

PRESSUPOST I ESTAT DE COMPTES FINS 31/05/2021



INGRESSOS PREVISTOS 2021

QUINES PODEN SER LES POSIBLES FONTS D'INGRESSOS?	•
• Quotes de Sèniors (100) 3.000,00€	
 Cambra de BCN treballs d'Anàlisis Financers 3.500,00 € 	
• Barcelona Activa	5%)
 Ajuntament de Barcelona programa "Vincles" 14.808,00 € (20,2) 	<mark>5%) —</mark> 59,08%
• Fundación ESADE 16.000,00 € (21,88	8%)
• Altres Ajuntaments 2.000,00€	
• Col·legi Psicòlegs 2.000,00€	
• Bon Soleil 1.800,00€	
• Pompeu Fabra	
 Rosselló Cources	Total 73.115,00€



DESPESES PREVISTES 2021

QUINES PODEN SER LES POSSIBLES FONTS DE DESPESES?

Gestió Externa de Sistemas	(Prisma)	5.080,00 € (13,34%)
----------------------------	----------	---------------------

• Assegurances (JD+S+RC) 950,00 €

• Gestoria (300)+ Notaria (100). 400,00 €

• **B2B Router** (100) +**Zoom** (336) **436,00 €**

• Federació de Voluntariat 300,00 €

• Despeses de viatges 2.000,00 €

 Total 38.079,00€

73,48%



SITUACIÓ ECONÒMICA A 31 MAIG 2021

PARTIDES MÉS SIGNIFICATIVES

INGRESOS	DESPESES
• Ajuntament de Barcelona 14.808,00€	• Gestión Externa 2.925,72€
• Barcelona Activa 5.625,00€	• Administració 1.553,53€
• Cambra de BCN 3.025,00€	 Adequació lloc treball 1.274,04€
• Fundación ESADE 7.494,76€	• Manteniments soft. 1.006,72 €
• Aportacions 800,00 €	• Altres despeses 673,18 €
• AGE Platform Europe 500,00€	DESPESES PREVISTES 7.433,19 €
• Socis 1.770,00€	38.079,00€ 19,52 %
• Otros ingresos 3.130,00 €	

INGRESOS PREVISTOS
73.115,00 €

37.152,76 **€** 50,81%



RELACIONS EXTERNES

ANDREU PUJADAS

ACTIVITAT DE RELACIONS EXTERNES

Hem estat en contacte amb 69 entitats i realment amb 75 departaments diferents

TIPUS D'ENTITATS

Hi ha 8 Entitats Socials i 60 entitats Públiques o Privades



ENTITATS SOCIALS



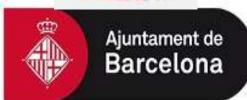
















Fundació **Impulsa**

MOBILE WORLD CAPITAL... BARCELONA





COL·LEGIS PROFESSIONALS













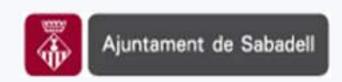
AJUNTAMENTS





















ENTITATS PÚBLIQUES









ENSENYAMENT SUPERIOR







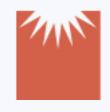






CENTRES D'ENSENYAMENT





JESUÏTES Sant Gervasi Escola Infant Jesús













ENTITATS FINANCERES









ALTRES ENTITATS

















CONVENIS

Tenim 28 convenis dels que 24 són actius















Sèniors

FRANCESC REIG

Any 2020 Inici Asencat

Socis a la constitució d'Asencat 86
Moviments durant 2020

Nous Socis (Altes) 12

Baixes 6

Socis a final 2020 (31/12/2020) 92

Any 2021 Actual

Socis inici 2021

Moviments 2021 (fins 31/05)

