



**MANUAL –  
SOLICITAR A LA FUNDACIÓN LEMONAID &  
CHARITEA .**

**LEMONAID<sup>+</sup>**  
**ChariTea<sup>•</sup>**  
Foundation

**Contenido.**

- 1. Quiénes somos y cómo trabajamos..... 1
- 2. Áreas de enfoque. .... 3
- 3. Directrices de financiación. .... 6
- 4. Directrices de aplicación. .... 8
- 5. Por ultimo, pero no menos importante. .... 15

## 1. Quiénes somos y cómo trabajamos.

La Fundación Lemonaid & ChariTea tiene su sede en St. Pauli, en Hamburgo, Alemania. Se creó en 2010. El concepto de Lemonaid y ChariTea es el resultado de un enfoque empresarial social que combina un propósito sin ánimo de lucro con un producto ecológico de comercio justo del sector de las bebidas.

### **Nuestra visión.**

Todas las personas tienen acceso a medios de vida independientes, autodeterminados y sostenibles.

### **Nuestra misión.**

Como Fundación Lemonaid & ChariTea, apoyamos iniciativas empresariales y de generación de ingresos en regiones que actualmente no tienen un acceso justo al sistema económico mundial. Trabajamos con organizaciones locales que implementan proyectos para el cambio positivo y la independencia económica en sus comunidades.

### **Nuestros valores.**

**Poder crítico:** En todo lo que hacemos, reflejamos las estructuras de poder globales en las que actuamos. Debemos ser siempre conscientes de la enorme desigualdad de poder y oportunidades dentro de las estructuras de poder global. A veces puede ser difícil percibir nuestros propios privilegios, y aún más renunciar a ellos. Dado que tenemos nuestra sede en el norte global, pero actuamos en países del sur global, nos negamos a aceptar que las relaciones de poder globales sean inmutables.

**Conmover:** Desde el principio nuestra motivación ha sido utilizar el proyecto Lemonaid para motivar a otros a ser activos. Nos vemos como catalizadores que abordan cuestiones de la sociedad, haciendo que la gente sea consciente de ellas y aspire a cambiarlas.

**Co-creativo:** No podemos cambiar el mundo "gota a gota" por nuestra cuenta. Lo hacemos junto con nuestros socios. En un intento de replantear la cooperación al desarrollo, basamos nuestra relación en la confianza y en el siguiente principio: nuestros socios locales son los que mejor saben lo que necesitan para resolver los problemas locales (aunque sean de origen global) a los que se enfrentan.

**Optimistas y apasionados:** Nos apasiona nuestro trabajo, con una actitud y energía positivas.

**Nuestro enfoque.**

A lo largo de los últimos años de trabajo directo con los socios, hemos aprendido que el nivel local es donde creemos que se necesita un impacto más urgente. Por eso, hemos creado una cartera de socios que son los creadores del cambio en sus comunidades y regiones, que trabajan directamente con los grupos objetivo y, sobre todo, que valoran la colaboración abierta y transparente. No somos expertos; simplemente somos facilitadores y seguimos aprendiendo con cada nuevo proyecto.

