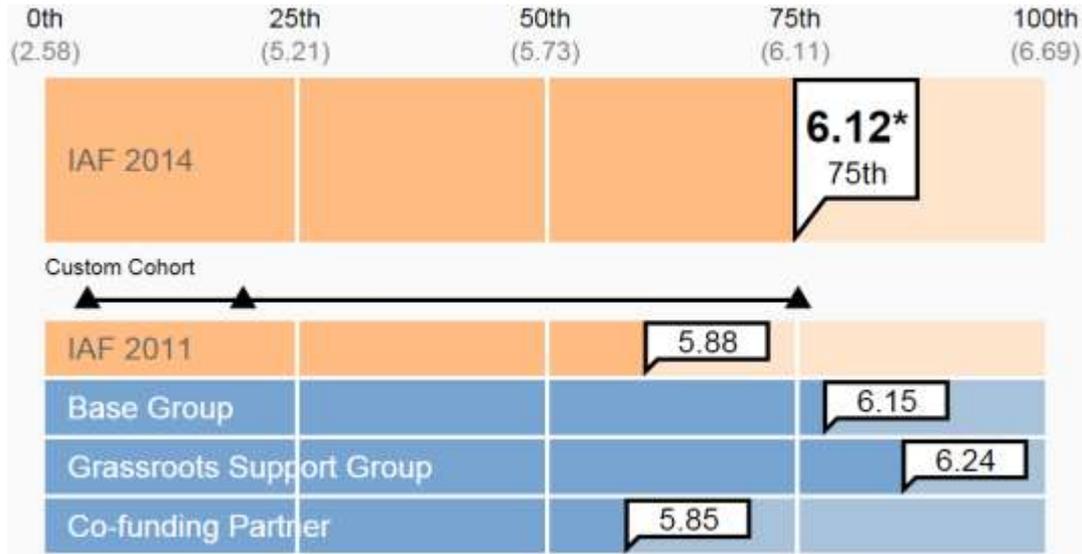
7 = Impacto positivo significativo



“Em que grau a Fundação compreende o campo em que o senhor (a senhora) trabalha?”

