

ASOCIACIÓN AMAE
Asociación de Mentoría y Apoyo Educativo



La igualdad comienza con una oportunidad

ÍNDICE

1. Resumen ejecutivo	3
1.1. Introducción	3
1.2. Objetivos del proyecto	4
1.3. Impacto del proyecto	4
2. Justificación y necesidad	4
2.1. Análisis de la situación	4
3. Objetivos del proyecto	6
3.1. Objetivo general	6
3.2. Objetivos específicos	6
4. Descripción de la beca	6
4.1. Beca Oportunidad	7
4.2. Beca formativa empresarial	9
5. Beneficios del proyecto	12
5.1. Beneficios para los estudiantes	12
5.2. Beneficios para las familias	12
5.3. Beneficios para la comunidad	13
5.4. Beneficios para las empresas colaboradoras	13
5.5. Beneficios para la asociación	14
6. Plan de implementación	14
6.1. Cronograma	14
6.2. Actividades y tareas	17
6.3. Equipo responsable	20
7. Plan de Financiación	23
7.1. Costes Estudios	23
7.2. Fuentes de Financiación:	24
8. Evaluación y seguimiento	25
8.1. Indicadores de Éxito	25
8.2. Informes y transparencia:	27
9. Comunicación y promoción	28
9.1. Estrategia de comunicación	28
9.2. Materiales de Promoción	29

1. Resumen ejecutivo

1.1. Introducción

El proyecto "**AMAE**" nace con la misión de identificar y brindar apoyo a estudiantes con ilusión y potencial académico que, debido a circunstancias adversas, no han podido demostrar plenamente sus capacidades o no cuentan con los recursos necesarios para continuar su formación. Reconociendo las diversas barreras que enfrentan estos alumnos, "**AMAE**" se enfoca en ofrecer un soporte económico y de mentoría para que aquellos que lo deseen puedan llevar a cabo un grado de formación profesional o un grado universitario.

Este proyecto quiere lograr sus objetivos por medio de dos vías. Estas dos vías se materializan en dos tipos de becas:

- “Beca Oportunidad”: Esta beca se llevará a cabo con el apoyo económico de particulares o empresas solidarias que crean en el proyecto y quieran contribuir en la formación de los estudiantes.
- “Beca Formativa Profesional”: Por otro lado, esta beca estará soportada por empresas que a parte de querer participar con esta causa, quieren beneficiarse de ella. Las empresas con necesidad de profesionales, cubrirán los gastos económicos de los alumnos a cambio de que éstos lleven a cabo en sus empresas las prácticas y posteriormente trabajen con éstas durante un tiempo acordado por las dos partes.

Por lo que, este proyecto se destina a cubrir los costos educativos desde Bachillerato, en el caso que fuera necesario, hasta la obtención de un grado superior o una carrera universitaria.

El proyecto "**AMAE**" no solo pretende aliviar las cargas financieras de los estudiantes y sus familias, sino también crear un entorno de apoyo y motivación que permita a estos jóvenes alcanzar sus metas académicas y personales. Al proporcionar recursos esenciales y un acompañamiento continuo, "**AMAE**" contribuye significativamente a la formación de futuros profesionales y líderes, fortaleciendo el tejido social y económico de nuestra comunidad.

1.2. Objetivos del proyecto

Este proyecto tiene un objetivo principal que gracias a su obtención podrá lograr varios objetivos secundarios. Como objetivo principal, **AMAE** se propone apoyar a alumnos con potencial académico que, debido a circunstancias adversas, no han podido demostrar plenamente sus capacidades o no pueden disponer de todos los recursos necesarios para acceder a una educación superior u obtener becas públicas .

1.3. Impacto del proyecto

Al ofrecer esta ayuda, buscamos garantizar que jóvenes en riesgo de exclusión social, que no pueden acceder a becas públicas ni costearse una formación, tengan la oportunidad de avanzar desde bachillerato hasta la universidad.

Este impulso no solo mejora sus perspectivas educativas y laborales, sino que también fortalece el tejido social y económico de las Islas Baleares, ayudando a derribar las barreras de desigualdad y fomentando una sociedad más inclusiva y equitativa.

2. Justificación y necesidad

2.1. Análisis de la situación

Las Islas Baleares, a pesar de ser una región conocida por su belleza natural y atractivo turístico, enfrentan desafíos significativos en términos de desigualdad económica y acceso a la educación. Este análisis destaca los problemas clave que justifican la creación de esta beca.

2.1.1. Desigualdad económica

- Las Islas Baleares tienen una economía dual, donde el turismo y los servicios generan una riqueza considerable, pero también hay una brecha económica creciente entre los trabajadores del sector turístico y otros sectores. Muchas familias enfrentan dificultades económicas.
- Aunque el turismo aporta significativamente al PIB de la región, también ha provocado un aumento en el costo de vida, incluyendo vivienda, bienes y servicios, lo que afecta negativamente a las familias con ingresos bajos.

2.1.2. Acceso a la educación

- **Falta de recursos:** Muchas familias en Baleares no tienen los recursos necesarios para cubrir los costos asociados a la educación, desde materiales escolares hasta matrículas y transporte.
- **Becas públicas limitadas:** Las becas públicas disponibles no son suficientes para cubrir la demanda. Además, los requisitos para obtener estas becas a menudo dejan fuera a estudiantes que, aunque no tienen notas brillantes debido a sus circunstancias personales, poseen un gran potencial.
- **Abandono escolar:** La falta de apoyo financiero y recursos adecuados contribuye a una alta tasa de rechazo al sistema educativo y de deserción escolar en las Islas Baleares, especialmente entre estudiantes de familias con bajos ingresos.

2.1.3. Contexto familiar

- **Circunstancias familiares complicadas:** Muchas familias enfrentan situaciones difíciles que van desde problemas económicos hasta cuestiones de salud y dinámicas familiares poco apropiadas, lo que afecta a la capacidad de los estudiantes para concentrarse y sobresalir en sus estudios.
- **Compromiso familiar:** A pesar de las adversidades, muchas familias demuestran un compromiso significativo con el futuro educativo de sus hijos y están dispuestas a colaborar activamente con cualquier iniciativa que ofrezca apoyo, como la “Beca You”. Sin embargo, también encontramos familias que, aunque desean fervientemente el éxito académico de sus hijos, carecen de las habilidades parentales necesarias para proporcionarles las condiciones óptimas que les permitan alcanzar resultados satisfactorios en el ámbito educativo.