Nous Socis (Altes) 15

Baixes 4

Socis a final Maig 2021 (31/05/2021) 103

Composició Col·lectiu Actual

Socis inicials	79 (77%)
----------------	----------

Socis nous (incorporats) 24 (23	3%)
---------------------------------	----	---

Edat mitja socis inicials 73 anys

Edat mitja nous socis 65 anys

Edat mitja col·lectiu actual 71 anys

Col.lectiu femení 8 socies

Col.lectiu masculí 95 socis

Distribució per Centres

Centre	Soci
1- Barcelonés Centre 1	12
2- Barcelonés Centre 2	14
3- Barcelonés Centre 3	11
4- Barcelonés Centre 4	14
5- Barcelonés Centre 5	13
6- Maresme	7
7- Osona	12
7.1- Berguedà	1
8- Vallès Occ.	6
9- Vallès Or.	6
10- Centre A	7
Total	103



PLA ESTRATÈGIC 2021-2023

Antoni Lucas

Pla Estratègic 2021-2023. HEM DEFINIT MISSIÓ, VISIÓ D'ASENCAT

Missió.

Posar el coneixement i l'experiència adquirits pels Sèniors associats, **de forma altruista al servei de la societat**, per tornar-li el fruit d'allò que hem rebut tant a la vida professional com a la personal.

En la vessant d'orientació i assistència, es focalitza en les persones i empreses que per la seva situació tenen dificultats per recórrer als serveis professionals del mercat; i en la social, pel suport als joves a través de la formació, i en l'ajuda a persones i entitats del tercer sector.

Visió.

Ésser una Associació de Sèniors voluntaris valorada a Catalunya pel món empresarial, l'ensenyament, l'administració, i el conjunt de la Societat, per la seva contribució com a referent d'assessorament, formació i mentoratge per a emprenedors, pimes, alumnes i entitats del tercer sector.

Fer-ho amb la voluntat d'acollir empresaris, directius i professionals, els quals volen formar part d'un equip de voluntaris per posar el seu talent, la seva expertesa i els seus coneixements, al servei de la societat de la qual formem part.

Inserir criteris de sostenibilitat i economia circular, amb un marcat component social i ètic, en aquelles propostes de valor i noves empreses a les quals es presta suport des de l'Associació.



Pla Estratègic 2021-2023. S'HAN IDENTIFICAT ELS VALORS I TENINT EN COMPTE EL DAFO LES LÍNIES ESTRATÈGIQUES

Valors.

A partir dels trets que defineixen la **nostra identitat** com associació: **el seny, la sinceritat, la sensibilitat i el "seniority"**, **ELS VALORS** que ens defineixen com col·lectiu són:

- En la forma d'actuar: Compromís, Professionalitat i Responsabilitat.
- En la forma de sentir: Compromís Social, Empatia i Il·lusió.
- En el desenvolupament: Col·laboració, Transparència i Treball en Equip.
- Línies Estratègiques d'actuació.
 - 1. Consolidació, estabilització i transformació digital de l'Associació.
 - 2. Incrementar la visibilitat i capacitat d'influència d'Asencat.
 - 3. Ampliar el catàleg de serveis i incrementar-ne els clients.
 - 4. Potenciar la formació interna i externa.



Pla Estratègic 2021-2023. S'HAN DEFINIT I PRIOTITZAT ELS OBJECTIUS ESTRATÈGICS.

ОВЈЕСТІИ	CLASIFICACIO BENEFICI-ESFORÇ	CLASIFICACIO BENEFICI RELATIU - ESFORÇ-RELATIU	GAP Be-	FASE 1	FASE 2	FASE 3
1.1 Estructura i Organització	QUICK WINS	ANALITZAR BENE BAIX-ESFORÇ BAIX	1,37			
1.2 Consolidar Finançament	QUICK WINS	ANALITZAR BENE BAIX-ESFORÇ BAIX	0,26			į.
1.3 Incorporar Nous socis	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	QUICK WINS	0,68		-	
1.4 Millorar Participació socis	QUICK WINS	QUICK WINS	0,76			8
1.5 Digitalització Asencat	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	DESCARTAR	-0.55			
1.6 Sistemes Informàtics Potents	QUICK WINS	ANALITZAR BENE BAIX-ESFORÇ BAIX	0,23			
2.1 Coneixement d'Asencat	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	0,16			
2.2 Participar Organismes	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	-0.17			
2.3 Pla Comunicació	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	QUICK WINS	0,71			
2.4 Pla Mårqueting	QUICK WINS	QUICK WINS	0,64			
2.5 Participació Xarxes	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	DESCARTAR	-0.48	g .		3
3.1 Ampliar Mercat	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	0,02			
3.2 Estandardització processos	QUICK WINS	ANALITZAR BENE BAIX-ESFORÇ BAIX	-0.23			
3.3 Ampliació Catàleg Serveis	QUICK WINS	ANALITZAR BENE BAIX-ESFORÇ BAIX	0,37		2	2
3.4 Activitat social	QUICK WINS	ANALITZAR BENE BAIX-ESFORÇ BAIX	0,38			8
4.1 Unitat formació	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	0,22			3
4.2 Catàleg cursos	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	0,12			Ü
4.3 Pla Formació socis	QUICK WINS	QUICK WINS	0,59			
4.4 Formació digitalització i nov. tec.	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	ANALITZAR BENE ALT-ESFORÇ ALT	-0,03		-	