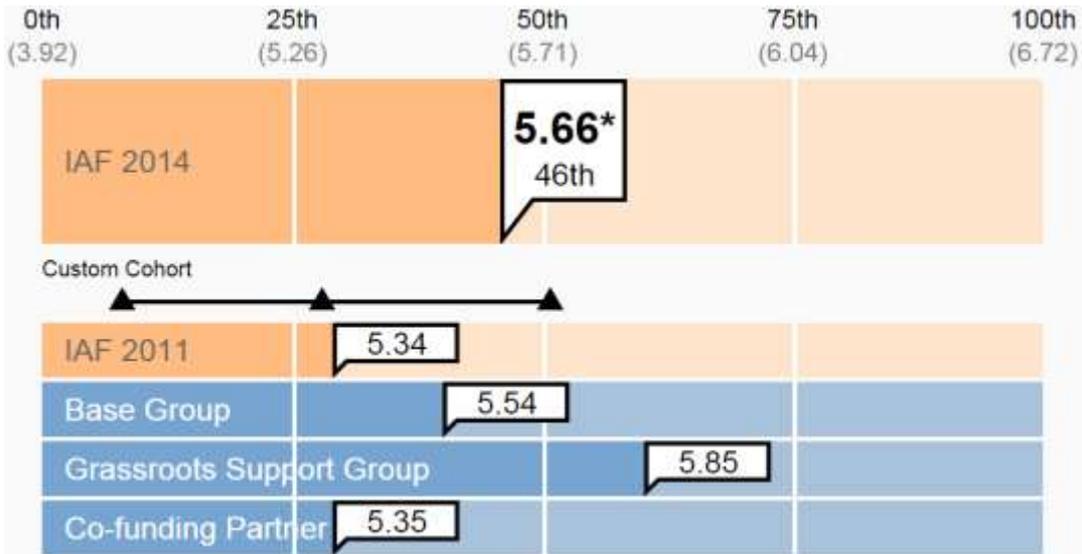
1 = Compreensão limitada do campo

7 = Considerada como perita no campo



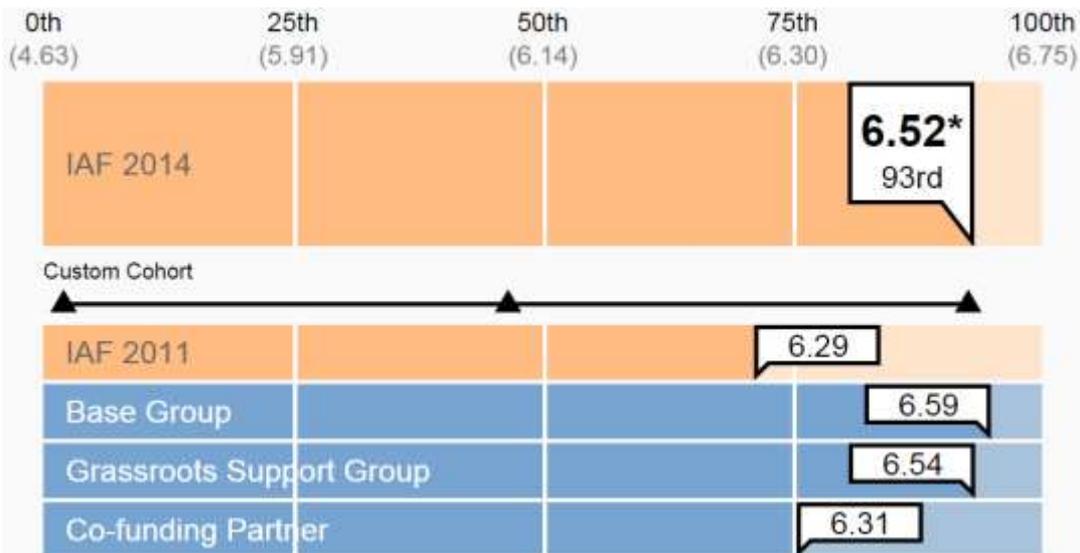
“De modo geral, como o senhor (a senhora) classifica o Impacto da Fundação sobre sua comunidade local?”

1 = Sem impacto
7 = Impacto positivo significativo



“Em que grau a Fundação compreende a comunidade local em que o senhor (a senhora) trabalha?”

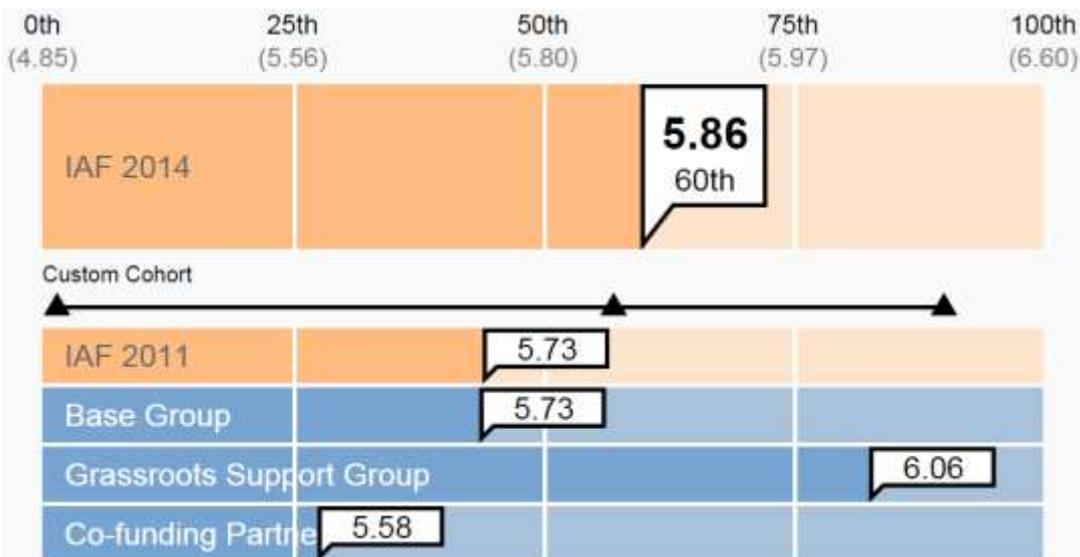
1 = Compreensão limitada da comunidade
7 = Considerada como perita em comunidade



“De modo geral, como o senhor (a senhora) classifica o impacto da Fundação em sua organização?”

1 = Sem impacto

7 = Impacto positivo significativo



“Em que grau a Fundação compreende a estratégia e as metas de sua organização?”

