

Journey to Excellence de Scouting
Programa de reconocimiento de rendimiento del concilio 2015

Artículo no.	Objetivo	Nivel Bronce	Nivel Plata	Nivel Oro	Puntos de bronce	Puntos de plata	Puntos de oro
	Finanzas	Total necesario en la categoría para el oro total: 200			Total posible: 600		
#1	Gestión fiscal: mantener activos netos positivos sin restricciones en el Fondo de Operaciones para apoyar los gastos operativos anuales.	Activos netos de operación positivos sin restricciones o aumento del 2% (excedente de fondos más/menos transferencias) sobre la relación de gastos	Proporción del 0.08 o positiva y aumento del 2% (excedente de fondos más/menos transferencias) sobre la relación de gastos	Proporción del .025 o 0.08 y aumento del 2% (excedente de fondos más/menos transferencias) sobre la relación de gastos	100	200	300
#2	Recaudación de fondos: aumentar las contribuciones netas generadas por el concilio en el Fondo de Operaciones con respecto a los años anteriores.	Mayor que o igual al promedio de los tres años anteriores	5% de crecimiento con respecto al promedio de los tres años anteriores	10% de crecimiento con respecto al promedio de los tres años anteriores	75	100	200
#3	Donaciones/grandes regalos: añadir nuevos regalos permanentemente restringidos al Fondo de Beneficencia mientras se cultivan y aseguran grandes regalos para apoyar operaciones, necesidades de capital y subvención.	Nuevos regalos de al menos el 0.5% de los gastos o \$10,000, lo que sea menos	Nuevos regalos de al menos el 1% de gastos	Nuevos regalos de al menos el 5% de gastos, o lograr el nivel Plata, además, ganar el premio Major Gifts en el año 2015.	25	50	100
Membresía		Total necesario en la categoría para el oro total: 275			Total posible: 800		
#4	Cuota de mercado: aumento la cuota de mercado (Cub Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers y Explorers).	6% de densidad o 1% de crecimiento en densidad (es decir, 5.00% a 5.05%)	9% de densidad, o 6% y 1% de crecimiento en densidad	13% de densidad, o 9% y 1% de crecimiento en densidad	100	200	300
#5	Crecimiento de la membresía/jóvenes: aumentar el número de jóvenes registrados (Cub Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers y Explorers).	Mayor crecimiento que el año anterior	1% de crecimiento sobre el año anterior	2% de crecimiento sobre el año anterior	100	200	300
#6	Retención de jóvenes: mejorar la tasa de retención de miembros tradicionales.	Retención del 65% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 58%-60%)	Retención del 72%, o 65% y aumento de 2 puntos porcentuales	Retención del 78%, o 72% y aumento de 2 puntos porcentuales	75	100	200
Programa		Total necesario en la categoría para el oro total: 125			Total posible: 500		
#7	Avance Cub Scout: aumentar el porcentaje de Cub Scouts que ganen avances de rango.	50% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 28%-30%)	61%, o 50% y aumento de 2 puntos porcentuales	75%, o 61% y aumento de 2 puntos porcentuales	25	50	100
#8	Avance Boy Scout: aumentar el porcentaje de Boy Scouts y Varsity Scouts que ganen avances de rango.	40% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 30%-32%)	45%, o 40% y aumento de 2 puntos porcentuales	50%, o 45% y aumento de 2 puntos porcentuales	25	50	100
#9	Campamento Cub Scout: aumentar el porcentaje de Cub Scouts que acuden al campamento de día, al campamento familiar o al campamento residente.	33% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 18%-20%)	50%, o 33% y aumento de 2 puntos porcentuales	90%, o 50% y aumento de 2 puntos porcentuales	25	50	100