Pla Estratègic 2021-2023. S'HAN PRIORITZAT ELS OBJECTIUS PER FASES, S'HAN ESTABLERT LES ÀREES RESPONSABLES I DE RECOLZAMENT, I S'ESTAN CONSTITUINT ELS GRUPS DE TREBALL. TU TAMBÈ T'HAS DE

COMPROMETRE

ОВЈЕСТІИ	AREA RESPONSABLE DINANITZADORA	RECOLÇAMENT OPERATIU	FASE 1	FASE 2	FASE 3
1.1 Estructura i Organització	JUNTA DIRECTIVA				
1.2 Consolidar Finançament	R.E. COMERCIAL	CENTRES			
1.3 Incorporar Nous socis	R.E. INTERNES	CENTRES			
1.4 Millorar Participació socis	R.E. INTERNES	AREES-CENTRES			
1.5 Digitalització Asencat	SISTEMES	CENTRES			
1.6 Sistemes Informàtics Potents	SISTEMES				
2.1 Coneixement d'Asencat	R.E. COMUNICACIO	CENTRES			
2.2 Participar Organismes	R.E. COMUNICACIO	CENTRES			
2.3 Pla Comunicació	R.E. COMUNICACIÓ	R.INTERNES			
2.4 Pla Màrqueting	R.E. COMERCIAL	AREES			
2.5 Participació Xarxes	R.E. COMUNICACIO	SISTEMES-CENTRES			
3.1 Ampliar Mercat	R.E. COMERCIAL	CENTRES			
3.2 Estandardització processos	CONSULTORIA				
3.3 Ampliació Catàleg Serveis	R.E. COMERCIAL	CONSULTORIA			
3.4 Activitat social	R.E. COMERCIAL	ACCIÓ SOCIAL			
4.1 Unitat formació	FORMACIO				
4.2 Catàleg cursos	FORMACIÓ	R.E.COMERCIAL			
4.3 Pla Formació socis	FORMACIÓ	R. INTERNES			
4.4 Formació digitalització i nov. tec.	FORMACIÓ	R. INTERNES			



Pla Estratègic 2021-2023. S'HA DEFINIT EL CANVAS ASENCAT.

ASENCAT'

Model de Negoci (Canvas)



Ouins són els nostres socis clau? Quins són els nostres provoidors Hau?

Ouins són els nostres venedors cluo?

Cambra de Comerç de Barcelona

ESADE

Generalitat

Barcelona Activa

Ges

Gespymes

Makkao

ACTIVITATS CLAU

Quines activitats clau requereix la nostra proposta de valor? Quins son els nostres canais i activitats clau?



Consultoria

Formació externa

Formació interna

Captar nous seniors

RECURSOS CLAU

/Quins recursos daquery receix la mostra proposta da valor?
* F / T / L / H



Els Sèniors

PROPOSTES DE VALOR

Quin valor extern entregant als nostres clients?

Outro problemes extern ab dar

Quins problemes estem ajudar a resoldre?

Quines necessitats estem satisfent?

El que fem, no és que no tingui valor si no que, en realitat no te preu.

El teu projecte és el projecte més important per nosaltres, i li posem llum per fer més senzill el camí cap a l'éxit.