2.1.4. Potencial no explotado

- **Alumnos con potencial:** Encontramos estudiantes que, a pesar de sus circunstancias, muestran un gran potencial académico y una fuerte motivación para continuar su educación. Estos estudiantes a menudo no logran obtener becas públicas debido a sus resultados académicos, que no reflejan su verdadero potencial; o debido a la falta de recursos familiares para poder acceder a ellas.
- **Necesidad de apoyo adicional:** Estos estudiantes necesitan un "empujón" adicional en forma de apoyo financiero y orientación para superar las barreras que enfrentan y poder desarrollar plenamente sus habilidades y talentos.

Este análisis planteado demuestra la necesidad de ampliar la oferta de becas y de la importancia de contemplar a todos los jóvenes, teniendo en cuenta las dificultades que puedan presentar.

3. Objetivos del proyecto

3.1. Objetivo general

Proveer apoyo financiero y acompañamiento personal a estudiantes con pocos recursos en las Islas Baleares para que puedan completar su educación secundaria, bachillerato y estudios superiores.

3.2. Objetivos específicos

- 3.2.1. Otorgar apoyo económico a alumnos sin recursos para que puedan llevar a cabo estudios superiores.
- 3.2.2. Acompañar al alumno en su recorrido educativo.
- 3.2.3. Seleccionar a aquellos alumnos con potencial, que a causa de sus circunstancias no pueden demostrar su máxima capacidad o no pueden continuar sus estudios.
- 3.2.4. Mostrar transparencia ante empresas, familias, centros escolares y a participantes de la asociación.
- 3.2.5. Comunicar los avances llevados a cabo por la asociación.
- 3.2.6. Involucrar a las familias en el proceso educativo de sus hijos.

4. Descripción de la Beca

Llevamos a cabo dos tipos de becas: una beca económica y de acompañamiento, “**Beca oportunidad**”, que cubriría desde bachillerato hasta alcanzar un grado superior o una carrera universitaria, gracias a las donaciones de particulares y empresas. En segundo lugar, la “**Beca formativa empresarial**” tendría el mismo objetivo pero el monto económico sería proporcionado por empresas interesadas en formar profesionales de su sector y brindarles una oportunidad laboral.

4.1. Beca Oportunidad

4.1.1. Nombre de la beca

La primera Beca, se llama “beca Oportunidad”. Esta Beca pretende dar, como su nombre indica, una oportunidad a alumnos sin recursos que por diversas causas no pueden optar a una beca pública, y tienen potencial e interés para continuar sus estudios.

Los alumnos seleccionados recibirán una beca diseñada para asistirlos desde bachillerato hasta la finalización de una carrera universitaria o de un grado superior.

El apoyo financiero cubrirá los costos educativos y será gestionado por la asociación y supervisado por Marta González Cañellas. Las familias de los beneficiarios se comprometerán a informar regularmente sobre los avances académicos y a participar en reuniones de seguimiento. La asociación garantizará la transparencia y mantendrá informados a los colaboradores y donantes sobre el progreso de los estudiantes.

4.1.2. Objetivos de la beca

- **Objetivo general:** Proveer apoyo financiero y personal a estudiantes con pocos recursos en las Islas Baleares para que puedan completar el bachillerato y la formación profesional.
- **Objetivo específico:**
 - Otorgar apoyo económico a alumnos sin recursos para que puedan llevar a cabo sus estudios.
 - Acompañar al alumno en su recorrido educativo.
 - Seleccionar a aquellos alumnos con potencial, que a causa de sus circunstancias no pueden demostrar su máxima capacidad o no pueden continuar sus estudios.
 - Mostrar transparencia ante empresas, familias, centros escolares y a participantes de la asociación.
 - Comunicar los avances llevados a cabo por la asociación.
 - Involucrar a las familias en el proceso educativo de sus hijos.

4.1.3. Criterios de elegibilidad

Para asegurar que las becas de la "Asociación Amae" lleguen a los estudiantes que más lo necesitan y que tienen el potencial de beneficiarse significativamente del apoyo proporcionado, se establecen los siguientes criterios de elegibilidad:

- Los candidatos serán propuestos por el equipo directivo del centro escolar y seleccionados por el personal del centro y el de la asociación.
- Los candidatos deben provenir de familias con bajos ingresos, demostrando una situación económica que justifique la necesidad de apoyo financiero.
- Los estudiantes deben tener un historial académico satisfactorio, teniendo en cuenta que algunos alumnos potenciales no pueden demostrar su capacidad debido a la situación en la que se encuentran.
- Los alumnos deben ser estudiantes que no cumplen con todos los requisitos para obtener becas públicas, quedando en una situación de vulnerabilidad sin el apoyo necesario para continuar sus estudios.
- Las familias deben comprometerse a apoyar la educación de sus hijos y a informar de los avances a la asociación.

Estos criterios aseguran que las becas de la "Asociación Amae" se otorguen a estudiantes que, a pesar de sus circunstancias adversas, demuestren potencial académico y un fuerte compromiso tanto personal como familiar con la educación.

4.1.4. Monto y duración

La duración de la beca será desde el primer curso de bachiller hasta la finalización de un grado superior o de un grado universitario.

En el punto 6.1 se detalla el monto de la beca.

4.1.5. Proceso de selección

El proceso de selección para la Beca Oportunidad está diseñado para identificar a los estudiantes que más necesitan apoyo y tienen el potencial de beneficiarse significativamente del mismo. El proceso se llevará a cabo en las siguientes etapas:

1. **Difusión:** La información sobre la beca se distribuirá a diversos centros educativos.
2. **Elección del centro educativo:** La asociación elegirá el centro con más posibilidades de aprovechar las becas.
3. **Valoración:** El equipo directivo y el equipo de orientación de cada centro educativo identificarán y evaluarán a los posibles alumnos que podrían ser beneficiarios de la beca.