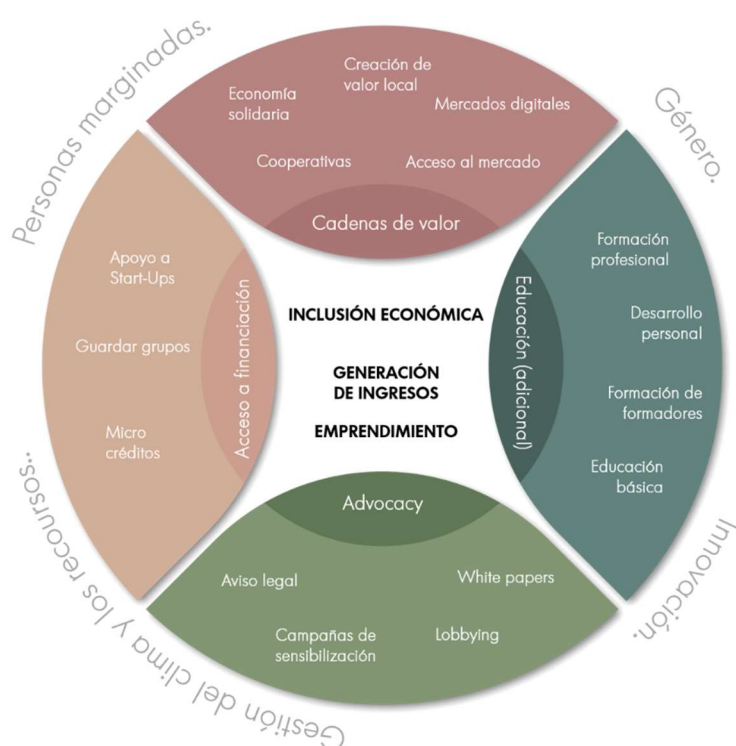
**Donde trabajamos.**

Actualmente trabajamos con organizaciones de:

- + Sudáfrica (Cabo Norte, Oeste y Este)
- + Ruanda
- + Sri Lanka
- + India - Sólo en las regiones de Tamil Nadu, Karnataka, Bengala Occidental, Darjeeling, Sikkim
- + Peru
- + México
- + Madagascar (nuevo - estamos buscando organizaciones con las que colaborar allí)

## 2. Áreas de enfoque.

Como explican nuestra visión y misión, nuestro enfoque es contribuir a un sistema que dé a todos la oportunidad de ser incluidos económicamente y de generar ingresos y operar empresarialmente. Esto reconoce la interconexión con sectores como la educación, el acceso a financiación y las cadenas de valor, pero también la necesidad de ejercer presión a través de la promoción (advocacy). Los temas transversales refuerzan la inclusión de los personas marginados y tienen en cuenta el género, la innovación y, sobre todo, el cambio climático<sup>1</sup>.



### Áreas de enfoque de la Fundación Lemonaid & ChariTea

#### Cadenas de valor.

El crecimiento tal y como lo hemos conocido en las últimas décadas tiende a excluir a gran parte de la población de los frutos de la expansión económica. Por eso, el reto consiste en configurar el crecimiento hacia una vía más inclusiva. Es necesario gestionar el acceso a la economía global y garantizar que los ingresos no se reduzcan o polaricen aún más. Estos beneficios de formar parte de una economía global no se obtienen

<sup>1</sup> Todas las áreas se han alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y, si es necesario, se puede obtener una explicación completa de cada área.

automáticamente: el reto no es participar o no en la economía global, sino cómo hacerlo de forma beneficiosa. El objetivo de este ámbito es crear acceso a las cadenas de valor ya existentes o generar valor añadido y creación en las zonas locales donde las organizaciones asociadas están activas.

### **Educación.**

Todos nuestros proyectos tienen algo en común: educan a la gente de diferentes maneras y sobre diferentes temas. La idea que hay detrás de esto: Quienes han disfrutado de una buena educación y/o formación tienen más posibilidades de convertirse en empresarios y generar sus propios ingresos. La financiación de nuestros proyectos se centra en la formación profesional y el perfeccionamiento, independientemente de si se trata de educación formal o informal. Apoyar la educación para la Fundación Lemonaid & ChariTea significa contribuir a una educación de calidad inclusiva y equitativa, que permita a los individuos tomar decisiones autoinformadas y comprender el impacto de su propia acción en su entorno, para hacer frente a un mundo cambiante y a los posibles riesgos.