Posem a la teva disposició d'una forma senzilla, pràctica i adaptada a les teves necessitats, tot el que atresorem, sumant el conjunt de l'expertesa de tots els socis.

El nostre col·lectiu es fa major peró no vell. L'Associació t'obra la porta per fer un retorn a la Societat d'allò que has rebut, i a formar part d'una agrupació selecte amb aspiracions i objectius comuns.

RELACIÓ AMB CLIENTS

Quinarelació terrim anticaciona dels nostres segments de dients després de la venda?

Quins tipus de relació esperen.

Com aconsequeixo, mardino i aucunento

Assistència presencial o telemàtica.

Acompanyament en tot el procés.

Manteniment de contacte permanenment amb Entitats.

CANALES DE DISTRIBUCIÓ

Amb quins canals volein arribar als nostres segments de clients?

Quins canals funcionen mill or?

Presencial

Telemàtica Videoconferència

Web i Xarxes Socials

SEGMENT DE CLIENTS



O PUBLIC OBJECTILI

Per a qui estem creant valor? Quins són els nostres cliants més importants?

Els tins gas segmentar per edet, sexe, nivel social,

Emprenedors i petites empreses.

Entitats Publiques i Privades

Centres de Formació

Entitats tercer Sector

Associats





Pla Estratègic 2021- 2023

Valoració i Priorització Línies i Objectius Estratègics 6. Objectius Estratégics 2021-2023 Linia Estratégica 2. Încrementar la visibilitat i capacitat d'influência d'ASENCAT.

Objectiu Estratègic	Responsables
2.1. Millorar el coneixement de la marca.	Relacions Externes
2.2 Participar en Organismes amb capacitat d'influéncia i decisió.	Relacions Externes/Arees/Centres
2.3. Dissenyar e implantar Pla Comunicació interna i externa	Relacions Externes/Relacions Internes
2.4. Dissenyar e implantar Plu de Mârqueting	Relacions Externes
 2.5. Augmentar la participació de l'Associació i els socis a les xanxes socials. 	Relacions Externes/ Relacions Internes/Centres

man in each 50	SE TO F SCHOOL DE L'AUTHURISE COMMITTE L'ACCOMMITTE
	 Outpour d'une amiet de formació amb capacital i recursos per fer formació critina directament al merces.
	4.2: Disposar de basiling de cursos estámdards por offerir la dregmasa o entitata i efeccionem al manual de planta individuals efeccios. Cursos del na se strasming (4s granta).
	 4.1.Disservoir e regiantar un pla de formació per l'actualització de coveriements dels socis.
	4.4. Militorar els coneixements ani socis, en la digitalització d'empreses, les sixves tecnologias TIC, la
	translati mengitras i la sastendalitat. Escanoma circular





- Nul la presencia en Férums d'opinió i decisió i poca a mitjans comunicació.
- Difficultats d'entrada de nous socis, en especial de seve fement.
- Manus de patrod restors.
- Babar activitat dels socis a les suroes socials.
- Paca comunicació horitzontal il paca transferência entre Centres i Àrees.
- Por coneixement del públic objectiu de la nostra oferta de formació.
- Necessitat de reforçar el sentiment de pertinença a l'Associació.
 Desconeixement i d'Routzo de com accedir a sjudes europees.
- Manca de contelorment de noves tecnologies pela séniors.

- Algunes Oficines de Framoció Económica d'Ajuntaments i d'altres entitata públiques ens seuen más com e competiència que com e cooperadors.
- Imatge d'Associació (Oub) de jubiters?
- Officultatioer trobar gatrodirectors.
- Manca de reunions presencials (contacte humà) entre els socisillentre els socisilles assessorats, deput a la situació sanitària.

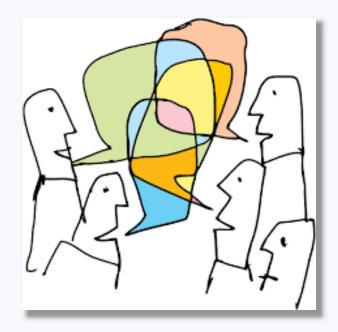
Amenaces

Oportunitats

Competincia d'altres associacions emergents.