4. **Reunión de selección:** Se llevará a cabo una reunión conjunta entre los miembros de la asociación y los representantes del centro educativo para discutir y seleccionar al alumno/a que recibirá la beca.
5. **Comunicación y aceptación:** La elección del alumno/a becado/a se comunicará a su familia. Si la familia acepta la beca, se convocará una reunión donde se explicarán todos los detalles y se firmará un contrato de compromiso y transparencia.
6. **Alternativa en caso de rechazo:** Si la familia rechaza la beca, se seleccionará al segundo alumno propuesto por el centro educativo.

4.2. Beca formativa empresarial

4.2.1. Nombre de la Beca

Esta segunda beca responde al nombre de “Beca Formativa profesional”. El **Programa de Beca Formativa Empresarial** ofrece a las empresas la oportunidad de invertir directamente en la formación de jóvenes con dificultades económicas y sociales, preparándolos para el mercado laboral en áreas clave para el desarrollo de sus negocios.

Esta no pretende dar únicamente una oportunidad formativa a alumnos sin recursos, sino que también tiene el objetivo de dar una oportunidad profesional. Las empresas cubrirán los gastos económicos de la formación de profesionales de su sector y les darán la posibilidad de empezar como becarios en su empresa y formarse; los alumnos becados realizarán las prácticas en sus empresas y posteriormente, con previo acuerdo, podrán llegar a un acuerdo laboral.

4.2.2. Objetivos de la beca

- **Objetivo general:** Proveer apoyo financiero, profesional y personal a estudiantes con pocos recursos en las Islas Baleares para que puedan completar su educación secundaria, bachillerato y estudios superiores.
- **Objetivo específico:**
 - Fomentar la igualdad de oportunidades: Facilitar el acceso a la formación profesional de calidad a jóvenes con dificultades económicas y sociales, asegurando que puedan desarrollar sus habilidades y mejorar su empleabilidad.

- Conectar el mundo educativo con el mercado laboral: Establecer un puente entre el sistema educativo y las empresas, permitiendo que los estudiantes adquieran las competencias demandadas por el mercado laboral a través de una formación específica y adaptada a las necesidades de las compañías.
- Impulsar la Responsabilidad Social Corporativa: Involucrar a las empresas en el desarrollo y formación de jóvenes en situación de vulnerabilidad, contribuyendo a la creación de un entorno más inclusivo y equitativo.
- Crear oportunidades de empleo y desarrollo profesional: Promover la inserción laboral de los jóvenes becados, proporcionándoles la posibilidad de realizar prácticas profesionales y, posteriormente, acceder a empleos estables en las empresas patrocinadoras.

4.2.3. Criterios de elegibilidad

Para asegurar que las becas de la "Asociación Amae" lleguen a los estudiantes que más lo necesitan y que tienen el potencial de beneficiarse significativamente del apoyo proporcionado, se establecen los siguientes criterios de elegibilidad:

- Los candidatos serán propuestos por el equipo directivo del centro escolar y seleccionados por el personal del centro y el de la asociación.
- Los candidatos deben provenir de familias con bajos ingresos, demostrando una situación económica que justifique la necesidad de apoyo financiero.
- Los estudiantes deben tener un historial académico satisfactorio, teniendo en cuenta que algunos alumnos potenciales no pueden demostrar su capacidad debido a la situación en la que se encuentran.
- Los alumnos deben ser estudiantes que no cumplen con todos los requisitos para obtener becas públicas, quedando en una situación de vulnerabilidad sin el apoyo necesario para continuar sus estudios.
- Las familias deben comprometerse a apoyar la educación de sus hijos y a informar de los avances a la asociación.

Estos criterios aseguran que las becas de la "Asociación Amae" se otorguen a estudiantes que, a pesar de sus circunstancias adversas, demuestren potencial académico y un fuerte compromiso tanto personal como familiar con la educación.

4.2.4. Monto y duración

La duración de la beca será desde el primer curso de bachiller hasta la finalización de un grado superior o de un grado universitario.

En el punto 6.1 se detalla el monto de la beca.

4.2.5. Proceso de selección

El proceso de selección para la Beca Formativa Empresarial está diseñado para identificar a los estudiantes que más necesitan apoyo y tienen el potencial de beneficiarse significativamente del mismo. El proceso se llevará a cabo en las siguientes etapas:

7. **Difusión:** La información sobre la beca se distribuirá a diversos centros educativos.
8. **Empresa colaboradora:** Elección de las empresas participantes y establecer las necesidades con empresa colaboradora.
9. **Elección del centro educativo:** La asociación elegirá el centro con más posibilidades de aprovechar las becas.
10. **Valoración:** El equipo directivo y el equipo de orientación de cada centro educativo identificarán y evaluarán a los posibles alumnos que podrían ser beneficiarios de la beca.
11. **Reunión de selección:** Se llevará a cabo una reunión conjunta entre los miembros de la asociación y los representantes del centro educativo para discutir y seleccionar al alumno/a que recibirá la beca.
12. **Comunicación y aceptación:** La elección del alumno/a becado/a se comunicará a su familia. Si la familia acepta la beca, se convocará una reunión donde se explicarán todos los detalles y se firmará un contrato de compromiso y transparencia.
13. **Alternativa en caso de rechazo:** Si la familia rechaza la beca, se seleccionará al segundo alumno propuesto por el centro educativo.

5. Beneficios del proyecto

La situación en Baleares, marcada por desigualdades económicas, acceso limitado a becas públicas y contextos familiares complicados, provoca una necesidad urgente de iniciativas como la de “**AMAE**”. Esta beca no solo proporcionará el apoyo financiero necesario para que los estudiantes continúen su educación, sino que también promoverá un compromiso comunitario y empresarial que puede tener un impacto positivo a largo plazo en la región.

