

**PARA ORGANIZACIONES
INFO SOBRE LA FUNDACIÓN WARD
(PDF DE CUATRO PÁGINAS)**

El propósito de este documento es presentar la información actualizada sobre su fundación a posibles organizaciones/socios (grantees) de la manera más ágil posible. Idealmente, esta es una forma eficiente para que ambas partes comuniquen información clave.

Una sugerencia es actualizar este documento cada año y tenerlo publicado en su página web (formato que se puede bajar).

Ventajas para las fundaciones: ahorran tiempo

- *Forma eficiente para proporcionar información clave y actualizada sobre su fundación a organizaciones interesadas en solicitar apoyo.*
- *El contenido del documento ayuda a definir el alineamiento entre su fundación y los socios potenciales.*
- *Reciben comunicaciones (LOI's, propuestas, emails, etc.) más contextualizadas.*

Ventajas para las organizaciones

- *Capacidad para revisar información actualizada y específicamente dirigida hacia aliados potenciales.*
- *Logran ver información que frecuentemente no se encuentra en la página web de fundaciones.*
- *Cuando entran en contacto con una fundación, cuentan con mejor contexto.*

Instrucciones para la fundación al llenar este documento:

- *Responder a las preguntas abajo.*
- *El documento no debe rebasar 4 páginas. ¡Ser breve!*
- *No usar fotos e infográficos. El diseño debe ser mínimo.*

Fecha: Enero 2024

HISTORIA:

1. **¿Quiénes son los fundadores de la fundación?** Jim Ward
2. **En dos frases, ¿Por qué se fundó?** Jim creó la fundación en 2018 para sistematizar su apoyo financiero a iniciativas en Nueva Orleans y Guatemala. Jim es un residente de toda la vida de Nueva Orleans, pero tiene una conexión profunda con Guatemala desde el terremoto de 1976.
3. **Misión de la fundación:** Aumentar el acceso a la educación para las personas marginadas en Nueva Orleans y América Central.
4. **Página web:** www.thewardfoundation.org

INFORMACIÓN GENERAL DE LA FUNDACIÓN: (favor de limitar las respuestas a 2-3 frases por pregunta)

1. **¿Cuáles son las principales áreas de enfoque de la fundación?**
 - a. Guatemala: iniciativas enfocadas en organizaciones pequeñas a medianas que atienden a niñas/mujeres y/o educación en el espacio K-12.
 - b. Nueva Orleans: organizaciones pequeñas/medianas enfocadas en la educación que se enfocan en niños y jóvenes que viven en situación de marginación.
2. **¿La fundación apoya servicios directos, promoción de políticas u otros?**

Actualmente, la fundación apoya a organizaciones que brindan servicios directos en Guatemala y Nueva Orleans. La fundación también apoya varias redes intermediarias dedicadas a coordinar los esfuerzos de organizaciones más pequeñas en Guatemala.
3. **Describe la población meta de su fundación. (edad, género, geografía, desafío):**
 - a. Guatemala: La fundación se enfoca principalmente en niñas/mujeres, con un interés particular en las poblaciones Indígenas. Nuestra ideal tiende a ser iniciativas que atienden poblaciones Maya con servicios educativos.
 - b. Nueva Orleans: La fundación apoya iniciativas que brindan servicios innovadores a niños y jóvenes viviendo en marginación.
4. **Comparta tres de las fortalezas de su fundación:**
 - a. Flexible/aprendizaje: la Fundación Ward aspira a ser flexible y responsiva a las necesidades de las organizaciones con las cuales tenemos alianzas- así aprendemos juntos. Nuestro objetivo es proporcionar más que apoyo financiero. Buscamos ofrecer soporte técnico (cuando sea relevante) y conexiones también.
 - b. Relaciones basadas en confianza: nos adherimos a los principios de la [filantropía basada en la confianza](#), lo que nos permite entablar relaciones positivas y honestas con nuestros socios.
 - c. Empatía: el personal de la Fundación Ward ha pasado muchos años en el rol de recaudación de fondos e implementación de proyectos. Entendemos las realidades del liderazgo organizacional y los desafíos que lo acompañan.

INFORMACIÓN SOBRE LAS SUBVENCIONES (GRANTS):

1. **Por favor, describa cómo las formas principales que su fundación utiliza para crear conexiones con organizaciones nuevas**
 - a. Referencias de alianzas previas o actuales.

