

## **BASES DE LA CONVOCATORIA 6ª EDICIÓN PROGRAMA B-VALUE**

### **ÍNDICE**

- 1. Objetivos del Programa**
- 2. ¿A quién va dirigido?**
- 3. ¿Cómo participar en el programa?**
- 4. Proceso de selección**
- 5. Fases y contenidos del programa**
- 6. Partners del programa, Comisión Estratégica y Premios**
- 7. Compromisos de los participantes con el programa**
- 8. Valor y coste del programa**
- 9. Resolución del contrato por parte de Ship2B**
- 10. Datos de carácter personal**
- 11. Contacto**

## BASES DE LA CONVOCATORIA 6ª EDICIÓN PROGRAMA B-Value

El **programa B-Value** (a partir de ahora “el programa”) co-fundado por la **Fundación Ship2B**, con domicilio social en calle Vía Augusta 9, Entlo 2ª, Barcelona (a partir de ahora Ship2B) y la **Fundación Banco Sabadell**, con domicilio social en plaça Sant Roc, 20, Sabadell (a partir de ahora Fundación BS) empezó su 1ª edición en 2017 con la voluntad de transformar entidades sociales sin ánimo de lucro hacia modelos de profesionalización y sostenibilidad, acompañando los líderes de estas entidades.

B-Value se basa en los crecientes retos sociales y económicos, y las dificultades de financiación de las organizaciones sociales.

A continuación, se presentan las bases de la convocatoria para participar en la 6ª edición del programa B-Value, que se desarrollará durante el año 2022.

El envío de la solicitud de participación en el programa B-Value implica la **aceptación expresa** de las cláusulas expuestas.

### 1. Objetivos del Programa

B-Value cree en un **tercer sector profesionalizado, innovador**, que **trabaja en red** colaborando entre sí y con otros actores públicos y privados generando intercambios de valor positivos y sinergias. Por eso formamos e inspiramos a **líderes de entidades sociales** para que sean conscientes de los retos y tendencias que afectan al sector y tengan herramientas y habilidades de trabajo para afrontarlos.

La metodología de B-Value es **learning by doing**. Por eso el vehículo de aprendizaje es siempre un **proyecto innovador** (nueva idea o proyecto existente a transformar) que el equipo desarrollará a lo largo del programa, aplicando así todo el conocimiento y herramientas sobre una realidad concreta. A través de esta metodología el programa tiene los objetivos concretos de:

1. Trabajar los proyectos desde una visión estratégica e innovadora.
2. Desarrollar las competencias relacionadas con el propósito, la comunicación y el liderazgo.
3. Diseñar nuevas estrategias de colaboración con entidades del TS y/o empresas privadas que aporten valor compartido y se alejen de los esquemas filantrópicos tradicionales.
4. Formar en nuevos modelos de generación de ingresos que permitan profesionalizar la propuesta de valor para usuarios y financiadores
5. Generar traspaso de visión estratégica hacia el sector a través de los líderes participantes del programa

### 2. ¿A quién va dirigido?

En B-Value pueden participar entidades con el siguiente perfil:

1. **Entidades sin ánimo de lucro** de toda España (asociaciones, fundaciones, centros especiales de empleo sin ánimo de lucro, empresas de inserción, cooperativas de iniciativa social).
2. De cualquier **ámbito de actuación**
3. Que atiendan a **cualquier tipo de colectivo desfavorecido**
4. Que cuenten con un **equipo líder y con tiempo** para dedicarle al proyecto
5. En caso de intra-emprendimiento, es preciso el **apoyo explícito de la Dirección** de la entidad

6. Los participantes del programa representantes de la entidad tendrán que ser **mayores de 18 años**.

#### Contenido de la idea o proyecto

Las ideas o proyectos presentados deben apoyar la transformación e innovación de las entidades sociales sin ánimo de lucro hacia modelos de profesionalización y sostenibilidad. Para ello **se considerarán como propuestas innovadoras** aquellas que:

- ✓ Aporten o mejoren, en su contexto, **una nueva solución**, más efectiva o eficiente, para resolver una problemática social
- ✓ Planteen **modelos de colaboración estratégica novedosos** con otras entidades, administraciones públicas o empresas privadas, generadores de valor para ambas partes
- ✓ Planteen **modelos de ingresos autosostenibles**, es decir, que no dependan de donativos, subvenciones y filantropía, sino que ofrezcan productos o servicios valorados por algún mercado
- ✓ **Comuniquen y posicionen** el proyecto o la entidad **de forma innovadora**