El proyecto de “**AMAE**” tiene múltiples beneficios que impactan tanto a nivel individual de los estudiantes como a nivel comunitario y empresarial. A continuación se describen estos beneficios:

5.1. Beneficios para los estudiantes

- **Acceso a la educación:** La beca permite a los estudiantes continuar sus estudios, motivándolos desde la educación secundaria con una posibilidad viable de futuro. Así, pueden centrarse en su desarrollo personal y académico sin preocupaciones financieras.
- **Motivación y autoestima:** La beca reconoce el esfuerzo y potencial de los estudiantes, elevando su motivación y autoestima. Además, les brinda el impulso necesario para superar circunstancias adversas y centrarse en su educación y futuro.
- **Mejores perspectivas de futuro:** Al poder acceder a una educación completa, las oportunidades de futuro de sus hijos se amplían, mejorando sus perspectivas laborales y de vida.

5.2. Beneficios para las familias

- **Alivio económico:** Las familias de los becados no tendrán que preocuparse por los costos de la educación, lo que les permitirá destinar sus recursos a otras necesidades esenciales.
- **Compromiso y colaboración:** A través del contrato de compromiso, las familias se involucrarán activamente en el progreso educativo de sus hijos, fomentando un entorno de apoyo y colaboración.

5.3. Beneficios para la comunidad

- **Desarrollo social y económico:**
 - **Formación de profesionales:** Al ayudar a los estudiantes a completar sus estudios superiores, la comunidad se beneficia de la formación de futuros profesionales que contribuirán al desarrollo económico y social de las Islas Baleares.

- **Reducción de la desigualdad:** Proporcionar oportunidades educativas a los menos favorecidos contribuye a reducir la desigualdad en la región.
- **Cultura de solidaridad:** El proyecto promueve una cultura de solidaridad y apoyo mutuo, fortaleciendo los lazos comunitarios y el sentido de responsabilidad social.

5.4. Beneficios para las empresas colaboradoras

- **Responsabilidad social corporativa:**
 - **Reconocimiento público:** Las empresas colaboradoras recibirán reconocimiento público a través de la web, redes sociales y eventos organizados por la asociación, aumentando su visibilidad y prestigio.
 - **Mejora de la imagen corporativa:** Las empresas que donan a la beca pueden mejorar su imagen y reputación al demostrar su compromiso con la educación y el bienestar de la comunidad.
- **Deducciones fiscales:** Las donaciones a proyectos educativos a menudo son elegibles para deducciones fiscales, lo que puede beneficiar económicamente a las empresas.
- **Relación con la comunidad local:** Colaborar en este proyecto fortalece el vínculo de las empresas con la comunidad local, creando relaciones positivas y duraderas.

5.5. Beneficios para la asociación

- **Cumplimiento de la misión:** Al proporcionar estas becas, la asociación cumple con su misión de apoyar a estudiantes necesitados, generando un impacto positivo tangible en la comunidad.
- **Expansión y Crecimiento:** atracción de nuevos colaboradores, el éxito del proyecto puede atraer a nuevos colaboradores y donantes, facilitando la expansión y sostenibilidad de la asociación.

En resumen, estas becas ofrecen una amplia gama de beneficios que impactan positivamente a los estudiantes, sus familias, la comunidad, las empresas colaboradoras y la propia

asociación, creando un vínculo sólido y duradero entre la asociación y sus colaboradores, generando un entorno en el que tanto las empresas como los particulares se sientan valorados y motivados a seguir apoyando nuestros objetivos comunes.

6. Plan de implementación

6.1. Cronograma

A. Fase de preparación y planificación

- a. **Duración estimada:** 1-2 meses
- b. **Objetivo:** Preparar todos los recursos, establecer alianzas estratégicas, y asegurarse de que el equipo esté listo para ejecutar el plan.
- c. **Actividades clave:**
 - i. **Diseño de la estrategia de comunicación y promoción** (2 semanas):
 1. Revisión y finalización de la estrategia.
 2. Definir objetivos específicos y KPIs de la campaña.
 - ii. **Desarrollo de materiales promocionales** (3-4 semanas):
 1. Diseñar folletos, flyers, presentaciones, videos promocionales, y otros materiales de marketing.
 2. Actualizar el sitio web con la información necesaria (formulario de aplicación, fechas clave, etc.).
 - iii. **Identificación de colaboradores y patrocinadores** (3-4 semanas):
 1. Contacto inicial con posibles patrocinadores y colaboradores.
 2. Negociación de acuerdos y alianzas.
 - iv. **Planificación de eventos y webinars** (2 semanas):
 1. Definir las fechas y estructura de los eventos y webinars de lanzamiento.
 2. Coordinar con exbecarios y expertos que participarán en las actividades.

B. Fase de lanzamiento

- a. **Duración estimada:** 1 mes
- b. **Objetivo:** Aumentar la visibilidad de la beca, captar el interés de posibles aplicantes y atraer colaboradores.
- c. **Actividades clave:**
 - i. **Evento de lanzamiento de la beca** (Semana 1):

1. Realizar un evento virtual o presencial para presentar la beca. Esto puede coincidir con el inicio de la campaña en redes sociales y la publicación de la nota de prensa.
- ii. **Campaña en redes sociales y medios** (Semana 1-4):
 1. Lanzar la campaña promocional en redes sociales (publicaciones, anuncios pagados, historias, reels, etc.).
 2. Distribuir el comunicado de prensa a medios de comunicación.
 3. Publicar artículos o notas en blogs especializados y realizar entrevistas en medios (radio, TV, podcasts).
- iii. **Webinars y talleres informativos** (Semana 2-4):
 1. Realizar sesiones en línea para explicar cómo aplicar a la beca, resolver dudas de los aplicantes y generar confianza.
 2. Crear contenido interactivo y dinámico en redes sociales sobre los webinars.