#10	Campamento Boy Scout: aumentar el porcentaje de Boy Scouts y Varsity Scouts que acuden al campamento de largo plazo y al programa de aventura extrema.	55% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 38-40%)	65%, o 55% y aumento de 2 puntos porcentuales	80%, o 65% y aumento de 2 puntos porcentuales	25	50	100
#11	Servicio comunitario: aumentar la cantidad de servicio a la comunidad proporcionado por Scouts, Explorers, líderes y otros participantes.	Promedio de 3 horas por miembro juvenil o crecimiento de .2 horas (es decir, 0.8 a 1.0)	Promedio de 4 horas por miembro juvenil, o 3 horas y crecimiento de 0.2 horas	Promedio de 6 horas por miembro juvenil, o 4 horas y crecimiento de 0.2 horas	25	50	100
Servicio de unidad		Total necesario en la categoría para el oro total: 175			Total posible: 600		
#12	Ejecutivos al servicio a la juventud: mantener o mejorar la relación entre ejecutivos que prestan servicio a la juventud con respecto al total de jóvenes disponibles.	1 ESJ por 21,000 TJD o aumento de 1 ESJ con respecto al año anterior	1 ESJ por 13,000 TJD	1 ESJ por 8,000 TJD	100	200	300
#13	Retención de la unidad: mejorar la tasa de retención de unidades tradicionales.	86% de retención o incremento de 2 puntos porcentuales (por ejemplo, 80%-82%)	90% de retención	94% de retención	25	50	100
#14	Contactos de la unidad: apoyar la implementación del Plan de Servicio de Unidad a través de evaluaciones detalladas y un número incrementado de contactos de unidad significativos.	10% de las unidades tienen un total de 6 evaluaciones registradas en Commissioner Tools de las cuales una debería ser una evaluación detallada	20% de las unidades tienen un total de 6 evaluaciones registradas en Commissioner Tools de las cuales una debería ser una evaluación detallada	35% de las unidades tienen un total de 6 evaluaciones registradas en Commissioner Tools de las cuales una debería ser una evaluación detallada	25	50	100
#15	Voice of the Scout: participar activamente en el programa y mejorar la puntuación en Net Promoter en encuestas constituyentes.	Lograr un Net Promoter Score* (NPS) de 40 por el segmento de voluntarios del concilio y el distrito	Lograr un Net Promoter Score* (NPS) de 50 por el segmento de voluntarios del concilio y el distrito	Lograr un Net Promoter Score* (NPS) de 60 por el segmento de voluntarios del concilio y el distrito	25	50	100
Liderazgo y gobernación		Total necesario en la categoría para el oro total: 150			Total posible: 500		
#16	Liderazgo del concilio: tener un plan estratégico activo con un consejo directivo comprometido.	El concilio cuenta con un plan estratégico actual que se utiliza para establecer el plan operativo anual y presupuesto. El consejo adopta metas específicas para mejorar los cinco criterios JTE específicos.	Lograr los requerimientos del nivel Bronce, además, mostrar mejora en tres de los cinco criterios JTE específicos.	Lograr los requerimientos del nivel Bronce, además, mostrar mejora en cuatro de los cinco criterios JTE específicos.	100	200	300
#17	Liderazgo del distrito: aumentar el número de voluntarios que sirven en los comités de distrito.	Promedio de 12 por distrito o aumentar el promedio de dos personas por distrito	Promedio de 20, o promedio de 12 y aumentar el promedio de dos personas por distrito	Promedio de 33, o promedio de 20 y aumentar el promedio de dos personas por distrito	25	50	100
#18	Liderazgo de unidad: aumentar el número de líderes de contacto directo que están capacitados.	30% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 12%-14%)	40%, o 30% y aumento de 2 puntos porcentuales	55%, o 40% y aumento de 2 puntos porcentuales	25	50	100