- b. Monitoreamos redes relevantes de organizaciones dentro de nuestras áreas de enfoque.
 - c. Referencia de otras fundaciones con metas afines.
 - d. El formulario en nuestra página web-
<https://www.thewardfoundation.org/copy-of-ethos>
2. **Si su fundación extiende invitaciones para aplicar, ¿cuál es la mejor manera para que una organización se comunice con usted para explorar una invitación?**
 - a. Utilice el formulario de contacto en nuestro sitio web bilingüe:
<https://www.thewardfoundation.org/copy-of-ethos>
 3. **Favor de compartir las fechas importantes relacionadas con su ciclo de subvenciones:** Tenemos dos ciclos de subvenciones cada año (primavera y otoño).
 4. **¿Cuántas solicitudes de subvención recibe normalmente cada año?** Para evitar pérdidas de tiempo de las organizaciones interesadas, buscamos conectarnos con socios potenciales antes de iniciar el proceso de solicitud para explorar la alianza. Por esa razón, recibimos solicitudes mínimas para nuevos fondos (menos de 5 nuevos solicitantes por año).
 5. **¿Cuántas organizaciones reciben apoyo financiero cada año?** Para Nueva Orleans, financiamos entre 5 y 8 entidades cada año. En Guatemala, el número de socios activos es de 15 a 18 organizaciones.
 6. **¿Su fundación proporciona fondos restringidos o no restringidos (o ambos)?** La gran mayoría de nuestras subvenciones no tienen restricciones.
 7. **¿Su fundación proporciona subvenciones multianuales?** La Fundación Ward actualmente proporciona subvenciones renovables de un solo año. Sin embargo, tenemos como meta comunicar proactivamente con el aliado cuando no se va a renovar su subvención.
 8. **¿Su fundación proporciona fondos para operaciones, proyectos de capital o ambos?** La fundación tiene una cantidad limitada cada año para apoyar los proyectos de capital de aliados existentes o anteriores. La gran mayoría de las subvenciones no tienen restricciones.
 9. **¿Cuáles son los requisitos de elegibilidad de su fundación?** Actualmente, la Fundación Ward solo otorga subvenciones a entidades con un patrocinador fiscal o registro (501c3) en EUA. También preferimos ayudar entidades en Guatemala que cuentan con reconocimiento/registro legal.
 10. **¿Su fundación recibe consultas, propuestas, etc. en idiomas distintos al inglés?** Sí, además del inglés, podemos manejar cualquier comunicación en español.
 11. **Cuando rechaza LOI o propuestas, ¿hay alguna oportunidad para que las organizaciones reciban comentarios?** Sí, aunque tratamos de aclarar cualquier desalineación mucho antes de la preparación de una propuesta.

RECURSOS HUMANOS: (favor de limitar las respuestas a 2-3 frases por pregunta)

1. **Número de integrantes en el equipo:** 1 tiempo completo (basado en Guatemala) y 1 tiempo parcial (basado en Nueva Orleans)
2. **Número de empleados fuera de los EE. UU.:** 1
3. **Base geográfica de su fundación:** Nueva Orleans
4. **Desglose por género del personal:** todo el personal son hombres

5. **Desglose por género del personal de liderazgo:** 50% de la Junta de la Fundación son mujeres
6. **Describe la filosofía de liderazgo de la fundación:** El fundador, Jim Ward, de 96 años, está comprometido con el trabajo de la fundación a un nivel conceptual. El personal de la fundación (1.5 personas) aspira a interpretar la visión y los valores de Jim al buscar, crear y mantener alianzas.
7. **Describe la composición y el papel de la Junta Directiva de la organización:** Como una fundación familiar más nueva, la Junta Directiva es pequeña (6 miembros) y proviene en gran parte de la familia de Jim.

FINANZAS:

1. **Presupuesto anual para la concesión de subvenciones (especifique el año):**
Aproximadamente \$ 1.1 millón (2023)
2. **¿Cuál es el tamaño promedio y el rango de sus subvenciones?** El tamaño promedio es de alrededor de \$15,000 en Guatemala, con un rango de \$11,000 a \$100,000. En Nueva Orleans, el promedio es de \$20,000 y el rango es de \$20,000 a \$30,000.