### **Advocacy.**

La Fundación reconoce que la defensa de un grupo marginado o de un tema concreto es necesaria para poder conseguir más apoyo, financiación o simplemente llamar la atención sobre un tema con pocos recursos. Además, como complemento a la ejecución directa de los proyectos, la defensa se considera una actividad necesaria para garantizar el éxito de los proyectos y se manifiesta en forma de consejo jurídico y creación de acceso a la representación legal u oferta de servicios jurídicos a los grupos marginados, o de libros blancos mediante la propuesta de orientación política a los organismos gubernamentales para influir en la toma de decisiones. Otras formas de defensa pueden ser el lobbying y el intento de influir en la creación de opinión en torno a un tema concreto o la sensibilización en torno a una causa o situación.

### **Acceso a financiación.**

El término acceso a la financiación suele utilizarse simultáneamente con el de inclusión financiera y se refiere al uso de los servicios financieros por parte de los individuos y las empresas. Las organizaciones más comunes que prestan servicios financieros son los bancos. Se encargan de que los particulares y las empresas tengan acceso a los servicios financieros, que son, por ejemplo, contratar créditos, depositar dinero en efectivo, realizar pagos, ahorrar dinero y otros. Mientras que las grandes empresas pueden obtener

fácilmente la financiación que necesitan, para las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) es difícil, y a menudo incluso imposible, encontrar apoyo financiero para iniciar o hacer crecer su negocio. Esta dificultad hace que las empresas viables no puedan funcionar. Para las PYMEs son esenciales las vías alternativas de acceso a los servicios financieros, que a menudo proporcionan nuestros socios de proyecto. En definitiva, el acceso a la financiación significa para la Fundación facilitar el acceso a los servicios financieros a todos los grupos marginados y que no tienen acceso al mercado financiero oficial. Consideramos que el acceso a la financiación es un elemento que permite llevar a cabo acciones empresariales que tienen un mayor impacto social en la sociedad que les rodea.

### **Temas transversales.**

Los temas transversales son temas que creemos que deben abordarse para contribuir de forma integral a un mundo más equitativo. No tienen por qué ser el único objetivo de un proyecto, sino que pueden abordarse por partes y a menudo están interconectados.

**Género:** apoyamos proyectos que trabajan para reducir las desigualdades estructurales de género.

**Personas marginadas:** trabajamos con proyectos dirigidos a grupos de personas que históricamente han sido excluidos de las iniciativas de desarrollo, como los grupos indígenas o las personas con discapacidad.

**Innovación:** Los proyectos que se centran en una prueba piloto o que prueban nuevas ideas son innovadores. Nuestro objetivo es apoyar los procesos de prueba y estamos dispuestos a aprender junto con nuestros socios.

**Gestión del clima y de los recursos:** Buscamos proyectos que contribuyan a la resiliencia de sus comunidades ante las crisis climáticas y promuevan la gestión de los recursos para mitigar la actual crisis climática mundial.

### **3. Directrices de financiación.**

#### **1. Organización.**

La organización solicitante debe estar reconocida como organización sin ánimo de lucro, ONL u ONG en su respectivo país. Lo ideal es que las organizaciones presenten su solicitud directamente, sin organizaciones intermediarias, ya que preferimos financiar directamente a las organizaciones para evitar la duplicación de gastos.

#### **2. Países con proyectos.**

Se considerarán las propuestas de organizaciones con proyectos en los siguientes países: Sudáfrica, Sri Lanka, India, México, Perú, Ruanda y Madagascar. Los países de los proyectos son fijos y no somos flexibles, ya que están vinculados al enfoque regional de nuestros propios financiadores. Por lo tanto, si usted apoya a grupos objetivo en otros países, por favor no aplique.

#### **3. Plazo y presupuesto.**

Se financian importes de entre 10.000€ y 50.000€ por año natural. La duración del proyecto es de un máximo de tres años. Las contribuciones propias de la organización deben ser:

- + En el primer año, un mínimo del 15%
- + En el segundo año, un mínimo del 25%
- + En el tercer año, un mínimo del 50%

La contribución propia suele calcularse en activos que se aportan al proyecto, como propiedades o tiempo voluntario. Agradecemos especialmente las contribuciones empresariales generadas por los propios proyectos, o las fuentes de financiación diversificadas (acuerdos de cofinanciación). Alentamos las solicitudes de proyectos plurianuales, ya que nos gusta establecer relaciones. Sin embargo, si hay un argumento sólido para una propuesta de un año, podría considerarse.