1 = Compreensão limitada

7 = Compreensão abrangente



*“A Fundação está **apoiano** o desenvolvimento **das comunidades de base**, desenvolvendo capacidades e aptidões dos membros das comunidades que estão sendo atendidas.”*



*“A Fundação Interamericana foi muito importante para a **melhoria da qualidade de vida de muitos adolescentes e de suas famílias**.”*

A assistência não monetária



Padrões de assistência não monetária

	IAF 2014	IAF 2011	Financiador médio	Financiador médio da coorte
Global	10%	12%	6%	6%
Focado no campo	18%	12%	9%	12%
Pouca assistência	58%	52%	36%	41%
Nenhuma assistência	14%	23%	50%	42%

Participação do donatário no compartilhamento de oportunidades

2011

74%

2014

93%

Utilidade do compartilhamento de oportunidades

1 = Nenhuma utilidade, 7 = Extremamente útil

	IAF 2011	IAF 2014
Eventos especiais que envolvem donatários não relacionados com a IAF	5,89	6,08
Intercâmbio de donatários em seu próprio país	5,83	6,06
Intercâmbio de donatários entre os países	5,96	6,04
Relatos escritos ou estudo de casos	5,44	5,81

Utilidade prevista de futuras oportunidades de compartilhamento

1 = Nenhuma utilidade, 7 = Extremamente útil

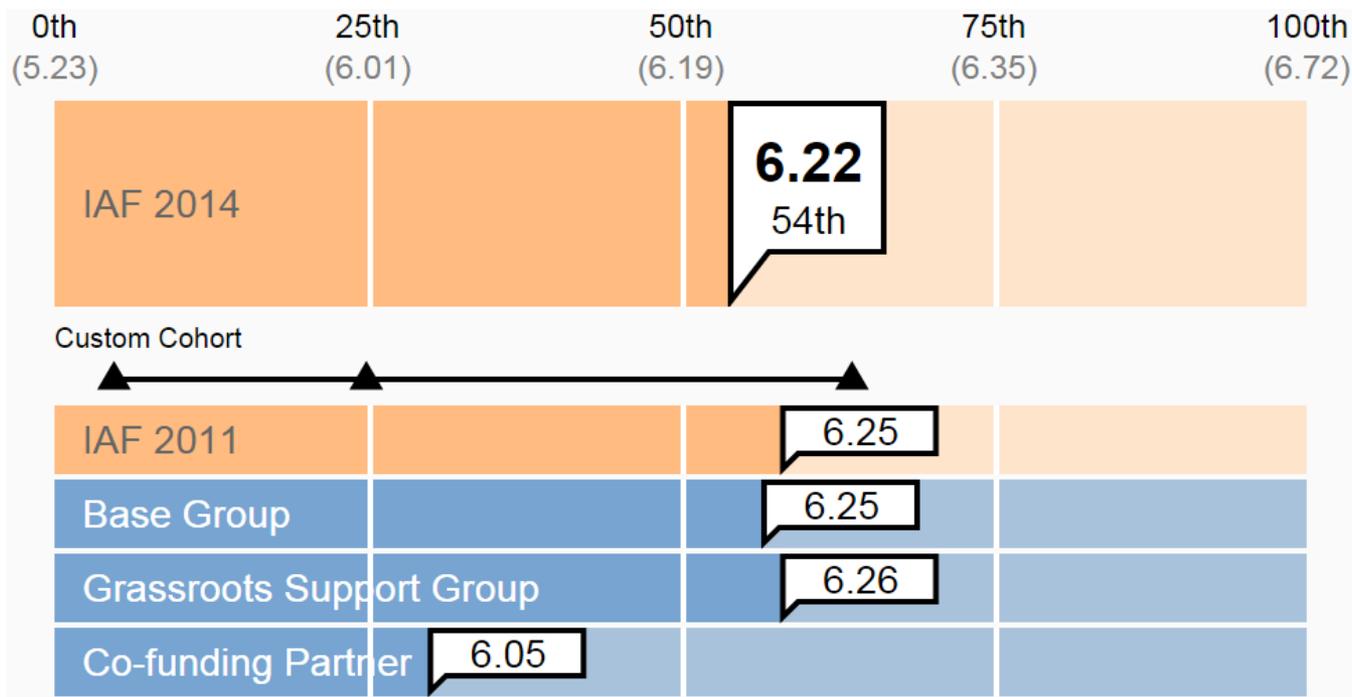
	IAF 2011	IAF 2014
Eventos especiais que envolvem donatários não relacionados com a IAF	6,22	6,49
Intercâmbio de donatários em seu próprio país	6,10	6,36
Intercâmbio de donatários entre os países	6,14	6,48
Relatos escritos ou estudo de casos	6,04	6,23