#### Características de la idea o proyecto

1. Son bienvenidos tanto proyectos completamente nuevos como proyectos ya en funcionamiento que se quieran transformar o repensar.
2. Proyectos nuevos (en fase de ideación o en piloto) o proyectos ya en funcionamiento (que requieran un replanteamiento), es decir:
  - a) Proyectos en fase idea que aún no se han implementado ni probado.
  - b) Proyectos que están empezando y se encuentran en fase de prueba o implementación.
  - c) Proyectos basados en algún experimento, piloto o método probado pero que ahora requieran replantearse como proyecto.
3. **El proyecto debe desarrollarse en España** y podrá estar dirigido a colectivos desfavorecidos en España o en otros países. Es decir, es preciso que el proyecto tenga un impacto mínimo directo en España por su actuación en el país, aunque puede también impactar en otros países.

### 3. ¿Cómo participar en el programa?

Las entidades interesadas en participar en el programa B-Value deberán seguir los siguientes pasos:

1. Junto con estas bases, habrás recibido un [link de Acceso al Formulario GUST](#), y las [instrucciones para rellenar este formulario](#).
2. *Importante:* GUST es una plataforma internacional pensada para startups, por lo que al principio te hará crear un **“perfil de startup”** (en inglés), antes de poder acceder al formulario de inscripción de B-Value (en español). No te preocupes, en esta primera parte simplemente donde ponga "startup" responde pensando en el proyecto que presentas a B-Value. El resto de datos que te pide para crear tu perfil no serán evaluados en la candidatura, así que no importan demasiado. Si no tienes claro qué responder, [revisa este documento explicativo](#).

**Documentación que deberéis adjuntar** en el formulario de GUST (la enumeramos a continuación para que la tengáis lista):

- a) Fotocopia de la tarjeta de identificación fiscal de la entidad (NIF).
- b) Certificación de inscripción en el registro correspondiente.
- c) Fotocopia de la escritura de constitución de la entidad
- d) Estatutos vigentes de la entidad
- e) Memoria de actividades del último ejercicio cerrado.
- f) Cuentas anuales completas correspondientes al último ejercicio económico cerrado e informe de auditoría, si existe.
- g) Carta de compromiso de la dirección de la entidad, conforme están de acuerdo y acceden a que parte de su equipo participe en B-Value y parte de su jornada laboral la dedique al mismo
- h) Manifiesto B-Value firmado por el equipo y la entidad ([enlace](#))
- i) Vídeo de 1 minuto explicando por qué como líderes del proyecto merecéis ser elegidos y vuestra motivación principal para entrar al B-Value (*no es un vídeo sobre el proyecto sino sobre el equipo impulsor y las necesidades del proyecto a cubrir con el B-Value*)

**La convocatoria para la presentación de solicitudes estará abierta entre el 11 de enero de 2022 a las 09.00h y el 20 de febrero de 2022 a las 23:59h. No se aceptarán proyectos que se presenten fuera de este plazo.**

## 4. Proceso de selección

La evaluación y selección de proyectos será realizada por un Comité Estratégico, formado por representantes de todos los partners y entidades colaboradoras del programa, y coordinado por el equipo de Ship2B.

Tras el cierre de la convocatoria, el Comité Estratégico seleccionará un máximo de 40 entidades, y **se comunicarán los seleccionados el 9 de marzo.**

### **Criterios de selección de proyectos participantes en la 1ª FASE:**

- **EQUIPO:**
  - Composición del equipo
  - Capacidades y habilidades del equipo
  - Alineación y compromiso del equipo con el programa
  - Ascendencia del equipo en la entidad (carta de compromiso) o en el sector
- **ENTIDAD:**
  - Compromiso de la entidad con el proyecto y el equipo impulsor
  - Trayectoria de la entidad dentro del sector
- **PROYECTO:**
  - El proyecto aporta una solución innovadora en poder resolver una problemática concreta
  - Se podría plantear este proyecto como un proyecto auto-sostenible
  - El proyecto está en un punto en el que el B-Value 1ª Fase le puede aportar valor

Durante los meses de marzo a mayo (1ª FASE), los 40 equipos escogidos disfrutarán de un proceso de formación online y una serie de sesiones presenciales o en formato online (a determinar en función al contexto sanitario vigente) con expertos, que les permitirán aterrizar y contrastar sus ideas/proyectos, y trabajar en la conceptualización de los mismos.