#### **4. Evaluación.**

La evaluación de la financiación puede tardar hasta 6 meses. Téngalo en cuenta al presentar la solicitud. La evaluación se realiza a través de diferentes paneles. Empezando por el consejo consultivo interno, donde se realiza una preselección, y terminando con nuestro consejo consultivo externo. Se ha determinado un conjunto de criterios que nos guían en este proceso. Los principales criterios son:

- + ¿Se refiere el proyecto a una de nuestras áreas prioritarias?
- + ¿Parece factible el proyecto tal y como se presenta?



- + ¿Quién participa en el proyecto? Detrás de todo proyecto eficaz siempre hay una organización sólida. Y ambas deben encajar. Por eso también examinamos detenidamente la organización que lo ejecuta.

En caso de que el proyecto sea seleccionado, la fundación hará más encuestas y se organizará una visita de evaluación. Sólo financiamos después de una visita personal del personal de la fundación o de sus asociados.

### **5. Aprobación de la subvención.**

En caso de una decisión positiva respecto a su solicitud y una vez realizadas las aclaraciones, las visitas y la administración, se firma un Memorando de Entendimiento entre su organización y la fundación. El Memorando de Entendimiento describe los objetivos, los plazos y los acuerdos de desembolso, así como las obligaciones de información. Después de cada año de proyecto se firmará una ampliación del Memorando de Entendimiento original.

### **6. Motivos de no consideración.**

Las solicitudes no se tendrán en cuenta si

- + no está completa
- + la organización no reside en un país del proyecto
- + no se refiere a una de las áreas de interés
- + tiene un contenido discriminatorio

## **4. Directrices de aplicación.**

En las siguientes páginas encontrará una explicación paso a paso de cada sección y punto de nuestros documentos de solicitud, así como la información que nos gustaría que nos proporcionara. Esto nos ayudará a evaluar y, sobre todo, a conocer su organización y su proyecto.

### **4.1 Documento de solicitud (Word):**

#### **1. Información general**

Por favor, facilite su información de contacto completa.

#### **2. Organización**

**2.1** Por favor, inserte o adjunte su organigrama. Entender cómo funciona la toma de decisiones dentro de su organización y cómo están organizados nos ayuda a entenderles mucho mejor como organización.

**2.2** Esta es su oportunidad de hacernos saber quién es usted. Valoramos a todos nuestros socios y por eso queremos conocerlos bien. Esta es su oportunidad para hacernos saber quién es usted. Por favor, asegúrese de decirnos por qué hace lo que hace, qué hace y cómo lo hace, como marcadores clave. También es muy importante para nosotros entender su historia fundacional. ¿Quién fundó la organización y por qué? Además, díganos qué ha hecho anteriormente, cuáles han sido sus principales éxitos. ¿Por qué son conocidos?

**2.3** Por favor enumere sus diversas fuentes de financiación. Para comprender el tamaño y el alcance de su organización, indíquenos cuál ha sido su presupuesto global en los dos últimos años. ¿De qué fondos ha dispuesto? Por favor adjunte también sus últimos estados financieros auditados. Por favour adjunte los estados financieros auditados.

**2.4** Por favor enumere todas sus fuentes de financiación. Adjunte una hoja aparte si es necesario. Por favor, introduzca también una referencia (teléfono o correo electrónico). Sería útil que los proyectos fueran lo más recientes posible. Pero si ha tenido algún proyecto emblemático hace unos años, no dude en enumerarlos también.