Relacionamentos com os donatários



Medição do resumo das relações entre financiador e donatário

1 = Muito negativa, 7 = Muito positiva

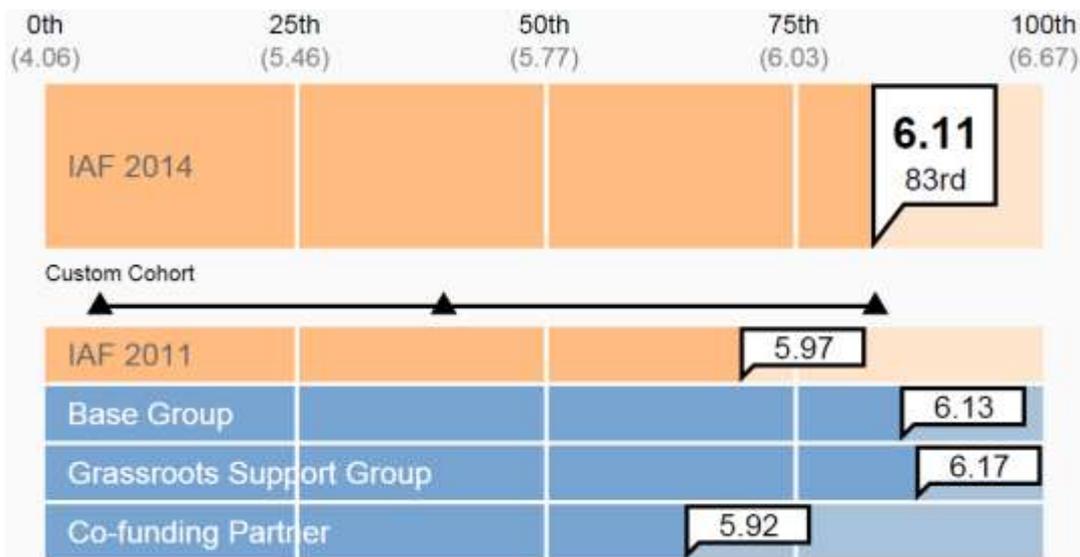




“Com que grau de liberdade o senhor (a senhora) se dirige à Fundação se surgir um problema?”

1= Nenhuma liberdade

7 = Extrema liberdade



“Com que clareza a Fundação tem comunicado suas metas e estratégia ao senhor (à senhora)?”

1= Total ausência de clareza

7 = Extremamente claro



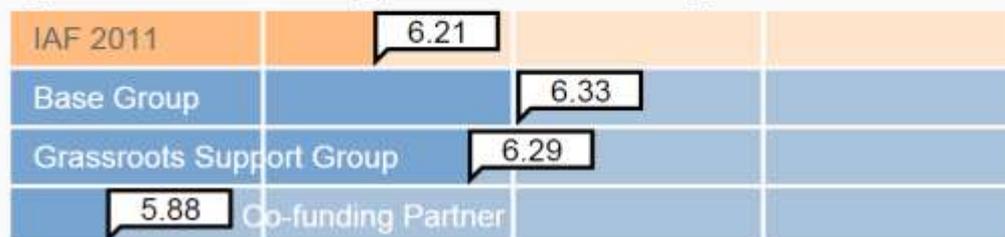
“Há confiança entre os representantes da Fundação e nós, há comunicação fluida e eles são muito claros em suas comunicações conosco.”



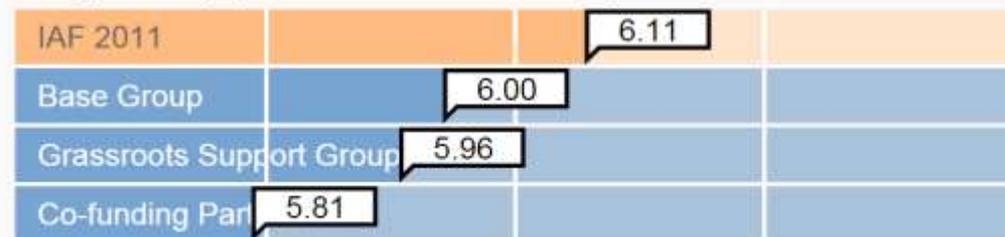
“Nós nos sentimos à vontade e com uma possibilidade real de discutir abertamente nossos pontos de vista em um contexto de respeito mútuo.”



