

# Memòria Anual La Baula, Projectes SCCL 2016

Memòria Anual d'activitats i resultats –Any 2016–



# Presentació



La Baula, Projectes SCCL va néixer el 3 de febrer de 2016 amb la idea principal de poder donar suport i assessorament a equips de projectes, tant d'àmbit empresarial com de l'administració pública, en la gestió i desenvolupament de projectes i serveis d'atenció a les persones. Després de dos mesos de constitució i organització interna, el mes d'abril de 2016 vam fer el llançament de la cooperativa.

Aquest primer any ha suposat per a La Baula posar en marxa els mecanismes interns d'organització i gestió i també els de donar-nos a conèixer a potencials clients i col·laboradors.

La present memòria busca recollir i evidenciar la feina duta a terme en aquest encara no primer any de vida, per tal de poder fer-ne una valoració i treballar en pro de possibles accions de millora.

## Missió i valors



## “VOLEM FER CRÉIXER PERSONES FENT CRÉIXER ORGANITZACIONS”

Generant benestar en les persones mitjançant l'acompanyament a organitzacions públiques i/o privades aportant-los coneixement en els àmbits educatius, culturals i socials. Essent una part del seu equip flexible i complementari per a la seva acció i contribuint en el seu desenvolupament per tal d'obtenir la màxima satisfacció dels seus grups d'interès.

### VALORS

- Treball ben fet, rigorós i amb exigència.
- Innovació, recerca i millora contínua.
- Acompanyament i compromís amb els nostres clients.
- Transparència i honestat inherents.

# Objectius Estratègics 2016-2018



1. Desenvolupar els productes de La Baula per tal que donin resposta a les necessitats dels clients

2. Dissenyar i desenvolupar un sistema de gestió basat en la qualitat que estableixi les bases del treball intern de La Baula



3. Posicionar la marca La Baula en el mercat de gestió de serveis d'atenció a les persones per tal que ens coneguin i ens comprin

4. Esdevenir una organització innovadora i connectada amb els corrents de pensament i tendències actuals respecte als àmbits de treball