**2.5** Sería útil evaluar si tiene o no la experiencia pertinente para ejecutar el proyecto propuesto, mediante la comprensión del alcance de un proyecto ejecutado anteriormente. Así que aquí puede indicarnos qué experiencia relevante ha adquirido en un proyecto anterior.

### **3. Proyecto**

**3.1** ¿Dónde va a realizar exactamente el proyecto? Por favor, mencione también la región concreta.

**3.2** ¿Quiénes son las personas que se benefician de su proyecto, a quiénes va dirigido?

**3.3** Sólo necesitamos números aquí. ¿Cuántas personas se benefician directamente de este proyecto? Y cuántas personas indirectamente (por ejemplo, las familias de los beneficiarios directos).

**3.4** ¿Qué duración tiene el proyecto?

**3.5** Esta es una sección muy importante para nosotros. Intente resumir aquí la esencia de su proyecto. Utilizamos esta parte para varios procesos durante la parte de evaluación, así que intente ser lo más conciso y preciso posible. No debe ser más de 2 ó 3 párrafos. Imagine que tiene que presentar este proyecto en menos de 2 minutos. ¿Qué necesitamos saber?

**3.6** Este es el espacio que hay que utilizar para asegurarse de que tenemos todos los detalles. ¿Cuál es el contexto socioeconómico más amplio, el contexto político de la región? Por qué este grupo objetivo y por qué este proyecto en particular. ¿Qué piensan hacer, por qué lo hacen y cómo lo van a hacer? Básicamente, todo lo que necesitamos saber para representar con exactitud lo que haces.

**3.7** ¿Cuál es el coste total del proyecto y qué cantidad solicita a la Fundación Lemonaid & ChariTea?

**3.8** ¿Con quién más está cooperando en este proyecto? ¿Hay otras organizaciones implicadas y, en caso afirmativo, cuál es su contribución?

### **4. Areas de enfoque**

Más arriba (en la página 3) hemos explicado detalladamente cuáles son nuestras áreas de interés. Por favor, marque las casillas que considere aplicables a su proyecto. Lo utilizamos para ver si su proyecto se ajusta a nuestro enfoque, pero también para poder clasificar los proyectos según el área prioritaria.

### **5. Medición del impacto**

**5.1** La medición del impacto es importante para todos nosotros. Para nosotros, como fundación, para ver si nuestro apoyo genera los resultados deseados en relación con nuestra visión, y para usted, a un nivel más micro, para ver si se han alcanzado los objetivos de su proyecto, y

simplemente ayuda a la gestión del mismo. ¿Tiene ya una estrategia? ¿Un sistema que le guíe? Si es así, adjúntelo a su solicitud y háganoslo saber aquí.

**5.2** Aquí tiene la oportunidad de darnos a conocer de forma narrativa lo que pretende conseguir con este proyecto. ¿Qué cambio espera generar y cómo sabrá si lo ha conseguido? ¿Qué objetivos más amplios pueden existir, y están alineados con las estrategias nacionales o regionales?

**5.3** Esta es una parte importante de la aplicación y la que tiende a ser más confusa. Si ya tiene un marco lógico, simplemente traduzca los datos más importantes de allí.

Enumere los objetivos del proyecto que son más importantes para lograr el impacto global de su proyecto y, si no lo ha hecho ya, formule indicadores que midan lo que piensa hacer o planea lograr. Los indicadores pueden ser cuantitativos o cualitativos y puedes elegir si su valor se da en números, porcentaje o descripciones, pero siempre deben ser SMART (específicos, medibles, alcanzables, realistas y con plazos). Puede encontrar más información sobre el diseño de indicadores aquí: <https://bit.ly/3eIYnD8> ). Por favor, especifique también una línea de base y un valor objetivo vinculado a cada indicador. Hay espacio para más de un indicador vinculado a un objetivo si es necesario.

