

PROPULSA · PROYECTOS

EL MAPA POR SECTOR

Llevan 20 años repartiendo dinero **y casi nadie los conoce**

Bancos multilaterales, agencias de cooperación y fundaciones privadas financian proyectos no reembolsables en la región desde hace décadas. Como muy poca gente sabe que existen, hay muy poca competencia. Este es el mapa por sector para que tú sí los aproveches.



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

CONTENIDO

Lo que vas a recorrer

01	El mapa por sector Seis áreas	3
02	Del mapa al recurso captado Cómo se usa	6
03	Tu checklist Antes de postular	7

01

CAPÍTULO UNO · SEIS ÁREAS

El mapa por sector

Encuentra tu área y los fondos que históricamente la financian en la región.

1

Agro y sistemas alimentarios

FONDOS QUE HISTÓRICAMENTE FINANCIAN EL ÁREA

FID, FIDA, FONTAGRO, Lantmännen, Seeding The Future, AICS, DIV Fund.

TEMAS QUE SUELEN ENTRAR

Cacao, café, ganadería sostenible, mecanización, seguridad alimentaria.

2

Clima y medio ambiente

FONDOS QUE HISTÓRICAMENTE FINANCIAN EL ÁREA

Global EbA Fund, Fondo Verde del Clima (a través de entidades acreditadas), DIV Fund, cooperación ambiental.

TEMAS QUE SUELEN ENTRAR

Carbono, adaptación, restauración de ecosistemas, economía circular.

3

Agua y economía azul

FONDOS QUE HISTÓRICAMENTE FINANCIAN EL ÁREA

Water Research Foundation, banca de desarrollo en economía azul, cooperación en agua.

TEMAS QUE SUELEN ENTRAR

Saneamiento, pesca sostenible, infraestructura hídrica.

4

Energía y tecnología

FONDOS QUE HISTÓRICAMENTE FINANCIAN EL ÁREA

DIV Fund, FID, Subspace, cooperación climática.

TEMAS QUE SUELEN ENTRAR

Energía limpia, eficiencia energética, IA aplicada, innovación tecnológica.

5

Educación e impacto social

FONDOS QUE HISTÓRICAMENTE FINANCIAN EL ÁREA

Eurofins, Avery Dennison, FID, cooperación educativa.

TEMAS QUE SUELEN ENTRAR

Cierre de brechas, formación, comunidades vulnerables.

Empresa e innovación

FONDOS QUE HISTÓRICAMENTE FINANCIAN EL ÁREA

iNNpulsa, 100+ Accelerator, banca de desarrollo, APC, cámaras de comercio.

TEMAS QUE SUELEN ENTRAR

Crecimiento empresarial, cadenas de valor, emprendimiento.

02

CAPÍTULO DOS · CÓMO SE USA

Del mapa al recurso captado

Cuatro pasos. El tercero es el que la mayoría desperdicia.

1

Ubica tu sector en el mapa

Encuentra la casilla que corresponde a tu proyecto. Ahí están los fondos que financian tu área, no los que suenan bonito.

2

Verifica cuáles están abiertos

No todos abren al mismo tiempo, y varios abren una vez al año. Revisa las bases oficiales de cada uno y anota fecha de cierre y criterios de elegibilidad.

3

Aprovecha la baja competencia

Como casi nadie los conoce, hay menos proyectos compitiendo. Una propuesta bien formulada destaca mucho más fácil en una convocatoria con veinte postulantes que en una con dos mil.

4

Formula con método y postula

El mapa te dice dónde está el dinero. La formulación con marco lógico, indicadores y presupuesto es lo que lo convierte en tuyo.

Por qué esto es una ventaja real. El banco te dice que no. El inversionista te pide un pedazo de la empresa. Estos fondos llevan décadas esperando proyectos, y como nadie habla de ellos, la cancha juega a favor del que sí se informa. La mayoría busca capital en el lugar equivocado; tú ya sabes dónde mirar.

03

CAPÍTULO TRES · ANTES DE POSTULAR

Tu checklist

- ☐ Identifiqué el sector de mi proyecto en el mapa.
- ☐ Conozco los fondos que históricamente financian mi área.
- ☐ Verifiqué cuáles están abiertos hoy y qué elegibilidad piden.
- ☐ Entiendo que la baja competencia es mi ventaja, y que no va a durar.
- ☐ Voy a formular con método antes de postular.

Tu puntaje _____ de 5

- 0 **Marca lo que ya tengas** Cada casilla sin marcar es tu siguiente tarea.
- 1 a 2 **Vas arrancando** Lo que falta no es suerte: son piezas concretas que se construyen.
- 3 **Te faltan 2** Ya tienes la mayoría. Cierra esas y llegas sólido a la evaluación.
- 4 **Te faltan 1** Ya tienes la mayoría. Cierra esas y llegas sólido a la evaluación.
- 5 **Listo para darle forma** Con todo marcado, lo que queda es formular y postular antes del cierre.

En una frase. El dinero lleva décadas ahí, esperando. La ventaja es de quien sabe que existe y postula con método antes de que se llene de competencia.

PROPULSA · PROYECTOS

EL SIGUIENTE PASO

¿Quieres el mapa aplicado a tu proyecto?

El mapa te da la lista. Lo que decide si captas o no es el encaje: que tu proyecto hable el idioma de ese fondo, cumpla su elegibilidad y llegue con indicadores y presupuesto que el evaluador pueda puntuar. Eso es lo que trabajamos en Propulsa Proyectos, fondo por fondo. Entra al grupo y te avisamos cuando abramos cupos.

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

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

Aviso. Material educativo de Propulsa Proyectos. El mapa agrupa fondos por sector con fines orientativos; la elegibilidad, los montos, las fechas y la disponibilidad dependen de cada convocatoria y cambian con el tiempo. Varios de estos fondos solo reciben postulaciones a través de entidades acreditadas o de programas nacionales. Verifica siempre las bases oficiales antes de postular. Este material no garantiza la obtención de recursos.

Copyright © Propulsa 2026 · Todos los derechos reservados