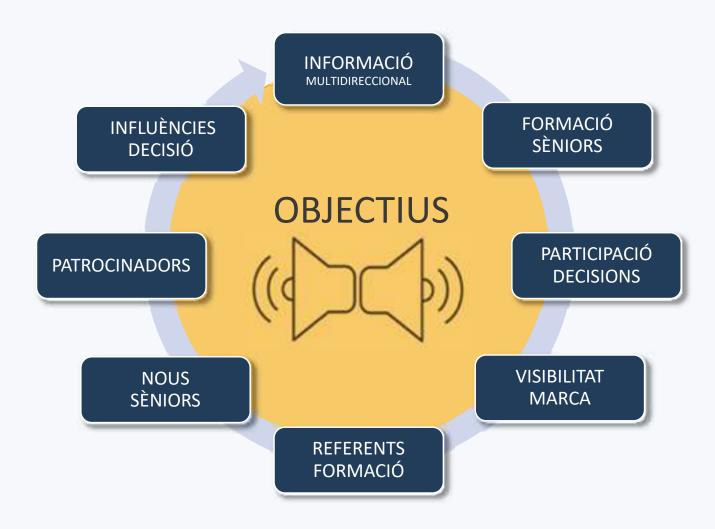
Debilitats Fortaleses Portaleses

- Construerrents, formació i expuniència dels séniors.
- Diversitat de procedências sectoriais.
- Bora comunicació descendent (amo periodicitat quinzena) via email i al WEB sobre activitate de l'associació), i amb reunions periòdiques a Centres i Àrees.
- Prestigi i esperiencia assolits en assessorament i formació.
- Prestigi o visibilitat aconseguits en les campanyes de les Cambres Catalanes.
- La crisi aconòmica derivada del Coronavirus implicarà mes necessitat de formadó l'assessorament.
- Creixement de les necessitats tercer sector.
- Dansclendisció d'autònoma i preso de mencancio en áreas de gestió empresental i necessitat d'assessorament i formació.
- Convenis amb enthats públiques i privades de prestigi (Cambra de Comerç, ESADE, Barcalona Activa, Generalitat, Ajumamenta...).
- Entrada d'assessoramente per la campanya de les Cambres Catalanes.
- koves possibilitats d'assessorament i formació online.
- Assessorament Statups.









ACTUACIONS	QUI	сом	QUAN



Abril 2020 / abril 2021

- 780 seguidors
- 2498 tweets publicats
- 14.160 visites perfil
- 925.383 impressions



BLOG

Home Blog

- 12 bloggers
- 36 publicacions





- 15 vídeos
- 138 subscriptors
- 1526 visualitzacions
- 5188 impressions
- 4 sèniors