C. Fase de Aplicación

- a. **Duración estimada:** 2-3 meses
- b. **Objetivo:** Facilitar la postulación de candidatos y maximizar la cantidad de solicitudes calificadas.
- c. **Actividades clave:**
 - i. **Apertura del período de aplicación** (Mes 1, Semana 1):
 1. Anunciar oficialmente la apertura del período de aplicación en todos los canales (web, redes sociales, boletines, etc.).
 2. Enviar correos a posibles aplicantes e instituciones educativas.
 - ii. **Promoción continua y recordatorios** (Mes 1, Semana 1 a Mes 2, Semana 4):
 1. Continuar con la campaña en redes sociales con un enfoque en la importancia de aplicar.
 2. Enviar recordatorios periódicos a los interesados.
 - iii. **Participación en ferias educativas y visitas a universidades/colegios** (Mes 2):
 1. Representar a Amae en eventos educativos y realizar presentaciones en universidades y colegios.
 2. Distribuir folletos y hablar directamente con los estudiantes interesados.

3. **Cierre del período de aplicación** (Mes 3, Semana 1):
 - a. Publicar un aviso de cierre en todos los canales.
 - b. Enviar correos de confirmación a los postulantes.

D. Fase de Selección

- a. **Duración estimada:** 1-2 meses
- b. **Objetivo:** Revisar las aplicaciones, realizar entrevistas y seleccionar a los becarios.
- c. **Actividades clave:**
 - i. **Revisión de solicitudes** (Mes 3, Semana 2 a Mes 4, Semana 2):
 1. Filtrar y revisar las solicitudes recibidas.
 2. Preseleccionar a los candidatos más calificados según los criterios establecidos.
 - ii. **Entrevistas con preseleccionados** (Mes 4, Semana 3 a Mes 5, Semana 1):
 1. Organizar y realizar entrevistas con los candidatos preseleccionados.
 2. Utilizar un panel de entrevistadores (puede incluir miembros de Amae, colaboradores, y exbecarios).
 - iii. **Selección final de los becarios** (Mes 5, Semana 2):
 1. Tomar la decisión final sobre los becarios seleccionados.
 2. Preparar la documentación necesaria (contratos, acuerdos, etc.).

E. Fase de anuncio del seleccionado

- a. **Duración estimada:** 2 semanas
- b. **Objetivo:** Comunicar los resultados a los seleccionados, informar al público y comenzar el proceso de integración de los becarios.
- c. **Actividades clave:**
 - i. **Notificación a los seleccionados** (Mes 5, Semana 3):
 1. Contactar a los becarios seleccionados para informarles oficialmente de su aceptación.
 2. Enviar cartas o correos electrónicos formales, y coordinar los detalles del siguiente paso.
- d. **Anuncio público de ganadores** (Mes 5, Semana 4):

- i. Publicar la lista de los ganadores en el sitio web, redes sociales y medios de comunicación.
 - ii. Compartir testimonios de los becarios seleccionados y destacar el proceso de selección.
- e. **Evento de bienvenida o ceremonia** (Mes 6, Semana 1):
 - i. Organizar un evento de bienvenida o ceremonia para los nuevos becarios (virtual o presencial).
 - ii. Involucrar a patrocinadores, empresarios y colaboradores para que el evento sea un espacio de celebración y networking.

F. Resumen del Cronograma

- a. **Preparación y Planificación:** 1-2 meses.
- b. **Lanzamiento:** 1 mes.
- c. **Aplicación:** 2-3 meses.
- d. **Selección:** 1-2 meses.
- e. **Anuncio de Ganadores:** 2 semanas.

6.2. Actividades y tareas

6.2.1. Actividades de difusión

A continuación se detallan las actividades de difusión necesarias para dar a conocer los objetivos de la asociación AMAE y de las becas que ofrece:

- **Creación de una página web:**
 - Desarrollo de una página web que describa en detalle la asociación, sus objetivos y las actividades que lleva a cabo.
 - Publicación de información transparente sobre los avances de la asociación, las personas y empresas participantes, las becas conseguidas y el progreso de los alumnos becados.
- **Creación de un perfil en instagram:**
 - Establecimiento de un perfil en Instagram que, al igual que la página web, muestre los progresos de la asociación y comparta actualizaciones frecuentes.
- **Entrevistas con centros educativos:**

- Realización de entrevistas y reuniones con centros educativos para presentar la asociación y explicar los beneficios de las becas ofrecidas.
- **Entrevistas con empresas potenciales:**
 - Entablar entrevistas y reuniones con empresas potenciales interesadas en participar y apoyar las becas, explicando cómo pueden contribuir y los beneficios de su colaboración.
- **Creación de videos informativos:**
 - Producción de videos explicativos que detallen los objetivos de la asociación y las becas, dirigidos a personas físicas y posibles donantes, con el fin de ampliar el alcance y atraer apoyos.
- **Entrevistas con IB3:**
 - Coordinación de entrevistas con el canal IB3 para llegar a una audiencia más amplia y dar a conocer la asociación y sus actividades a un público mayor.

Estas actividades de difusión tienen como objetivo aumentar la visibilidad de la asociación AMAE, atraer colaboraciones y donaciones, y asegurar la transparencia y el seguimiento de los avances logrados.

6.2.2. Actividades de coordinación: Reuniones de evaluación para evaluar el funcionamiento del proyecto y la consecución de objetivo:

- **Reuniones de coordinación:**
 - **Participantes:** Todos los miembros que forman parte del proyecto.
 - **Objetivo:** Evaluar el funcionamiento del proyecto y discutir cualquier aspecto relevante para su mejora y desarrollo.
 - **Frecuencia:** Se llevarán a cabo quincenalmente.
- **Reuniones con la dirección de los centros educativos:**
 - **Participantes:** Equipos directivos de los centros educativos y representantes de la asociación.
 - **Objetivo:** Valorar el progreso de las becas y abordar cualquier tema relacionado con su implementación y desarrollo.
 - **Frecuencia:** Se llevarán a cabo trimestralmente.