Custom Cohort



Custom Cohort



“Em termos gerais, em que grau o pessoal da Fundação mostrou pronto atendimento?”

1= Total ausência de pronto atendimento
7 = Extremamente pronto a atender

“Qual o grau de consistência da informação fornecida por diferentes fontes de comunicação, tanto pessoal como escrita, que o senhor (a senhora) utilizou para conhecer melhor a Fundação?”

1= Total ausência de consistência
7 = Completamente coerente

Processos da Fundação





“Em que grau participar do processo de seleção da Fundação foi útil para reforçar a organização/o programa financiado pela doação?”

1 = De nenhuma ajuda

7 = Extremamente

útil



“Em que grau participar do processo de apresentação de relatórios/avaliação foi útil para reforçar a organização/o programa financiado pela doação?”

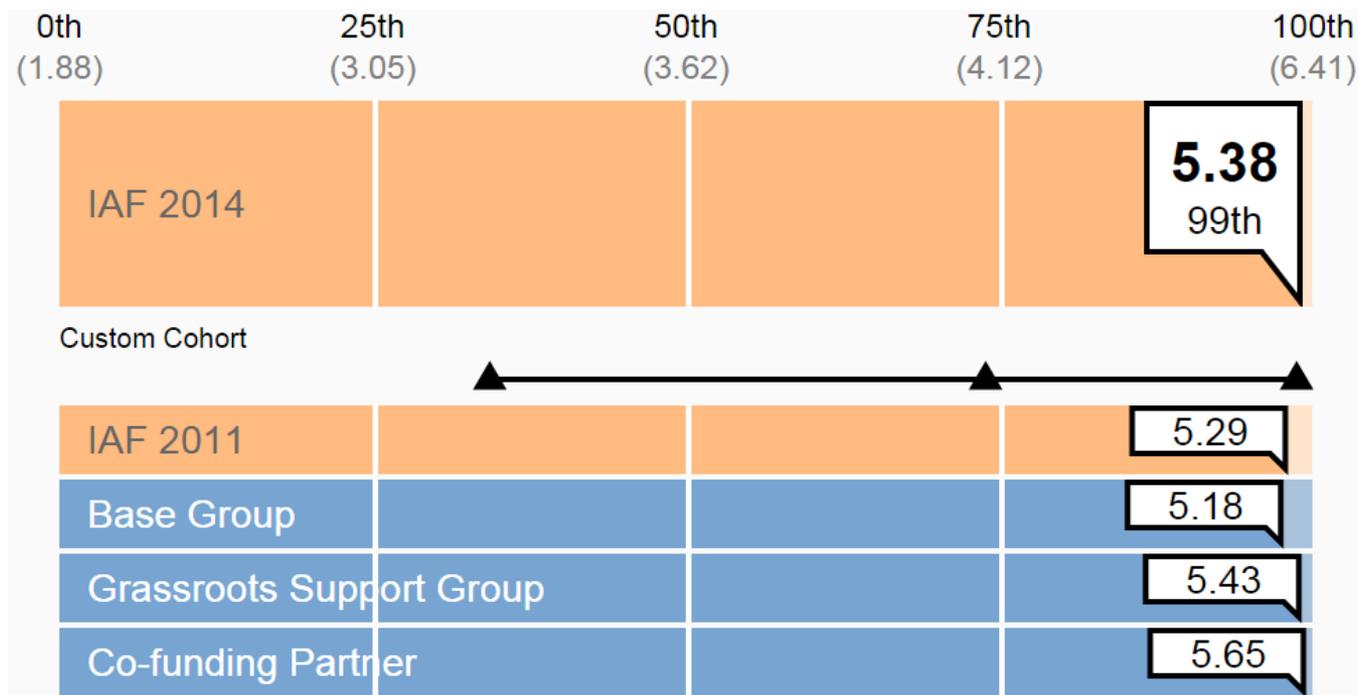
1 = De nenhuma ajuda

7 = Extremamente

útil

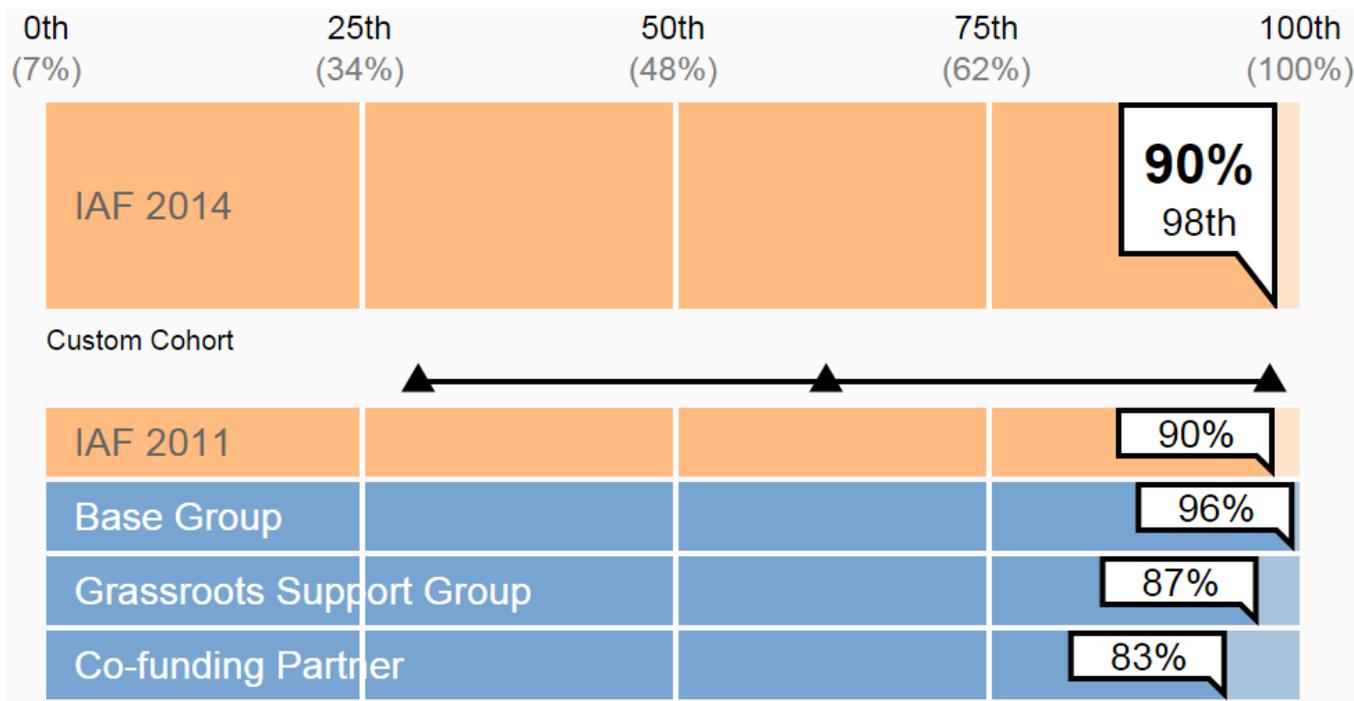
“Em que grau o pessoal da Fundação participou do desenvolvimento de sua proposta?”

1 = Nenhuma participação, 7 = Participação substancial



“Após a apresentação de seu relatório/de sua avaliação a Fundação ou o avaliador os discutiu com o senhor (a senhora)?”

Proporção de resposta “Sim”



	IAF 2014	Financiador médio	Financiador médio da coorte
Horas gastas nos processos	240 horas	30 horas	58 horas

Mediana do montante em dólares da doação requerida por hora

IAF

US\$

0,8K

Financiador médio

US\$

2.2K

Tempo passado da apresentação da proposta ao compromisso claro do financiamento

	IAF 2014	IAF 2011	Financiador médio	Financiador médio da coorte
Menos de 9 meses	40%	43%	96%	91%
10 – 12 meses	30%	19%	2%	5%
Mais de 12 meses	30%	38%	2%	4%

Recomendações

- Aproveitar a **compreensão dos campos de enfoque, comunicações e organizações dos donatários**
- Continuar a fortalecer e oferecer **oportunidades aos donatários para colaborar**
- Discutir meios de cultivar **relacionamentos mais sólidos entre financiado e donatário**
- Avaliar a utilidade do número de **horas gastas nos processos administrativos** para a IAF e para os donatários
- Identificar meios de **reduzir o tempo para assumir um compromisso de financiamento**