160 seguidors

Isabel Peretó

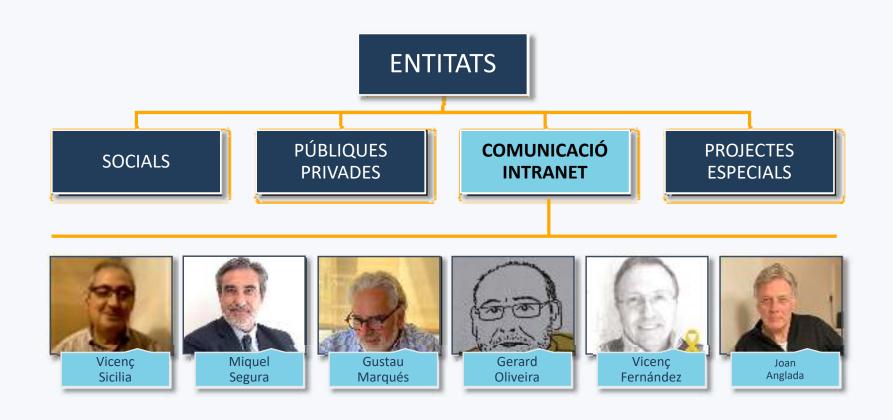


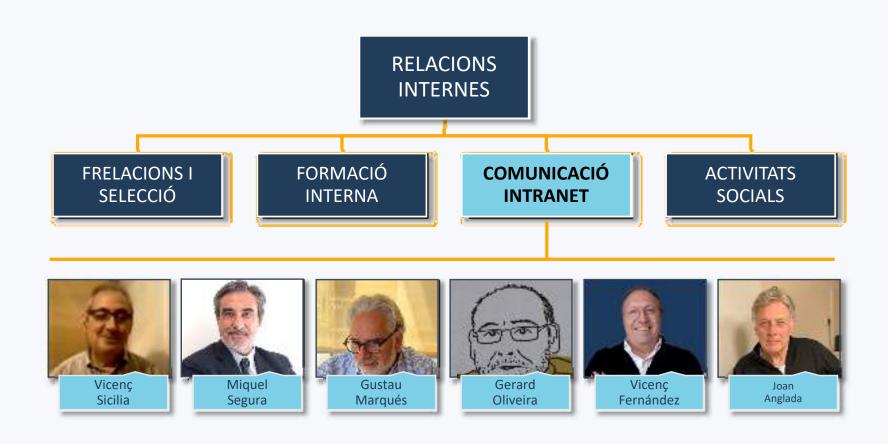
TESTIMONIS

Home > Textimoris

Mi asesora me ayudó a aclarar ideas y encontrar la mejor forma de presentar mi empresa a los clientes Agradezco Su forma de indicarme cosas y hacer reflexiones fue muy directa concreta y sincera Además me ha dado ánimos para seguir. El poder hablar con alguien de su experiencia ha sido de gran ayuda para mi

Vanessa Soteldo González, MOBA DOC DESIGN







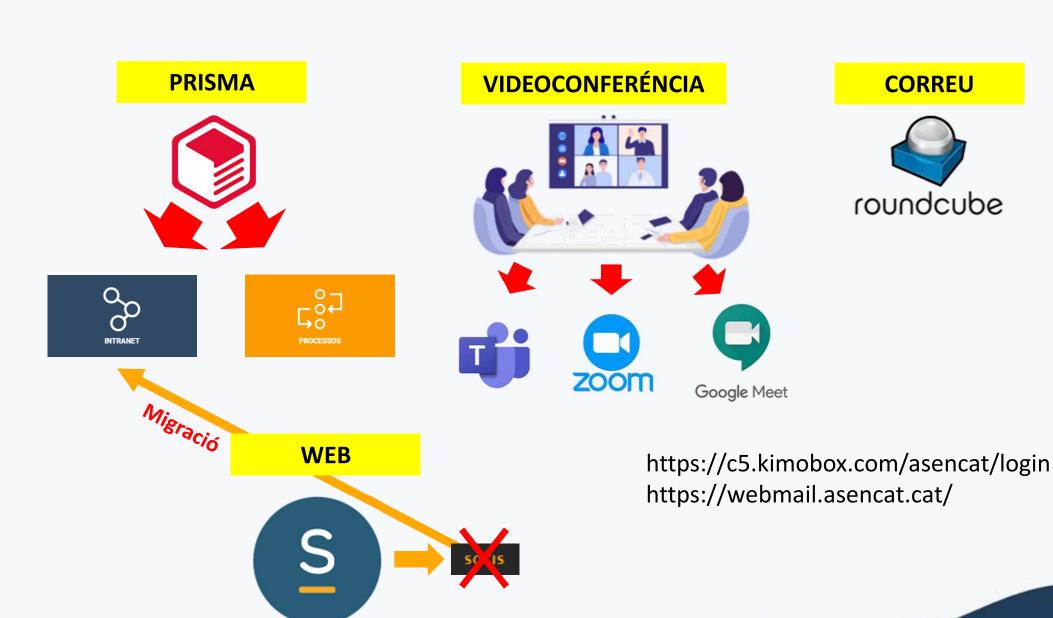




SISTEMES I TECNOLOGIES

Gerard Oliveira







Hem contractat Microsoft 365 Bàsic NonProfit (per a associacions sense ànim de lucre).

Tenim disponibles fins a 300 llicències a cost 0

Aquest nou paquet d'eines ens permetrà entrar en el que és el mon del treball col·laboratiu.



Gràcies per la vostra atenció... www.asencat.cat