- + Valor de referencia: ¿cuál es el valor del indicador antes de la ejecución de las actividades o del proyecto?
- + Valor objetivo: ¿cuál es el valor deseado del indicador que debe alcanzarse en el plazo de la actividad o el proyecto? (También puede desglosar sus objetivos en función de otras dimensiones como el género, los grupos sociales, etc.)

Base de referencia/objetivo	Indicador	Base de referencia/objetivo
1. Las cooperativas contribuyen a la generación de ingresos independientes para sus socios	Cantidad de aumento de ingresos por miembro de la cooperativa	Valor de referencia: ingresos medios mensuales 100 \$ Valor objetivo: 200 \$

**5.4** El plan de actividades le permite conectar sus actividades con los objetivos del proyecto. Esto puede ayudarle a comprobar si las

actividades planificadas contribuyen realmente al resultado deseado. Además, le permite calcular el coste de las actividades de forma más eficaz, ya que sabe que no está gastando fondos del proyecto en una actividad que no le ayuda a conseguir lo que quiere. Por favor, vincule cada actividad a uno de los objetivos del apartado 5.3. Indíquenos el intervalo de fechas, así como el resultado deseado. Por ejemplo:

Actividad clave	Número de la meta del proyecto	Fecha de inicio	Fecha de fin	Output (Resultado)	¿Quién es responsable?
Formación en administración financiera para los miembros de la cooperativa.	1 Las cooperativas contribuyen a la generación de ingresos independientes para sus socios	Febrero	Abril	30 miembros de la cooperativa habrán aprendido a gestionar las cuentas de pérdidas y ganancias, a planificar eficazmente sus gastos y a conservar los ahorros.	Director de proyecto

**Por favor, tenga en cuenta:** Sólo en el caso de la financiación, le pediremos que desarrolle un marco lógico (logframe) que será un resumen de los objetivos y la estrategia de su proyecto a lo largo de una lógica de intervención. En cuanto hayamos acordado la financiación, se le facilitará más información sobre la elaboración del marco lógico.

## **6. Sostenibilidad & Riesgos**

**6.1 & 6.2** ¿Tiene un plan de sostenibilidad para este proyecto? En caso afirmativo, adjúntelo a la solicitud. Si la respuesta es negativa, rellene el apartado 6.2 con las siguientes reflexiones. Un plan de sostenibilidad suele incluir una visión de cómo ve usted el progreso de este proyecto más allá de la financiación de esta fase del proyecto. ¿Qué esfuerzos adicionales de recaudación de fondos se están llevando a cabo? Pero la

sostenibilidad (y sus diferentes concepciones) es, por supuesto, más amplia. Este espacio da cabida a sus ideas. Por ejemplo: ¿Cómo se integra la sostenibilidad medioambiental en la concepción del proyecto? ¿Cómo se asegura que el proyecto es realmente necesario y deseado por la comunidad para garantizar la sostenibilidad social? Y además, ¿cómo se garantiza el mantenimiento una vez finalizada esta fase (especialmente importante para los proyectos de construcción)?

**6.3** ¿Cuáles son los riesgos para el éxito de este proyecto que ya puede anticipar? ¿Y cómo se han tenido en cuenta en la planificación del proyecto? ¿Qué está haciendo ya para mitigar estos riesgos y qué ayuda podría necesitar en el camino?

## **7. Información adicional**

**7.1** Intentamos mejorar la comunicación con el público. Saber a través de qué canales nos conoce nos ayuda a controlar si tenemos éxito o no en la ampliación de nuestro alcance.

**7.2.** Si nos comunica sus diversos canales de publicidad, podremos ayudar activamente a promocionar sus organizaciones y proyectos una vez que nos hayamos asociado.

## **8. Cuenta bancaria de la organización**

Por favor, asegúrese de comprobar todos sus datos aquí, así como de hacernos saber qué moneda puede recibir en la cuenta indicada. Nos remitiremos a la solicitud durante todo el proceso de financiación, por lo que necesitamos información precisa en todo momento..