Puntuación: Oro - Total de **1,650** puntos totales más mínimos en cada categoría, Plata - Total de **1,350** puntos, Bronce - Total de **1,000** puntos



Journey to Excellence de Scouting

Programa de reconocimiento de rendimiento del concilio 2015

Journey to Excellence en 2015 continuará por el camino de la **mejora continua**. Se basa en muchas de las mejores prácticas utilizadas en el campo de medición del desempeño corporativo hoy en día. A continuación se proporciona información específica para ayudarle a comprender los criterios y exactamente qué datos se utilizarán para determinar los tres niveles de rendimiento. Al planificar su estrategia, use las cifras reales de años anteriores para guiar su planificación de metas de mejora de rendimiento. El distrito puede calificar al lograr los estándares determinados o de mejora de rendimiento.

Medidas de finanzas	
1	Activos netos sin restricciones (Fondo de Operaciones) al 12/31/15, dividido por los gastos totales (Fondo de Operaciones) al 12/31/15 y medido al 1/31/16.
2	Total de contribuciones actuales y reclasificadas en el Fondo de Operaciones, incluyendo FOS, ventas de proyectos, eventos especiales net, fundaciones y fidecomisos, y otras cuentas de apoyo directo (exceptuando herencias y legados) a partir del 12/31/15 (A), y medidos el 1/31/16, menos el promedio de las mismas cuentas de contribuciones para los años 2012-2014 (B), dividido por el promedio de los mismos tres años anteriores.
3	Los obsequios de donaciones son el total de contribuciones permanentemente restringidas actuales registrada en el Fondo de Beneficencia durante el año calendario 2015, dividido entre los gastos totales (Fondo de Operaciones) al 12/31/15 y medidos al 1/31/16. El premio Major Gifts debe ser Ganado en el año 2015, con la solicitud enviada al 1/15/16.
Medidas de la membresía	
4	Total de Lone Cub Scouts, Cub Scouts, Lone Boy Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers, Sea Scouts y Explorers en 12/31/15, divididos por el total de jóvenes disponibles (TJD).
5	Diferencia entre el total en 12/31/15 de Lone Cub Scouts, Cub Scouts, Lone Boy Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers, Sea Scouts y Explorers y total de las mismas categorías de miembros en 12/31/14, dividido por el total en 12/31/14 de las mismas categorías de membresía.
6	Por ciento de jóvenes tradicionales (Lone Cub Scouts, Cub Scouts, Lone Boy Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers y Sea Scouts) aún registrados después de un año (12/31/14 a 12/31/15), incluyendo todas las transferencias. Los jóvenes que cumplen 18 años en el transcurso del año no se incluyen en los cálculos.
Medidas del programa	
7	Número total de Cub Scouts que avancen por lo menos un rango (Bobcat - Arrow of Light) en 12/31/15, dividido por el total de Cub Scouts en 12/31/15.
8	Número total de Boy Scouts que avancen por lo menos un rango (Tenderfoot - Eagle) en 12/31/15, dividido por el total de Boy Scouts/Varsity Scouts en 12/31/15.
9	Los Cub Scouts del concilio que acuden a cualquier campamento diurno (incluyendo STEM) dentro o fuera del concilio, campamento de residente, o campamento familiar durante el periodo de 9/1/14 hasta 8/31/15, dividido entre la membresía Cub Scout al 6/30/15.
10	Concilio de Boy Scouts/Varsity Scouts que acuden a cualquier campamento de verano a largo plazo dentro o fuera del concilio, experiencia de aventura extrema, jamboree, campamento especial, o servir como parte del personal del campamento durante el período de 9/1/14 a 8/31/15, dividido por la membresía de Boy Scout/Varsity Scouts en 6/30/15.
11	Horas de servicio total por Scouts, líderes y otros participantes registradas en el sitio de horas de servicio Journey to Excellence en 12/31/15, dividido entre los jóvenes registrados (Cub Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers, Sea Scouts y Explorers) en 12/31/15.
Medidas de servicio de unidades	
12	Población total de jóvenes disponible dividida por la cantidad típica (promedio modal mensual) de ejecutivos al servicio de la juventud (ejecutivos LFL certificados más ejecutivos al servicio de la unidad) empleados durante 2015.
13	Porcentaje de unidades tradicionales (packs, tropas, equipos, grupos y buques) que continúan registradas después de un año (12/31/14 al 12/31/15).
14	Número de unidades únicas que reciben seis o más evaluaciones de las cuales una debería ser una evaluación detallada, como se registra en Commissioner Tools durante el año 2015, dividido entre el número total de unidades tradicionales al 12/31/15.
15	El Net Promoter Score* para las encuestas Voice of Scout será determinado para todos los encuestados para el segmento de concilio/distrito durante el año 2015. Las respuestas a otros segmentos no serán factores para Journey to Excellence. *Net Promoter es una marca registrada de Satmetrix, Bain & Company, and Fred Reichheld.
Medidas de liderazgo y gobernación	
16	Se recomienda que el concilio se involucre con la Oficina de Desempeño Estratégico BSA para desarrollar su plan estratégico y utilizar las herramientas disponibles. <i>Bronce</i> : El concilio tiene un plan estratégico que expira en o después del 12/31/15. El consejo ejecutivo lo usa como la base de un plan operacional anual, seleccionando 5 de los otros 17 criterios JTE para el mejoramiento durante el año 2015. La selección de cinco criterios específicos es aceptada por el Ara y entregada para el 2/28/15. <i>Plata</i> : Lograr crecimiento (porcentaje mejorado, no necesariamente tener más puntos) en tres de los cinco criterios específicos. <i>Oro</i> : Lograr crecimiento en cuatro de cinco criterios específicos.
17	Total de miembros del comité de distrito, incluyendo el presidente de distrito (61), vicepresidente de distrito (62), presidente del vecindario (64), miembros-en-general del distrito (75) y comisionado de distrito (81) con registros pagos o múltiples al 12/31/15, dividido entre el número de distritos que contienen unidades tradicionales al 12/31/15.
18	Número de Cubmasters (CM), líderes del den Tiger Cub (TL), líderes del den (DL), líderes del den Webelos (WL), Scoutmasters (SM), líderes de Scouts de 11 años de edad - LDS (10), entrenadores Varsity Scout (VC), asesores del grupo (NL) y Capitanes (SK), con registro múltiple o pagado, que completen los requisitos de capacitación básica para su cargo antes del 12/31/15, dividido por el número total de los cargos mencionados anteriormente en 12/31/15.

Puntuación de rendimiento del concilio: para determinar el nivel de rendimiento del concilio, el Concilio Nacional utilizará la información anterior para medir los puntos ganados por cada uno de los 18 criterios individuales y luego agrega esos puntos individuales para determinar una puntuación compuesta. Nivel bronce requiere **1,000** puntos, nivel Plata requiere **1,350** puntos y nivel Oro requiere ganar **1,650** puntos (y puntos mínimos totales estipulados en cada una de las cinco categorías).

