

# funders-p4g

---

## P4G — Partnering for Green Growth and the Global Goals 2030

---

P4G es una alianza global con sede en Copenhague que financia partnerships público-privados climate-tech en países en desarrollo. CleantechHUB ha ejecutado dos proyectos P4G en Colombia (Mubon, Sustentia) entre 2022 y 2025.

### Qué financia

---

- Partnerships entre startups + sector privado + gobierno
- Foco en 5 SDGs: agua, energía, ciudades sostenibles, agricultura, economía circular
- Pilotos escalables, NO investigación pura ni productos puramente comerciales

### Tickets típicos

---

- **Start-up grant** — USD 100k–500k, 12–18 meses, demuestra viabilidad
- **Scale-up grant** — USD 500k–1M, 24–36 meses, escala probado pilot a múltiples geografías
- **Partnership grant** — USD 200k–800k, requiere co-financiamiento del sector privado (1:1 mínimo)

### Cofinanciamiento y reglas

---

- P4G NO paga 100% del proyecto. Espera cofinanciamiento de partners corporativos o gubernamentales del 50% mínimo.
- **Regla del 40%** (interna CTH): no más del 40% del presupuesto P4G en salarios. El resto: consultorías técnicas, tecnología, M&E, viajes.
- M&E (Monitoring & Evaluation) es obligatorio — presupuestar 5%–8% del total.
- Reportería trimestral. Auditoría final independiente.

### Ciclo de aplicación

---

- **Convocatoria anual** — típicamente Q1 abre, deadline Q2.
- **Concept note** (3 páginas) ? **Full proposal** (20+ páginas) si pasas el filtro.
- Tasa de éxito histórica para LatAm: ~12% concept-to-grant.

## Diferenciadores que ganan

---

- Partnership real con multinacional (no MoU genérico)
- Métricas de impacto cuantificables (toneladas CO<sub>2</sub> evitadas, hectáreas restauradas, beneficiarios directos)
- Plan de escalamiento post-P4G claramente articulado
- Equipo local — P4G prefiere financiar founders de la región, no consultorías internacionales

## Red flags que matan aplicaciones

---

- Proyecto que parece "comercial puro" sin componente de bien público
- Partnership con corporación de combustibles fósiles sin transición clara
- Falta de M&E robusto en el budget
- Reproyección de un proyecto ya financiado por otro donante

## Relevancia para founders CLP

---

P4G es un buen siguiente paso para founders que terminaron un piloto exitoso (Module 7 Customer Discovery) y necesitan capital no-dilutivo para escalar a 2–3 países. NO es un fit para founders pre-pilot.

---

Revisión #1

Creado 2026-05-15 22:00:11 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-05-15 22:00:11 UTC por Gideon Blaauw