

PROPULSA · PROYECTOS

ANTES DE ENTERRAR TU PROYECTO

5 razones por las que un fondo te dice que no

Llevas meses tocando puertas y puros “no”, y ya empezaste a creer que tu proyecto no sirve. Casi siempre el proyecto sirve: lo que falla es la puerta.



WILL COTRINO · [PROPULSAPROYECTOS.COM](https://propulsaproyectos.com)

01

CAPÍTULO UNO · LAS 5 RAZONES

Por qué te dicen que no

Marca las que reconozcas. Abajo se arma tu diagnóstico con la corrección de cada una.

El “no” casi nunca es sobre tu idea. Es sobre **cómo y dónde** la presentaste. Marca la que reconozcas como tuya y abajo te queda tu diagnóstico.

☐ 1. Aplicaste al fondo equivocado

Tu proyecto es bueno, pero el fondo no financia lo tuyo: sector, país o tipo de postulante no encajan. El evaluador ni siquiera llegó a valorar tu idea; te descartó por elegibilidad.

☐ 2. Te caíste por elegibilidad o documentos

No perdiste contra otros proyectos: perdiste antes, porque faltó un requisito, un documento o un dato obligatorio. Es el error más común y el más evitable.

☐ 3. Presentaste una idea, no un proyecto

Un fondo no lee sueños: lee marco lógico. Si no tienes problema medible, indicadores, presupuesto e impacto, el evaluador no puede valorarte, aunque tu idea sea excelente.

☐ 4. El presupuesto no era costo-efectivo

Cifras infladas, sin contrapartida, o sin relación clara entre lo que pides y lo que logras. La cooperación premia la costo-efectividad, no el monto más alto.

☐ 5. No mostraste capacidad de ejecutar

Aunque el proyecto sea sólido, si el fondo no ve equipo, experiencia o aliados que garanticen la ejecución, no arriesga su dinero contigo.

La verdad detrás del “no”. Un proyecto sólido, mal enfocado, al fondo que no era, recibe un no. El mismo proyecto bien armado, en el fondo correcto, es otra historia. El “no” es información, no sentencia: te dice qué puerta revisar.

02

CAPÍTULO DOS · ANTES DE RENDIRTE

Qué hacer con un “no”

Cinco pasos para convertirlo en tu próxima postulación.

1

No entierres: diagnostica

Antes de abandonar el proyecto, identifica cuál de las cinco razones explica tus “no”. El problema casi nunca es la idea.

2

Corrige la puerta, no la idea

La mayoría de los “no” se arreglan cambiando de convocatoria o de formulación, no de proyecto.

3

Re-formula con método

Aplica el marco lógico completo. Un proyecto bien armado compite en un nivel totalmente distinto, con la misma idea de siempre.

4

Elige la convocatoria correcta

Busca el fondo cuyo foco, país y tipo de postulante encajen de verdad contigo. La puerta correcta cambia por completo el resultado.

5

Vuelve a postular

El “no” anterior era información, no sentencia. Cada postulación bien hecha sube tu probabilidad. El que insiste con método, entra.

En una frase. No entierres el proyecto: revisa la puerta. Muchas veces lo único que hay que cambiar es la convocatoria y la formulación, no la idea.

PROPULSA · PROYECTOS

EL SIGUIENTE PASO

El “no” era información. Úsala

En Propulsa diagnosticamos por qué te están diciendo que no, corregimos la formulación y buscamos la puerta que sí encaja con tu proyecto — para que la próxima postulación compita de verdad.

Ahí avisamos primero cuando abrimos cupos para los próximos programas y clases en vivo.

Entra al grupo de WhatsApp: sndflw.com/i/2026-comunidadwill

Material educativo de Propulsa Proyectos. Cada convocatoria define sus propios criterios de evaluación; este material no garantiza la obtención de recursos ni la aprobación de ninguna postulación.

Copyright © Propulsa 2026 · Todos los derechos reservados