

Elementos Básicos de una Propuesta

Basic Elements of a Proposal



NPERCI Publication Series™

No. 3

Non-Profit Evaluation & Resource Center, Inc.

605 Condado Street, Suite 712
San Juan, Puerto Rico 00907

787-550-5964
nperci@nperci.org
www.nperci.org

Flordeliz Serpa, PhD
Lizzette Rojas, PhD

2009



NPERCI

Mejorando el Desempeño a través de la EvaluaciónSM

Elementos Básicos de una Propuesta *Basic Elements of a Proposal*

Flordeliz Serpa, PhD
Lizzette Rojas, PhD

San Juan, Puerto Rico
2009



Copyright 2009–2011 Non–Profit Evaluation & Resource Center, Inc. Todos los derechos reservados. Este documento puede ser usado, citado o reproducido libremente, siempre y cuando Non–Profit Evaluation & Resource Center, Inc. (NPERCI) sea reconocido. Este documento no puede ser traducido, en parte o por completo, vendido o usado con propósitos comerciales sin previa autorización escrita de NPERCI.

Copyright 2009–2011 Non–Profit Evaluation & Resource Center, Inc. All Rights Reserved. This document may be freely used, quoted, or reproduced provided that Non–Profit Evaluation & Resource Center, Inc. (NPERCI) is acknowledged. This document may not be translated, in part or in full, sold or used for commercial purposes without prior written approval from NPERCI.

Non-Profit Evaluation & Resource Center, Inc. (NPERCI), una corporación independiente, tiene como misión optimizar el desempeño, los resultados y el impacto de las instituciones a través de la evaluación.

NPERCI preparó este documento como guía sobre los elementos básicos en la preparación de una propuesta. Esperamos le sea de utilidad. Le recordamos que debe consultar con las agencias, fundaciones y/o donantes para obtener información más detallada sobre los requisitos establecidos por cada entidad para someter propuestas.



Non-Profit Evaluation & Resource Center, Inc. (NPERCI), an independent corporation, has as its mission to optimize the performance, outcomes and impact of institutions through evaluation.

NPERCI prepared this document as a basic guide to prepare a proposal. We hope it is useful. Remember to contact the agencies, foundations, and/or donors for more information.

La mayoría de las agencias, fundaciones y/o donantes tienen desarrolladas sus propias guías y requisitos, los cuales deben ser seguidos al momento de preparar y someter las propuestas. Sin embargo, hay tres áreas que deben ser consideradas y documentadas al momento de preparar y someter una propuesta: concepto, programa y costos.



The vast majority of funding agencies, foundations and donors, in general, have their own guidelines and requirements that must be fulfilled at the time of preparing and submitting proposals. Nevertheless, there are three general areas that must be considered and documented when preparing and submitting a proposal: concept, program and expenses.

Concepto

Es sumamente importante que se demuestre cómo el proyecto encaja con la filosofía y/o misión de la corporación que someterá la propuesta. La necesidad que la propuesta trabajará también deberá ser documentada y justificada. Estos conceptos no sólo tienen que ser específicos, sino que también tienen que estar bien documentados y deben estar enmarcados en un modelo lógico.



Concept

It is of crucial importance to demonstrate how the project fits into the philosophy and/or mission of the corporation that is submitting the proposal. The need that the proposal is addressing must also be documented and justified. These concepts not only have to be specific but also have to be well documented and must be based on a logic model.

Programa

Es fundamental cubrir los siguientes puntos: la naturaleza del proyecto y sus actividades, la duración, los resultados esperados, la evaluación y los recursos necesarios.



Program

It is essential to cover the following points: nature of the project and its activities, duration, expected outcomes, evaluation and necessary resources.

Costos

Generalmente, los costos se contabilizan después de que se ha completado la propuesta. Sin embargo, se deben declarar las categorías principales del presupuesto y demostrar que los costos son limitados en comparación a los resultados esperados.



Expenses

Generally, the financial gathering is performed after the proposal is completed. Nevertheless, the general outlines of the budget must be sketched out and it has to be shown that the costs to be incurred are minimal compared to the expected outcomes.

La propuesta debe convencer a las agencias, fundaciones y/o donantes de dos aspectos generales:

- Existe un problema o necesidad de significativa importancia
- La corporación tiene la capacidad de resolverlo o mejorar la situación considerablemente

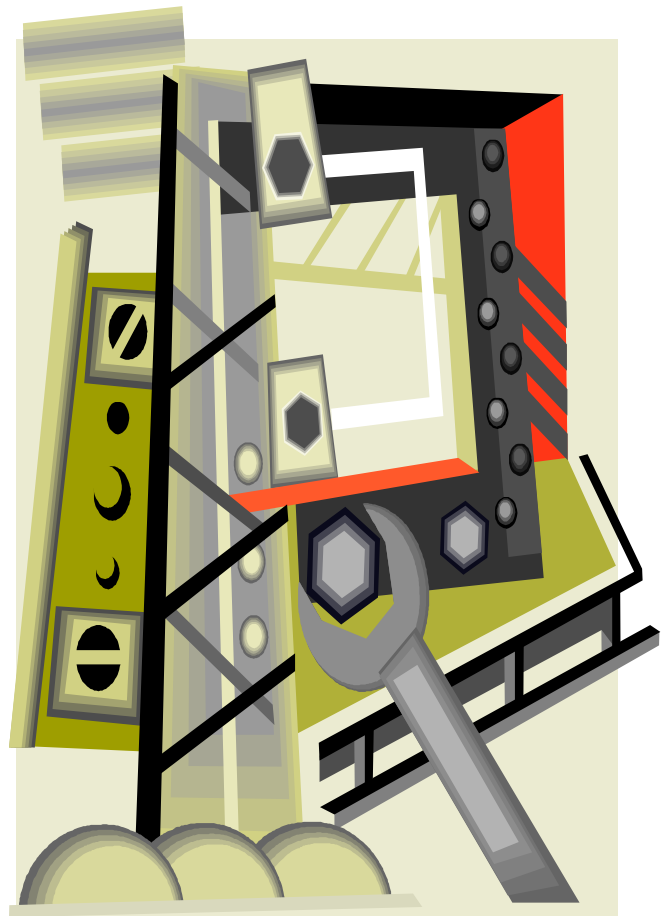


The proposal should convince the agencies, foundations, and/or donors of two general aspects:

- *There is a significant problem or need*
- *The corporation has the capability to resolve it or to improve the situation significantly*

Los elementos básicos de una propuesta son:

1. Carta de presentación
2. Página de título
3. Tabla de contenido
4. Resumen ejecutivo
5. Introducción
6. Problema o necesidad
7. Descripción del proyecto
8. Metodología
9. Plan de evaluación
10. Fondos futuros
11. Diseminación de resultados
12. Presupuesto
13. Conclusión
14. Apéndices



The basic elements of a proposal are:

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| <i>1. Cover (introduction) letter</i> | <i>8. Methodology</i> |
| <i>2. Title page</i> | <i>9. Evaluation plan</i> |
| <i>3. Table of contents</i> | <i>10. Future funds</i> |
| <i>4. Executive summary</i> | <i>11. Dissemination of results</i> |
| <i>5. Introduction</i> | <i>12. Budget</i> |
| <i>6. Problem or need</i> | <i>13. Conclusion</i> |
| <i>7. Project description</i> | <i>14. Appendices</i> |