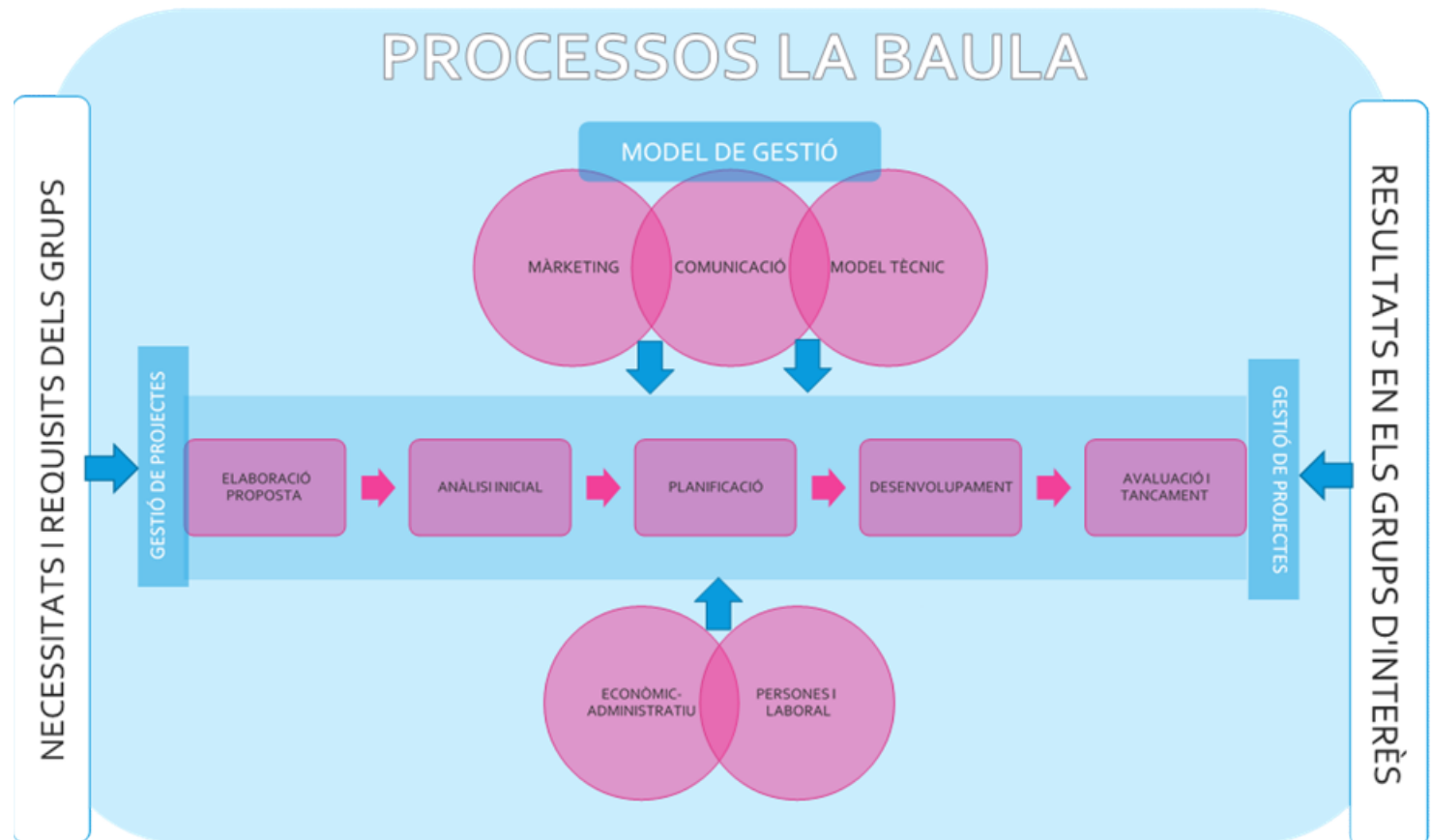


5. Executar una estratègia comercial per vendre i obtenir els resultats econòmics previstos

# Organització



## MAPA DE PROCESSOS



# Organització



## ESTRUCTURA ORGANITZATIVA

El personal de la Baula el formem la Clara Puigventós i la Gemma Torregrosa amb la següent distribució de processos i tasques encomanades:

### CLARA PUIGVENTÓS – Directora de Projectes i Desenvolupament

Dirigir l'estratègia empresarial en concordança amb la finalitat que La Baula aconsegueixi els reptes plantejats a curt, mig i llarg termini.

Dirigir el desenvolupament i gestió dels projectes de La Baula segons requeriments del client i els propis de l'organització amb la finalitat d'aconseguir una plena satisfacció del client.

Els processos de treball identificats dels quals és responsable la Directora de Projectes i Desenvolupament són:

- Màrqueting i vendes.
- Comunicació.
- Model tècnic.
- Gestió de projectes.
- Aspectes legals.

### GEMMA TORREGROSA – Directora de Projectes i Qualitat

Dirigir l'estratègia empresarial amb la finalitat que La Baula esdevingui una organització enfocada a l'excel·lència tècnica i de gestió incorporant elements d'innovació i de responsabilitat social.

Dirigir el desenvolupament i gestió dels projectes de La Baula segons requeriments del client i els propis de l'organització amb la finalitat d'aconseguir una plena satisfacció del client.

Els processos de treball identificats dels quals és responsable la Directora de Projectes i Qualitat són:

- Model de Gestió.
- Model Tècnic.
- Gestió de projectes.
- Econòmic-Administratiu.
- Persones i laboral.
- Aspectes socials.