6.2.3. Actividades internas de la asociación

- **Elección del Centro:**
 - Selección cuidadosa de los centros educativos participantes en el proyecto, basada en criterios previamente establecidos por la asociación.
- **Elección de los alumnos:**
 - Identificación y selección de los alumnos que serán beneficiarios de las becas, en colaboración con los equipos directivos y de orientación de los centros educativos.
- **Acuerdos con diferentes empresas mallorquinas:**
 - Establecimiento de acuerdos de colaboración con empresas locales para obtener fondos y recursos necesarios para las becas.
- **Redacción y firma de contratos para empresas y familias:**
 - Elaboración y formalización de contratos con las empresas colaboradoras y las familias de los alumnos beneficiarios, asegurando el compromiso y la transparencia de todas las partes involucradas.
- **Entrega de becas:**
 - Organización y realización de ceremonias o eventos para la entrega oficial de las becas a los alumnos seleccionados, en presencia de sus familias y representantes de las empresas colaboradoras.
- **Informar en las redes:**
 - Difusión de información relevante sobre el progreso y las actividades de la asociación a través de sus redes sociales, garantizando la transparencia y el compromiso con la comunidad.

6.3. Equipo responsable

Elena Ahuir Llorens: Chief Marketing Officer (CMO), funciones:

- Desarrollo de estrategia de marketing:

- Diseñar y liderar la estrategia de marketing global de la asociación, alineando los objetivos de marketing con la misión y visión de la organización.
 - Identificar y segmentar el público objetivo para las campañas y actividades de la asociación.
- Gestión de marca:
 - Desarrollar y mantener la identidad de marca de la asociación, asegurando una imagen coherente y positiva en todos los canales de comunicación.
 - Supervisar la creación de materiales de marketing, incluyendo logotipos, folletos, y contenido digital.
- Planificación y ejecución de campañas:
 - Planificar y ejecutar campañas de marketing y comunicación para aumentar la visibilidad de la asociación, atraer donantes y participantes, y promover eventos y programas.
 - Utilizar diversas tácticas de marketing, como publicidad en redes sociales, email marketing, y eventos, para alcanzar los objetivos establecidos.
- Análisis y evaluación:
 - Monitorear y evaluar el desempeño de las campañas de marketing y las iniciativas de comunicación.
 - Analizar métricas y datos para medir el impacto y el retorno de la inversión (ROI) de las actividades de marketing.
- Gestión de relaciones públicas:
 - Establecer y mantener relaciones con medios de comunicación, influencers y otras partes interesadas para promover la asociación y sus actividades.
 - Redactar y distribuir comunicados de prensa y gestionar la cobertura mediática.
- Coordinación de equipos:
 - Dirigir y coordinar el equipo de marketing, incluyendo la asignación de tareas, la supervisión del trabajo y la evaluación del desempeño.
 - Fomentar la colaboración entre el equipo de marketing y otros departamentos de la asociación.
- Desarrollo de contenidos:

- Supervisar la creación de contenido relevante y atractivo para diversos canales de comunicación, incluyendo redes sociales, sitio web, blogs, y materiales impresos.
- Asegurar que el contenido sea consistente con la estrategia de marca y los objetivos de marketing.
- Innovación y tendencias:
 - Mantenerse al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas en marketing y comunicación.
 - Implementar nuevas tecnologías y enfoques innovadores para mejorar la efectividad de las estrategias de marketing.
- Gestión del presupuesto de marketing:
 - Elaborar y administrar el presupuesto de marketing, asegurando una asignación eficaz de los recursos para maximizar el impacto de las actividades promocionales.

Carlos Zaforteza de la Yglesia: Chief Financial Officer (CFO), funciones:

- Gestión financiera:
 - Supervisar la planificación financiera, la gestión del presupuesto y la contabilidad de la asociación.
 - Asegurar que la asociación mantenga una sólida posición financiera mediante una adecuada gestión de ingresos y gastos.
- Contabilidad y reportes financieros:
 - Gestionar la contabilidad, preparar informes financieros periódicos y garantizar la precisión y la integridad de los estados financieros.
 - Realizar auditorías internas y preparar la documentación necesaria para auditorías externas.
- Gestión de fondos y donaciones:
 - Administrar los fondos y las donaciones recibidas, asegurando su adecuada utilización de acuerdo con los objetivos de la asociación.
 - Supervisar las inversiones y el manejo de recursos financieros.
- Planificación financiera estratégica:
 - Desarrollar y supervisar el plan financiero a largo plazo, incluyendo la elaboración de proyecciones y escenarios financieros.

- Asesorar a la junta directiva sobre decisiones financieras estratégicas.
- Cumplimiento normativo:
 - Asegurar que la asociación cumpla con todas las normativas fiscales y legales relacionadas con la gestión financiera y la presentación de informes.
- Gestión de riesgos financieros:
 - Identificar y mitigar riesgos financieros, implementando controles internos adecuados para proteger los activos de la asociación.

Marta González Cañellas: Chief Operating Officer (COO), funciones:

- Gestión operativa:
 - Supervisar las operaciones diarias de la asociación, asegurando que todas las actividades y programas se lleven a cabo de manera eficiente y eficaz.
 - Implementar las estrategias y políticas aprobadas por la junta directiva para garantizar el funcionamiento óptimo de la asociación.
- Coordinación de proyectos:
 - Coordinar y supervisar la ejecución de proyectos y eventos, asegurando que se cumplan los plazos y se respeten los presupuestos establecidos.
- Gestión de recursos humanos:
 - Supervisar al personal y a los voluntarios, incluyendo la contratación, formación y evaluación del desempeño.
 - Fomentar un entorno de trabajo positivo y productivo.
- Desarrollo de procesos y procedimientos:
 - Establecer y optimizar procesos operativos y procedimientos para mejorar la eficiencia y la efectividad de las operaciones de la asociación.
- Relaciones externas:
 - Gestionar las relaciones con socios, proveedores y otros grupos de interés clave, asegurando una colaboración efectiva y beneficiosa.
- Evaluación y reporte:
 - Monitorear y evaluar el desempeño de las operaciones y preparar informes para la junta directiva sobre el progreso de los proyectos y actividades.

Seguro escolar (obligatorio para menores de 28 años)	€1.12	€1.12	€1.12	€1.12	€1.12	€4.48
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------

**Total €5,08
3.76**

7.2. Fuentes de Financiación:

La asociación contará con dos vías principales de financiación, tanto empresas privadas como particulares que deseen contribuir al desarrollo de nuestros proyectos y actividades.