## **9. Formulario de consentimiento**

El formulario de consentimiento básicamente nos permite utilizar la información de esta solicitud para el marketing, la narración de historias o cualquier otra publicidad. Por favor, asegúrese de leer todas las casillas de forma cuidadosa y consciente. Garantiza además que todos sus procesos, como institución, cumplen con sus respectivas directrices nacionales (salario mínimo, restricciones medioambientales, etc.) y, por último, garantiza que, como organización, no está inmersa en ningún procedimiento legal que pueda poner en peligro su posición institucional como organización sin ánimo de lucro.

## **10. Checklist**

Hemos preparado esta lista de comprobación para asegurarnos de que no se olvida de proporcionar ninguna de las informaciones necesarias. Le felicitamos por haber llegado hasta aquí y estamos deseando leer su

solicitud. Gracias por dedicar su tiempo y esfuerzo y le agradecemos que se haya puesto en contacto con nosotros. Si tiene más preguntas sobre la solicitud, envíe un correo electrónico a: [projects@lemonaid-charitea-ev.org](mailto:projects@lemonaid-charitea-ev.org)

## 4.2 Plan de Finanzas y Presupuesto (Excel)

### Plan de Finanzas:

El plan de finanzas y presupuesto debería ser bastante sencillo. Hemos intentado hacerlo fácil pero, por supuesto, nuestra lógica no significa que sea correcta. Así que, aquí van unos cuantos consejos.

En primer lugar (fila 13-19) Pedimos un presupuesto plurianual completo (según el periodo del proyecto que solicite) para poder planificar nuestros propios presupuestos para los próximos años. En la primera sección, se examinan las sumas resumidas y el presupuesto global, sin examinar las partidas individuales.

Ingresos		Año 1	
		Ingresos presupuestados (moneda local)	Ingresos presupuestados (en euros) <i>calculated automatically</i>
	Fondos propios de los solicitantes* <i>(por ejemplo, fondos de la organización; cuotas de los miembros; venta de publicaciones, contribución cuantificada del personal)</i>		
	Subvenciones complementarias de terceros** <i>(por ejemplo, fondos públicos, fondos de otra donante, fondos privados, patrocinio)</i>		
	Fondos solicitados a Lemonaid & ChariTea e.V.		
	Financiación propia en % <i>(calculada automáticamente)</i>	n/a	
	<b>Presupuesto general de gastos totales previstos (por año presupuestario)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

- Fondos propios de los solicitantes:** Puede tratarse de cuotas de afiliación, ventas, servicios de consultoría, pero también de los activos que usted aporta. Por ejemplo, un edificio, tiempo de voluntariado, etc. Asegúrese de cuantificar estos activos e, idealmente, presente una explicación de los mismos. Así podrá contabilizarlos en la financiación que aporte.

- 2. Subvenciones complementarias de terceros:** aquí se resumen todos los ingresos adicionales que se han generado para este proyecto procedentes de terceros. Es decir, subvenciones adicionales, donaciones privadas y sponsoring.
- 3. Fondos solicitados a Lemonaid & ChariTea e.V.:** Simplemente, la cantidad total que solicita a la Fundación.
- 4. Financiación propia en %:** se calculará automáticamente

La siguiente parte (a partir de la fila 20) del plan de financiación se refiere a la forma en que se prevé gastar los fondos:

Gastos		Año 1			
		Costes presupuestados (moneda local)	Costes presupuestados (en euros)	Porcentaje de los costes totales presupuestados en este	Parte de la financiación de la Fundación Lemonaid y ChariTea
<b>1.</b>	<b>Costes totales de salarios/personal</b> <i>Por favor, detallen los costes individuales del personal y la base de cálculo (por ejemplo, para los trabajadores temporales, número de horas y finalidad. Para el personal fijo, puesto y salario mensual).</i>		<i>calculated automatically</i>	<i>calculated automatically</i>	<i>en % (entre 0=no y 100=sí, completamente)</i>
1.1	Por favor, especifique				
1.2					
1.3					
1.4					
1.5					
1.6					
1.7					

De hecho, esto es bastante sencillo. Por favor, enumere los gastos según las diferentes áreas de gasto.