# Acompliment amb els objectius i processos



Per una correcta gestió i enfocament als objectius i als processos interns de treball, a La Baula ens hem dotat de tres eines de gestió que ens permeten fer un seguiment de les tasques i les feines a realitzar sense perdre la perspectiva de l'estratègia global de la nostra organització. Aquests són els resultats:

<b>EINES DE GESTIÓ</b>	<b>1r trimestre</b>	<b>2n trimestre</b>	<b>3r trimestre</b>	<b>4t trimestre</b>	<b>Total Anual</b>
<b>RESULTATS INDICADORS</b>	75,00%	90,36%	100,00%	90,00%	<b>91,92%</b>
<b>RESULTATS PLA OPERATIU</b>	89,76%	91,59%	89,19%	79,69%	<b>82,33%</b>
<b>RESULTATS PLA DE GESTIÓ</b>	81,25%	75,58%	73,08%	69,68%	<b>74,18%</b>
<b>RESULTAT GLOBAL</b>	<b>82,00%</b>	<b>85,84%</b>	<b>87,42%</b>	<b>79,79%</b>	<b>82,81%</b>

Els resultats evidencien que hem treballat en la línia dels processos interns i que els nostres indicadors de gestió han estat correctes, malgrat hem evidenciat que en quan als objectius estratègics eren potser massa ambiciosos i els resultats no han estat prou bons. Això ens porta a replantejar-nos els objectius per a l'any següent.

# Acompliment amb els objectius i processos



OBJECTIUS ESTRATÈGICS	1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	4t trimestre	Total Anual
1. Desenvolupar els productes de La Baula per tal que donin resposta a les necessitats dels clients	99,52%	89,68%	93,33%	83,70%	91,56%
2. Dissenyar i desenvolupar un sistema de gestió basat en la qualitat que estableixi les bases del treball intern de La Baula	82,08%	95,23%	100,00%	79,66%	89,25%
3. Posicionar la marca La Baula en el mercat de gestió de serveis d'atenció a les persones per tal que ens coneguin i ens comprin	91,25%	79,25%	81,25%	90,49%	85,56%
4. Esdevenir una organització innovadora i connectada amb els corrents de pensament i tendències actuals respecte a educació, cultura, educació social, etc.	88,89%	82,04%	74,65%	68,19%	78,44%
5. Executar una estratègia comercial per vendre i obtenir els resultats econòmics previstos	98,15%	91,04%	75,00%	63,19%	81,85%
<b>TOTAL</b>	<b>91,14%</b>	<b>87,20%</b>	<b>83,90%</b>	<b>76,31%</b>	<b>84,64%</b>

L'acompliment amb els objectius estratègics ha estat correcte al llarg de l'any, malgrat en l'últim trimestre hem baixat en l'assoliment dels objectius relacionats amb la innovació i les vendes degut a un plantejament inicial massa ambiciós que amb l'esdevenir de l'organització valorem que estava sobredimensionat i no ens donava resposta a la realitat actual i necessitats de l'organització.



# Acompliment amb els objectius i processos



PROCESSOS	1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	4t trimestre	Total Anual
MODEL GESTIÓ	83,33%	100,00%	100,00%	83,33%	91,67%
MK I VENDES	100,00%	93,75%	75,00%	75,00%	85,94%
COMUNICACIÓ	100,00%	100,00%	87,50%	90,00%	94,38%
MODEL TÈCNIC	100,00%	91,67%	83,33%	58,33%	83,33%
GESTIÓ PROJECTES	98,57%	96,41%	96,67%	94,85%	96,62%
ECÒNOMIC	88,89%	86,88%	100,00%	87,50%	90,82%
PERSONES	77,78%	75,00%	100,00%	57,14%	77,48%
<b>TOTAL</b>	<b>92,65%</b>	<b>91,96%</b>	<b>91,79%</b>	<b>78,02%</b>	<b>88,60%</b>

L'acompliment amb els processos interns de treball és molt positiu. En els casos que no assolim els resultats ajustarem els processos i indicadors a la nostra realitat actual per tal de fer-los més aproximats i adequats a la nostra idiosincràsia.