Tanto las empresas como los particulares que realicen donaciones podrán beneficiarse de deducciones fiscales según la legislación vigente. La asociación se encargará de emitir los certificados correspondientes, garantizando que nuestros colaboradores puedan acceder a estos beneficios y aprovechar las ventajas fiscales que ofrece su contribución.

Con este enfoque de financiación, buscamos establecer una red de apoyo sólida y diversificada que nos permita llevar a cabo nuestros objetivos de manera sostenible, creando sinergias positivas entre el sector privado, los particulares y nuestra organización.

A continuación, detallamos cada una de estas modalidades de colaboración.

7.2.1. Donaciones de empresas

Las empresas privadas podrán formar parte activa de la asociación mediante acuerdos de colaboración que beneficien tanto a la empresa como a la sociedad. Este tipo de financiación se puede realizar a través de diversas modalidades:

- **Patrocinio corporativo:** Las empresas tendrán la oportunidad de patrocinar eventos, programas o proyectos específicos de la asociación. A cambio, recibirán visibilidad y reconocimiento en nuestras campañas de comunicación, incluyendo presencia en nuestras plataformas digitales, materiales promocionales, y menciones destacadas en eventos públicos.
- **Convenio de colaboración:** Ofrecemos la posibilidad de establecer convenios de colaboración a largo plazo, que permiten a las empresas alinear sus valores

corporativos con nuestras iniciativas. Estos convenios pueden incluir donaciones periódicas, aportaciones en especie o apoyo logístico, beneficiando a ambas partes mediante la creación de un impacto positivo en la comunidad.

7.2.2. Donaciones de particulares

Los particulares que deseen apoyar nuestra misión también podrán contribuir de manera sencilla y directa a través de donaciones. Las donaciones de individuos son fundamentales para el sostenimiento de la asociación y nos permiten seguir desarrollando proyectos que beneficien a la comunidad.

- **Donaciones periódicas:** Esta contribución es la más estable para este proyecto. La asociación busca 100 personas que puedan donar 60 euros al año, de tal manera podríamos asegurar una beca de 6000 euros al año.
- **Donaciones puntuales:** Aunque no es vía principal cualquier persona puede realizar una donación puntual a la asociación, contribuyendo con la cantidad que desee. Esta forma de apoyo sería vital para la financiación de actividades concretas y para responder a necesidades urgentes.

8. Evaluación y seguimiento

8.1. Indicadores de Éxito

A continuación desarrollamos un listado de indicadores de éxito que podrían reflejar de manera efectiva el impacto del proyecto. Estos indicadores se dividen en categorías que consideramos relevantes para evaluar los resultados en diferentes áreas:

A. Acceso y retención Académica

- **Tasa de matriculación:** Porcentaje de jóvenes beneficiarios que logran inscribirse en estudios superiores gracias al apoyo del proyecto.
- **Tasa de retención:** Porcentaje de estudiantes que permanecen en el programa educativo durante el curso académico.
- **Tasa de finalización:** Porcentaje de beneficiarios que completan con éxito los estudios financiados por la beca.

B. Impacto en el desarrollo académico

- **Mejora en el rendimiento académico:** Comparación de las calificaciones o evaluaciones antes y después de recibir el apoyo.

C. Impacto en la calidad de Vida

- **Reducción del estrés financiero:** Proporción de estudiantes que reportan menores preocupaciones económicas gracias a la beca a través de encuestas periódicas.

D. Inserción Laboral y futuro profesional

- **Tasa de empleabilidad:** Porcentaje de estudiantes que encuentran empleo relacionado con su formación en los seis meses posteriores a la finalización de sus estudios (se valorará únicamente en la Beca formativa empresarial).
- **Continuidad educativa:** Porcentaje de estudiantes que eligen continuar con niveles superiores de formación (posgrado, especializaciones, etc.).

E. Sostenibilidad del proyecto

- **Tasa de renovación de beneficiarios:** Proporción de estudiantes que solicitan continuar en el programa en ciclos académicos posteriores.
- **Participación de exalumnos:** Número de exbeneficiarios que colaboran con la asociación como voluntarios o mentores, mostrando el efecto a largo plazo del proyecto.

F. Resultados Tangibles del Proyecto

- **Número de beneficiarios:** Cantidad de jóvenes apoyados durante el periodo de ejecución del proyecto.

Estos indicadores permitirán monitorear y evaluar el éxito del proyecto en tiempo real y también justificar la continuidad del programa.

8.2. Informes y transparencia:

Para garantizar la confianza de colaboradores, donantes y la comunidad en general, **AMAE** implementará un sistema de seguimiento y reporte que permita comunicar los avances y resultados del proyecto de manera clara y transparente.

A. Periodicidad de los informes

- **Informe anual:** Un documento público que recoja los resultados generales del programa, incluyendo datos cuantitativos, cualitativos y económicos.

B. Formatos de comunicación

- **Informe técnico:** Dirigido a colaboradores y patrocinadores, incluirá datos detallados sobre los indicadores de éxito, el uso de recursos y el cumplimiento de objetivos.
- **Resumen ejecutivo:** Una versión simplificada y visualmente atractiva del informe técnico, destinada a la comunidad y posibles aliados.
- **Historias de impacto:** Testimonios de beneficiarios que reflejen los resultados del proyecto en sus vidas, acompañados de imágenes o videos para compartir en redes sociales y eventos.

C. Plataformas de Difusión

- **Página web de AMAE:** Un espacio dedicado al proyecto, donde se publicarán los informes, noticias relevantes y testimonios de beneficiarios.
- **Boletines electrónicos:** Envíos regulares a colaboradores y donantes con actualizaciones sobre el progreso y los hitos alcanzados.
- **Redes sociales:** Publicaciones periódicas que destaquen los logros y actividades clave del proyecto, fomentando la conexión con la comunidad.

D. Supervisión

- **Supervisión interna:** Monitoreo continuo por parte del equipo de AMAE para detectar áreas de mejora y asegurar la calidad del programa.