- 1. Costes totales de salarios/personal:** Todo el personal debe estar representado aquí, incluidos los gestores de proyectos, la gestión de programas y los funcionarios de campo. Por favor, no añada la gestión del proyecto a la parte de administración si está contratando a una persona con salario.
- 2. Equipamiento/logística/costes operativos:** Todo lo que se necesita para ejecutar el proyecto a nivel operativo. Costes de construcción, costes



de formación, transporte, costes de marketing relacionados con el proyecto. Asistencia técnica, etc.

3. **Costes de administración:** gestión de la oficina, mantenimiento de la oficina, impuestos, seguros, gastos de administración de licencias para la organización, etc.
4. **Otros costes:** Cualquier cosa que sea específica del proyecto pero que no encaje en los epígrafes anteriores.

**Subvenciones complementarias (segunda página de la hoja Excel):** Muchos proyectos son financiados por múltiples fuentes, lo cual entendemos y agradecemos. Por favor, indique todos los socios relevantes para este proyecto. Asimismo, indique si ha presentado una solicitud, pero aún no ha recibido una decisión.

## **5. Por último, pero no menos importante.**

- + Intentamos hacer promoción de su proyecto durante cada ronda de evaluación, ayúdenos dándonos toda la información que necesitamos.
- + Intente ser lo más conciso y claro posible.
- + Pida orientación si tiene alguna dificultad. Estaremos encantados de apoyarle y responder a cualquier pregunta que pueda necesitar.
- + Envíe cualquier documento de apoyo que pueda ayudarnos a entenderle mejor, vídeos, informes anuales, etc. Queremos saber quién es usted como organización.
- + Somos lentos. Somos pequeños y nuestros procesos son minuciosos, por lo que debes presentar tu solicitud sabiendo que tienes algo de tiempo hasta el inicio del proyecto. Por favor, asuma al menos 6 meses entre las solicitudes y la financiación.
- + Diversifique sus fuentes de financiación, la pandemia nos ha demostrado que nuestra fuente de financiación puede ser volátil en ocasiones, por lo que para nuestros socios del proyecto esperamos que un flujo de ingresos diversificado permita la seguridad durante la incertidumbre.
- + **¡IMPORTANTE!**  
A partir de 2022 no financiamos la cría de animales ni la ganadería, incluidas las aves de corral.

### **Ha presentado su solicitud y ahora qué?**

Nosotros, el equipo de coordinadores de proyectos de la Fundación Lemonaid & ChariTea de Hamburgo, realizará una primera lectura y evaluación junto con el consejo asesor interno. A continuación, recomendaremos los proyectos que superen esta ronda a todo el consejo

asesor y presentaremos el proyecto para su financiación. En el caso de que tengamos más preguntas, utilizaremos el tiempo entre esas rondas para aclarar cualquier cosa que el panel haya podido tener. Una vez que hayamos recomendado un proyecto para su financiación, se organizará una visita al proyecto (esto es difícil durante una pandemia mundial, pero estamos tratando de encontrar la manera) para conocer personalmente al equipo y obtener una comprensión más profunda de usted como organización. Después de la visita al proyecto, un panel final se reunirá para hacer la aprobación final. (Para el ciclo completo, véase la figura anterior).



### **Círculo de proyecto en la Fundación Lemonaid & ChariTea**

A continuación, se procederá a una posible financiación y a la ejecución del proyecto. Esperemos que hayamos podido aclarar todo lo posible para que el proceso de solicitud sea lo más fluido posible.

Estamos encantados de leer sobre usted y su proyecto.

Su equipo de la Fundación Lemonaid & ChariTea