# Gestió de Projectes



## DADES GENERALS DELS PROJECTES

PROJECTE	ÀMBIT	DURADA	ASSOLIMENT OBJECTIUS	FACTURACIÓ 2016
PROJECTE 1	TÈCNIC - ESCOLES BRESSOL	Març-Abril	98,85%	2.631,75 €
PROJECTE 2	TÈCNIC - ESCOLES BRESSOL	Maig-Setembre	94,72%	8.597,05 €
PROJECTE 3	TÈCNIC - ESCOLES BRESSOL	Setembre-Desembre	66,67%	5.255,15 €
PROJECTE 4	TÈCNIC - INFÀNCIA I ADOLESCÈNCIA	Abril	83,36%	1.694,00 €
PROJECTE 5	PERSONES- SELECCIÓ	Novembre	100,00%	476,74 €
PROJECTE 6	GESTIÓ - ESCOLES BRESSOL	Març-Abril	100,00%	538,45 €
PROJECTE 7	GESTIÓ - ESCOLES BRESSOL	Juny-Setembre	100,00%	980,00 €
PROJECTE 8	GESTIÓ - ESCOLES BRESSOL	Octubre-Desembre	66,67%	7.258,55 €
PROJECTE 9	PERSONES - COMPETÈNCIES	Setembre-Desembre	100,00%	6.667,12 €
PROJECTE 10	GESTIÓ - CONTRACTACIÓ	Abril - Juny	100,00%	526,35 €
PROJECTE 11	TÈCNIC - ESCOLES BRESSOL	Febrer-Març	100,00%	1.600,00 €
<b>TOTAL</b>			<b>91,84%</b>	<b>36.225,16 €</b>

# Gestió de Projectes



## DADES GENERALS DELS CLIENTS

CLIENT	SECTOR	PROJECTES	ASSOLIMENT OBJECTIUS	NIVELL DE SATISFACCIÓ	FACTURACIÓ 2016
<b>1</b>	PRIVAT	5	88,72%	86,23%	18.654,69 €
<b>2</b>	PÚBLIC	4	91,67%	86,69%	15.444,12 €
<b>3</b>	PÚBLIC	1	100,00%	65,63%	526,35 €
<b>4</b>	PÚBLIC	1	100,00%	85,58%	1.600,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>11</b>	<b>91,84%</b>	<b>81,03%</b>	<b>36.225,16 €</b>

# Gestió de Projectes



## PROJECTES

Durant aquest any 2016 hem desenvolupat 11 projectes amb 4 clients. Dels quals, un 45,45% han sigut del Sector Públic i un 54,55% del Sector Privat:

---

PROJECTES SECTOR PÚBLIC	45,45%
PROJECTES SECTOR PRIVAT	54,55%

---

Per àmbits de treball, majoritàriament hem treballat aspectes de gestió i tècnics, sobretot relatius a l'àmbit d'escoles bressol:

---

TÈCNIC	ESCOLES BRESSOL	55,34%
	INFÀNCIA I ADOLESCÈNCIA	4,64%
PERSONES	SELECCIÓ	1,21%
	COMPETÈNCIES	11,61%
GESTIÓ	ESCOLES BRESSOL	24,33%
	CONTRACTACIÓ	2,87%