E. Transparencia Financiera

- Publicación de un informe financiero detallado al final de cada ciclo anual, mostrando cómo se han utilizado los recursos asignados al proyecto.
- Desglose de los costos por beneficiario, destacando el impacto generado en relación con la inversión realizada.

Este enfoque garantizará la confianza de los interesados y fortalecerá la credibilidad del proyecto, además de abrir la puerta a futuras colaboraciones y oportunidades de expansión.

9. Comunicación y promoción

9.1. Estrategia de comunicación

Este plan buscará promocionar la beca de Amae y atraer tanto a aplicantes como a colaboradores, a través de una combinación de canales digitales y físicos.

A. Objetivos de Comunicación

- a. **Aumentar la visibilidad de la beca** a nivel local, nacional e internacional.
- b. **Atraer postulantes** calificados que se alineen con los valores y requisitos de la beca.
- c. **Generar alianzas** con instituciones y colaboradores (empresas, ONGs, entidades educativas) que puedan apoyar la causa.
- d. **Fortalecer la marca** de la asociación Amae como una institución reconocida por su impacto en la educación.

B. Canales de Promoción

a. Redes Sociales

- i. **Plataformas clave:** Instagram, Facebook, LinkedIn y TikTok (dependiendo del público objetivo).

b. Estrategia de contenido:

- i. **Instagram:** Enfocarse en imágenes y videos inspiradores de becarios pasados, historias de éxito, testimonios y "behind the scenes" de los procesos de selección y eventos. Utilizar reels y stories para contenidos breves e interactivos.
- ii. **Facebook:** Crear publicaciones más detalladas con información sobre la beca, eventos en vivo y campañas de fundraising.
- iii. X
- iv. **TikTok:** Contenidos breves y dinámicos que destaquen la vida de los becarios y las oportunidades que la beca ofrece. Fomentar la participación de los becarios actuales en la creación de contenido.

c. Medios de Comunicación

- i. **Nota de prensa:** Desarrollar comunicados de prensa que destaquen las iniciativas de la beca y su impacto. Distribuir las a medios locales, revistas especializadas en educación, blogs, y periódicos nacionales.

- ii. **Entrevistas y colaboraciones:** Establecer relaciones con periodistas y medios para conseguir entrevistas en radio, TV, o podcasts educativos. Identificar líderes de opinión que puedan apoyar la causa.
- iii. **Colaboración con influencers:** Trabajar con micro-influencers en redes sociales, quienes estén alineados con los valores de Amae, para amplificar el mensaje a sus audiencias.

C. Eventos

- a. **Lanzamiento de la beca:** Organizar un evento virtual o presencial para anunciar la apertura del proceso de aplicación. Invitar a becarios anteriores, potenciales aplicantes, colaboradores y medios.
- b. **Ferias educativas:** Participar en ferias de educación y eventos universitarios para promocionar la beca directamente a los estudiantes.
- c. **Webinars y talleres:** Organizar sesiones informativas en línea sobre cómo aplicar a la beca, con tips de exbecarios y consejos prácticos para los aplicantes. Esto también puede ayudar a generar confianza y resolver dudas.
- d. **Giras escolares/universitarias:** Visitas a instituciones educativas para presentar la beca y motivar a los estudiantes a aplicar.

D. Relaciones Institucionales

- a. **Acuerdos con universidades y colegios:** Establecer convenios con universidades, colegios y academias para promover la beca directamente entre sus estudiantes.
- b. **Colaboración con empresas y fundaciones:** Identificar empresas que podrían estar interesadas en patrocinar la beca o brindar apoyo financiero o logístico.

9.2. Materiales de Promoción

Aquí te detallamos los materiales a utilizar para promocionar la beca de Amae:

A. Folletos y flyers

- a. **Formato impreso y digital:** Crear folletos atractivos y concisos que resuman los beneficios de la beca, requisitos de aplicación, fechas importantes y datos de contacto. Distribuirlos en eventos y ferias, y compartir versiones digitales a través de redes sociales y correo electrónico.

- b. **Diseño:** Utilizar un diseño limpio y profesional con el logo de Amae y colores que representen la identidad de la asociación. Incluir testimonios breves de becarios, fotos impactantes y llamados a la acción claros.

B. Videos promocionales

- a. **Video institucional:** Un video de presentación que explique quiénes son Amae, cuál es su misión, y cómo las becas han transformado vidas. Ideal para compartir en el sitio web y redes sociales.
- b. **Testimonios de becarios:** Videos cortos (1-2 minutos) de exbecarios compartiendo sus experiencias y cómo la beca les ha ayudado en su desarrollo académico y profesional.
- c. **Contenido para redes sociales:** Pequeños clips informativos o inspiradores, adaptados para Instagram Reels, TikTok y Facebook Stories. Pueden incluir fragmentos de eventos, testimonios, o resúmenes sobre cómo aplicar.

C. Presentaciones

- a. **Presentación para patrocinadores:** Un PowerPoint profesional que explique la misión de Amae, el impacto de las becas, estadísticas clave, y oportunidades para que las empresas e instituciones colaboren.
- b. **Presentación para aplicantes:** Un deck que se pueda utilizar en webinars y talleres, que explique el proceso de aplicación, los beneficios y expectativas de la beca.

D. Sitio Web

- a. **Optimización y diseño claro:** Asegúrate de que el sitio web sea fácil de navegar y esté optimizado para dispositivos móviles. Incluir secciones específicas para aplicantes, patrocinadores, noticias y eventos.
- b. **Formulario de aplicación en línea:** Simplificar el proceso de aplicación con un formulario fácil de llenar, disponible directamente en la web.
- c. **Blog o sección de noticias:** Crear una sección donde se publiquen actualizaciones sobre la beca, testimonios de becarios, y noticias relevantes para la comunidad educativa.

E. Merchandising

- a. **Artículos promocionales:** Crear materiales de promoción como camisetas, bolsas reutilizables, bolígrafos y libretas con el logo de Amae para distribuir en eventos y actividades. Esto ayuda a reforzar la identidad de marca y mantener la beca presente en la mente de los participantes.

