

Journey to Excellence de Scouting
Programa de reconocimiento de rendimiento del concilio 2014

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 .08 o positiva y aumento del 2% (excedente de fondos más/menos transferencias) sobre la relación de gastos	Proporción del .27 o .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	24% de crecimiento con respecto al promedio de los tres años anteriores	75	100	200
#3	Donaciones: añadir nuevos regalos permanentemente restringidos al Fondo de Beneficencia mientras se cultivan y aseguran donativos importantes 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 nuevos regalos de al menos 1% de los gastos y obtener el premio "Major Gifts Award" en 2014.	25	50	100
Membresía		Total necesario en la categoría para el oro total: 275			Total posible: 900		
#4	Cuota de mercado: aumento de la cuota de mercado (Cub Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers y Explorers).	7% de densidad o 1% de crecimiento en densidad (es decir, 5.00% a 5.05%)	9% de densidad, o 7% y 2% de crecimiento en densidad	14% de densidad, o 9% y 2% de crecimiento en densidad	100	200	300
#5	Crecimiento de la membresía/jóvenes: aumentar el número de jóvenes inscritos (Cub Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers y Explorers). **Bono por crecimiento en Cub Scouts	Mayor crecimiento que el año anterior	1% de crecimiento sobre el año anterior o ganancia total con crecimiento en tres de los cuatro programas	2% de crecimiento sobre el año anterior o ganancia total con crecimiento en los cuatro programas	100+	200+	300+
#6	Retención de jóvenes: mejorar la tasa de retención de miembros tradicionales.	Retención del 63% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 58% - 60%)	Retención del 70%, o 63% y aumento de 2 puntos porcentuales	Retención del 76%, o 70% 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.	53% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 38-40%)	63%, o 53% y aumento de 2 puntos porcentuales	80%, o 63% 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, .8 a 1.0).	Promedio de 4 horas por miembro juvenil, o 3 horas y crecimiento de .2 horas	Promedio de 6 horas por miembro juvenil, o 4 horas y crecimiento de .2 horas	25	50	100
Servicio de Unidad		Total necesario en la categoría para el oro total: 225			Total posible: 700		
#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	Servicio de comisionado: aumentar el número de comisionados de unidad registrados con respecto al año anterior.	Relación de comisionado por unidad de 1:5, o incremento del 5% en el número de comisionados en relación al año anterior	Relación de comisionado por unidad de 1:4, o relación 1:5 e incremento del 5% en el número de comisionados en relación al año anterior	Relación de comisionado por unidad de 1:3, o relación 1:4 e incremento del 5% en el número de comisionados en relación al año anterior	25	50	100
#14	Visitas a la unidad: mejorar la tasa de visitas a las unidades por parte de los comisionados.	UVTS muestra el 6% de las unidades son visitadas seis veces al año o incremento de 2 puntos porcentuales	UVTS muestra el 16% de las unidades son visitadas seis veces por año, o 6% e incremento de 2 puntos porcentuales	UVTS muestra el 35% de las unidades son visitadas seis veces por año, o 16% e incremento de 2 puntos porcentuales	25	50	100
#15	Voice of the Scout: participar activamente en el programa y mejorar la puntuación en Net Promoter en encuestas constituyentes.	Tener al 55% de todos los participantes (jóvenes y adultos) con direcciones de correo electrónico en ScoutNET	Lograr el nivel bronce y tener un promedio general de 40 en Net Promoter Score* (NPS)	Lograr el nivel bronce y tener un promedio general NPS de 50 o tener NPS de 40 con una tasa de respuesta del 10%	75	100	200
Liderazgo y gobernación		Total necesario en la categoría para el oro total: 125			Total posible: 400		
#16	Liderazgo del concilio: tener un Consejo Ejecutivo capacitado y comprometido.	Tener todos los cargos cubiertos con individuos que completen un programa de orientación y tener un plan de desarrollo para un consejo activo mediante el uso de la plantilla de diversidad BSA	Lograr el nivel bronce, tener un plan estratégico actual aprobado por el consejo con reportes del plan revisados trimestralmente para evaluar el progreso, y completar una autoevaluación de todo el consejo	Lograr los requisitos del nivel plata, tener una actualización anual del plan estratégico, y desarrollar el presupuesto del concilio con base en el plan estratégico	75	100	200
#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.	29% o aumento de 2 puntos porcentuales (es decir, 12% - 14%)	36%, o 29% y aumento de 2 puntos porcentuales	54%, o 36% y aumento de 2 puntos porcentuales	25	50	100

**El concilio recibirá 100 puntos adicionales por crecimiento en el programa Cub Scouting sin importar el nivel de membresía general.