CULTURA: (favor de limitar las respuestas a 2-3 frases por pregunta)

1. **Comparta hasta tres aspectos de la cultura de su fundación que las organizaciones deberían conocer:**
 - a. Estamos en nuestra fase de descubrimiento y una mentalidad de crecimiento. Como una nueva fundación, no estamos establecidos en nuestros caminos con pautas claramente definidas. Buscamos el aporte de los beneficiarios para que nos guíen durante esta fase de diseño.
 - b. Antes de unirse a la fundación, el personal del programa de la fundación pasó décadas recaudando fondos. Nos esforzamos por integrar la empatía en todas nuestras decisiones.
 - c. Al encontrar una decisión, buscamos verlo a través de la perspectiva del fundador, Jim. Sus valores incluyen: integridad, justicia, trabajo duro y escenarios de gana-gana.
2. **Comparta hasta tres aspectos del proceso de toma de decisiones de su fundación que las organizaciones deberían conocer:**
 - a. Los activos de la fundación fluctúan y no siempre son líquidos. Los fondos provienen de bienes raíces y acciones con valores que cambian. Por esta razón, para nosotros es difícil hacer compromisos multianuales.
 - b. Nuestro objetivo es limitar/eliminar el trabajo innecesario para las organizaciones que buscan fondos. Solo lo invitaremos a postularse si tiene una alta probabilidad de aprobación.
 - c. No somos una gran fundación y hay una burocracia mínima. En esta fase, todavía podemos responder muy bien a las consultas y solicitudes de conversaciones de posibles beneficiarios.

INTERACCIÓN CON ALIADOS

1. **Enumere hasta tres características de su "alianza ideal" con una organización**
 - a. La Fundación Ward aspira a fomentar espacios de colaboración entre los aliados. Durante la evaluación de una organización, buscamos evidencia de colaboración proactiva.

- b. La mayoría de los fondos de la fundación se destinan a organizaciones pequeñas y medianas (por lo general, menos de un millón de dólares de presupuesto anual) que se encuentran en fases de crecimiento intensivo.
 - c. La fundación prefiere apoyar a las organizaciones con un liderazgo muy próximo (geográficamente y/o demográficamente) al campo de trabajo. Evitamos las organizaciones con oficinas de liderazgo grandes y distantes.
2. Favor de nombrar hasta tres factores no-negociables cuando se trata de evaluar posibles alianzas:
- a. La fundación tiene una fuerte aversión a las organizaciones con elementos de rescatador (cliente) y héroe (la ONG o voluntario). Esto se evidencia a través de programas centrados en los donantes (en vez del cliente), como el patrocinio de niños o programas de voluntarios extranjeros.
 - b. La fundación no tiene afiliación religiosa y evita programas con connotaciones muy religiosas.
 - c. La fundación evita las grandes organizaciones donde nuestro apoyo financiero no es claramente necesario.
3. **En una frase, ¿qué deben saber los beneficiarios potenciales sobre su proceso de selección de subvenciones?**
- a. Hable con nosotros antes de redactar cualquier documento formal; ambos ahorraremos tiempo cuando lo haga.
4. **Describa uno de sus desafíos para otorgar subvenciones (2-3 frases):**
- a. Como una nueva fundación, todavía estamos explorando cómo podemos apoyar mejor a nuestros aliados e incidir en el campo general de la filantropía.

Información adicional opcional

5. **Opcional: Favor de nombrar socios actuales (favor de especificar el año):**
- a. 2023 Guatemala: MAIA Guatemala, Wuku Kawoq, Iniciativa de los Derechos de la Mujer, Alas, Horizontes Sin Límites Ixil, Antigua International School, Creamos, Plantando Semillas, Iniciativa Guatemala, Sueños, Peronia Adolescente, Atlas, Enseña por Guatemala, She's the First (Ellas al Fente initiative), RECARGA, El Colectivo, El Directorio Guatemala.
 - b. 2023 New Orleans: Live Oak Camp, 18th Ward, Bard Early College, UnCommon Construction.
6. **Opcional: Favor de proporcionar hasta 3 referencias que son socios**
- a. Creamos Guatemala (actual)
 - b. MAIA Guatemala (actual)
 - c. Live Oak Camp New Orleans (actual)
7. **Opcional: Favor de proporcionar 3 links a recursos adicionales que quisiera compartir con aliados potenciales:**
- a. Ingles: Podcast sobre el triángulo tóxico de héroe-victima: <https://www.weareforgood.com/episode/142>
 - b. Finaltropa en base de confianza: <https://www.trustbasedphilanthropy.org/>

Información de contacto (nombre, cargo y dirección de correo electrónico de la persona que uno se puede contactar)

Travis Ning

Program Manager

travis@thewardfoundation.org