---

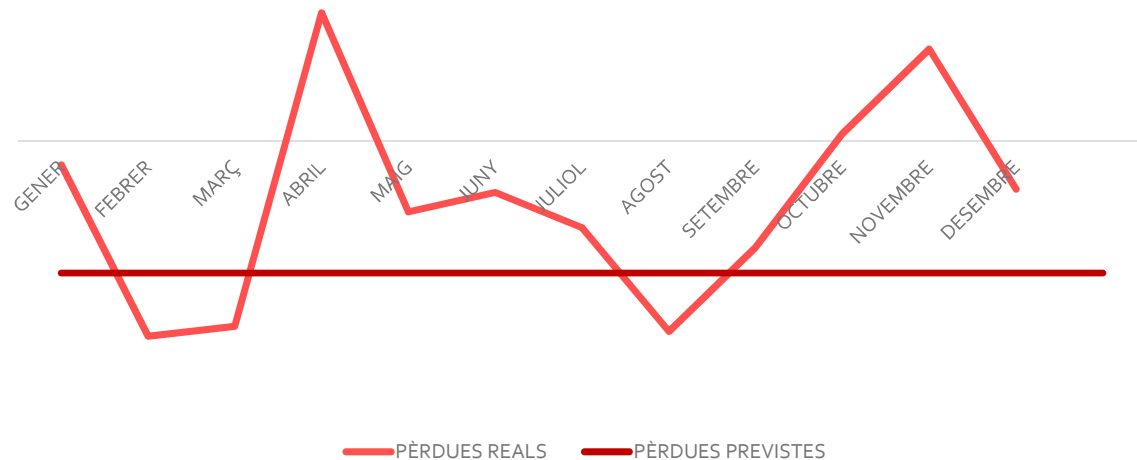


## Gestió econòmica



Aquest primer any de la cooperativa la previsió era tenir unes pèrdues a eixugar en els propers anys derivades de la necessitat d'inversió i de les despeses de constitució.

Prevèiem tenir pèrdues d'un 43% del total de pressupost, però l'increment de facturació respecte de l'esperat més unes despeses inferiors a les estimades han fet que tanquem l'any 2016 amb pèrdues del 13%, un 30% inferior al previst inicialment.

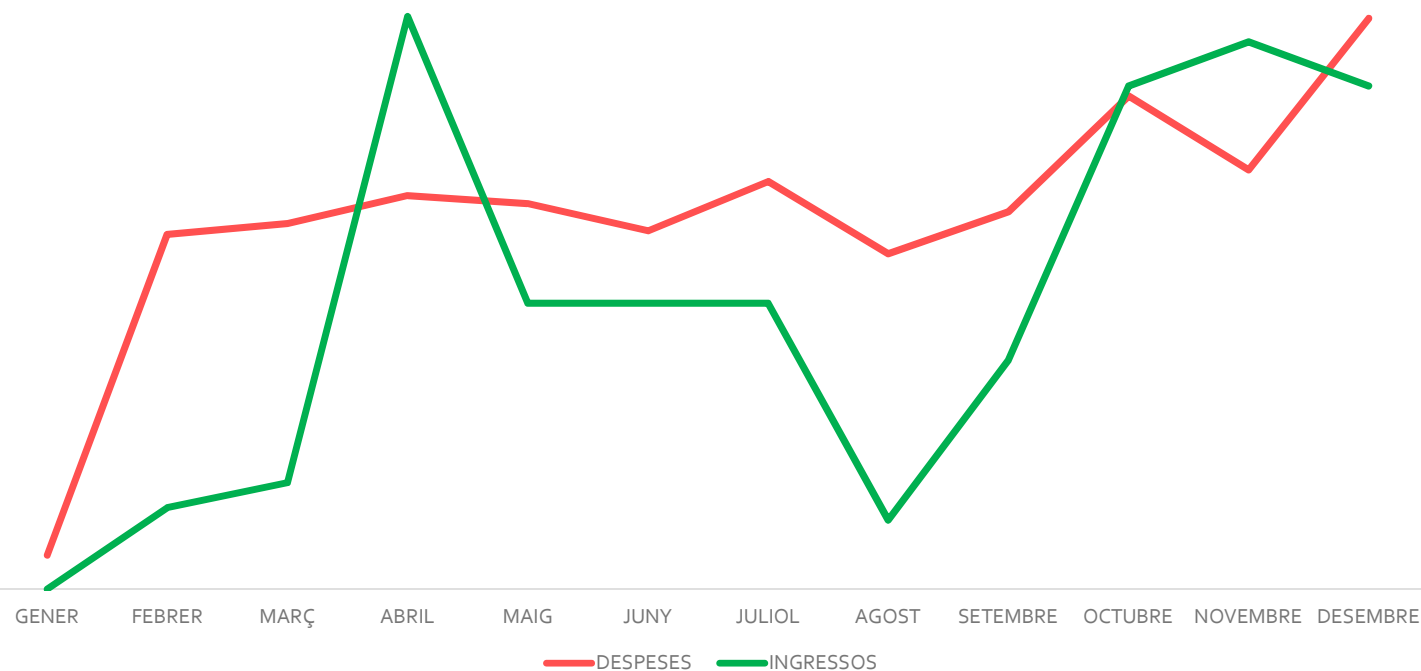


Gestió  
econòmica



## INGRESSOS-DESPESES

Al llarg de l'any, a excepció d'alguns mesos, les despeses han estat superiors als ingressos:



Gestió  
econòmica

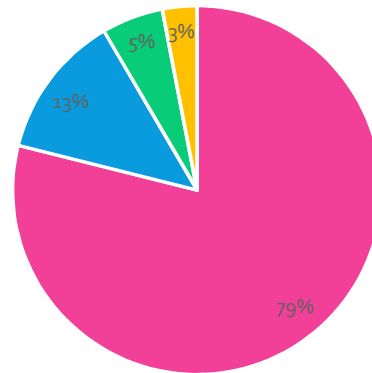


## INGRESSOS-DESPESES

Els ingressos i despeses s'han distribuït de la següent manera:

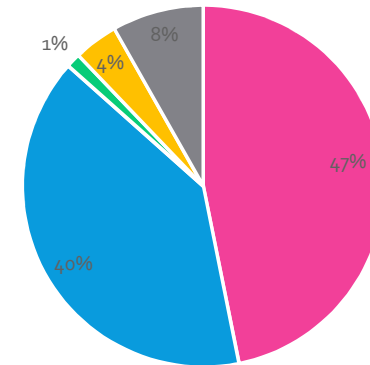
TIPOLOGIA DE DESPESA

personal    Infraestructura    Gestoria    Comunicació i mk



TIPOLOGIA INGRESSOS

CLIENT 1    CLIENT 2    CLIENT 3    CLIENT 4    SUBVENCIÓ





Comercial i  
vendes



## ACCIONS COMERCIALS

Al llarg del 2016 a La Baula hem fet un total de 250 accions comercials:

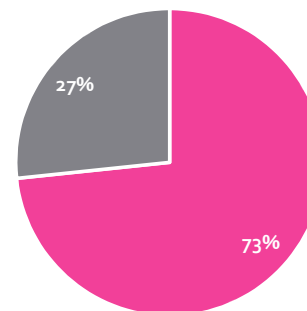
TRUCADES	35	14,0%
VISITES	32	12,8%
MAILS	183	73,2%

## OFERTES PRESENTADES/ACCEPTADES

Al llarg del 2016 a La Baula hem fet elaborat 15 propostes d'ofertes, de les quals el 73% han estat acceptades.

### OFERTES PRESENTADES

■ OFERTES ACCEPTADES ■ OFERTES REBUTJADES



Persones



## ACCIONS FORMATIVES

Al llarg del 2016 a La Baula hem realitzat diverses activitats formatives que han suposat un total de **63,5 hores** de formació per a les sòcies de la cooperativa:

CURS/ FÒRUM / JORNADA / SEMINARI	TEMPORALITAT	HORES
Presa de Decisions Mitjançant l'Anàlisi Econòmica dels Serveis Municipals	Juliol 2016	40h
Fòrum Local d'innovació. Escola i Municipis	Setembre 2016	4,5h
Remunicipalització dels serveis públics locals	Octubre 2016	10h
De l'Escola Bressol a les polítiques educatives per a la petita infància"	Octubre 2016	9h

Persones



## COMPETÈNCIES

L'avaluació per competències de La Baula ens ha donat un resultat que ens indica que les competències més desenvolupades a La Baula són la de Treball en equip i la de Flexibilitat i Adaptabilitat, mentre que les competències sobre les que cal millorar són la d'Orientació al Client i la d'Aprenentatge i utilització de coneixements.

Amb les dades obtingudes de l'avaluació per competències generem objectius a nivell personal i també com a organització que ajudin a millorar aquests resultats i el nivell competencial de les persones que formem part de la cooperativa.