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 2014

Journey to Excellence en 2014 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 12/31/14, dividido por los gastos totales (Fondo de Operaciones) al 12/31/13 y medido al 1/31/14.
2	Total de contribuciones actuales y reclasificadas en el Fondo de Operaciones, incluyendo FOS, ventas de proyecto, eventos especiales, fundaciones y fideicomisos y otras cuentas de apoyo directo (excepto herencias y legados) al 12/31/14 (A), y medidas al 1/31/15, menos el promedio de las mismas cuentas de aportaciones durante los años 2011-2013 (B), dividido por el promedio de los mismos tres años anteriores (B). (A-B)/B
3	Los obsequios de donaciones son el total de contribuciones permanentemente restringidas actuales registrada en el Fondo de Beneficencia durante el año calendario 2014, dividido entre los gastos totales (Fondo de Operaciones) al 12/31/14 y medidos al 1/31/15. El Premio Major Gifts debe ser obtenido en 2014, y la solicitud enviada antes de 1/15/15.
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 12/31/14, divididos por el total de jóvenes disponibles (TJD).
5	Diferencia entre el total en 12/31/14 de Lone Cub Scouts, Cub Scouts, Lone Boy Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers, Sea Scouts y Explorers y 12/31/13 total de las mismas categorías de miembros dividido por el total en 12/31/13 de las mismas categorías de membresía. Los cuatro programas son Cub Scouting, Boy Scouting, Venturing y Exploring. Se ganarán puntos adicionales por un incremento en la membresía Cub Scout.
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 (12/31/13 a 12/31/14), incluyendo todas las transferencias. Los Boy Scouts o Varsity Scouts que cumplen los 18 años dentro del año y los Venturers o Sea Scouts que cumplen 21 años, 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 12/31/14, dividido por el total de Cub Scouts en 12/31/14.
8	Número total de Boy Scouts que avancen por lo menos un rango (Tenderfoot - Eagle) en 12/31/14, dividido por el total de Boy Scouts/Varsity Scouts en 12/31/14.
9	Cub Scouts del concilio que acudan a cualquier campamento de día, campamento residente, o campamento familiar dentro o fuera del concilio durante el período entre 9/1/13 y 8/31/14, dividido por el número de miembros Cub Scout en 6/30/14.
10	Boy Scouts/Varsity Scouts del concilio que acudan a cualquier campamento de verano de largo plazo dentro o fuera del concilio, experiencia de aventura extrema, jamboree, campamento especial, o presten servicio como parte del personal del campamento durante el período de 9/1/13 a 8/31/14, dividido por el número de miembros Boy Scout/Varsity Scouts en 6/30/14.
11	Horas de servicio total por Scouts, líderes y otros participantes registradas en el sitio de horas de servicio Journey to Excellence en 12/31/14, dividido entre los jóvenes registrados (Cub Scouts, Boy Scouts, Varsity Scouts, Venturers, Sea Scouts y Explorers) en 12/31/14.
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 2014.
13	Número total de unidades tradicionales (packs, tropas, equipos, grupos y buques) en 12/31/14, dividido por el número total de todos los comisionados de la unidad (registro múltiple o pagado con clave de posición 80) en 12/31/14. La mejora del rendimiento es la diferencia entre el número total de comisionados de unidad en 12/31/14 y 12/31/13, dividido por el total en 12/31/13.
14	Número de unidades únicas que reciban seis o más visitas o contactos, según lo registrado en el sistema de seguimiento de visita de la unidad (Unit Visit Tracking System) durante 2014, dividido por el número total de unidades tradicionales en 12/31/14.
15	<i>Bronce:</i> El 55% de todos los voluntarios tienen una dirección de correo electrónico en ScoutNET, y los miembros tradicionales tienen una dirección de correo electrónico del padre o tutor en ScoutNET. <i>Plata:</i> Promedio general de puntuación en Net Promoter* para todos los siete segmentos de la encuesta es 40. <i>Oro:</i> Promedio general de puntuación en Net Promoter * para todos los siete segmentos es 50 o NPS de 40 con 10% de tasa de respuesta de quienes recibieron la encuesta. *Net Promoter es una marca registrada de Satmetrix, Bain & Company, and Fred Reichheld.
Medidas de Liderazgo y Gobernación	
16	<i>Bronce:</i> El concilio tiene todos los cargos de oficiales cubiertos con individuos que han completado un programa de orientación y tiene activo un plan de desarrollo del consejo mediante el uso de la plantilla de diversidad BSA. <i>Plata:</i> El concilio tiene un plan estratégico actualizado aprobado por el consejo y los reportes del plan son revisados trimestralmente para verificar el progreso y realiza una autoevaluación de todo el consejo. <i>Oro:</i> El consejo completa una actualización anual del plan estratégico y desarrolla el presupuesto del concilio con base en el plan estratégico.
17	Total de los miembros del comité de distrito, incluyendo presidentes del distrito (61), vicepresidentes del distrito (62), presidentes de barrio (64), miembros en general del distrito (75), y comisionados de distrito (81), con registro múltiple o pagado en 12/31/14, dividido por el número de distritos que contengan unidades tradicionales en 12/31/14.
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 12/31/14, dividido por el número total de los cargos mencionados anteriormente en 12/31/14.

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).