Durante la primera semana de abril se realizarán las jornadas de abril en Barcelona y Madrid (los equipos se distribuirán, en la medida de lo posible, según proximidad de la sede de la entidad participante a una de estas dos ciudades) si es viable según las medidas sanitarias vigentes en ese momento y en caso contrario las jornadas se seguirán en formato online. A inicios de mayo, las entidades participantes deberán presentar un entregable que permita al Comité Estratégico entender cuál ha sido la evolución de su proyecto durante la 1ª FASE, y qué necesidades se plantean para definir su plan de acción (explicar bien por qué desean continuar en el programa B-Value). Con estos

entregables, el Comité Estratégico seleccionará los 10 mejores proyectos y equipos que pasarán a la siguiente fase (2ª FASE). **El 25 de mayo se comunicarán los 10 finalistas.**

#### **Criterios de selección de proyectos finalistas en la 2ª FASE:**

- **EQUIPO:**
  - Composición y Liderazgo del equipo
  - Evolución y compromiso del equipo impulsor y la entidad con el programa
- **PROYECTO:**
  - El proyecto aporta una solución innovadora en poder resolver una problemática concreta
  - El proyecto hace una buena identificación de sus potenciales partners clave y las propuestas de valor adaptadas que les ofrecería a éstos.
  - El proyecto presenta una estrategia con acciones de captación de nuevos recursos de financiación
  - En su plan de acción, el proyecto presenta acciones delimitadas, específicas y coherentes para conseguir sus objetivos.
  - El proyecto está en un punto en el que B-Value 2ª Fase le puede aportar valor

Entre los meses de junio y noviembre (2ª FASE), los 10 finalistas podrán profundizar en el desarrollo de sus proyectos, gracias a un proceso de aceleración muy personalizado, que les permitirá identificar sus principales retos/necesidades, y trabajarlas gracias al apoyo y conexión con expertos, mentores y stakeholders de referencia.

Para principios de noviembre, los 10 finalistas deberán tener listo su entregable final, el cual deberá contener la evolución del proyecto desde el principio del programa, así como el plan de acción que la entidad tiene previsto llevar a cabo, y las necesidades de recursos asociadas a este plan de acción.

El Comité Estratégico se reunirá para decidir la repartición de los premios entre los 10 finalistas, y se comunicará la entrega de estos premios en el **Demo Day que se celebrará a inicios de diciembre.**

## **5. Fases y contenidos del programa**

El programa B-Value se divide principalmente en 2 fases:

- En la **1ª FASE -Formación y conceptualización-** que transcurrirá entre el 14 de marzo y el 6 de mayo de 2022, las 40 entidades participarán en las siguientes actividades de formación y acompañamiento semi-presencial:
  - **Webinars 1ª Fase:** Sesiones de formación online con expert@s en distintas materias, vinculadas al 3r Sector y a la Innovación Social: 1 o 2 sesiones de 2h cada semana, impartida por videoconferencia para facilitar la participación de todas las entidades.
  - **Acceso a plataforma e-Learning y MOOC Innovación Social:** Plataforma online con materiales formativos con los que las entidades pueden ampliar sus conocimientos en diferentes áreas, con foco en la innovación social.
  - **Jornadas de abril** de 1 día y medio de duración consistentes en:
    - **Workshop de Design Thinking, donde las entidades podrán mirar sus proyectos desde nuevas ópticas,** a través del análisis de stakeholders y experiencia de usuario en relación al proyecto trabajado en B-Value.
    - **Workshop con mentores,** con quienes las entidades podrán compartir sus proyectos e ideas, para que los mentores les ofrezcan una visión distinta y constructiva sobre su planteamiento, desde distintas posiciones de expertise.
    - **Workshop Liderazgo,** donde a través de una serie de dinámicas se propondrán reflexiones sobre las competencias de liderazgo social más relevantes para cada proyecto.

En caso de imposibilidad de presencialidad por el contexto de pandemia las sesiones se realizarán de forma online.

- **Mentorías individuales:** Tras varias semanas de haber recibido formación y feedback sobre sus proyectos, las entidades prepararán un entregable final de la 1ª fase. Para contrastar este entregable, cada entidad dispondrá del acompañamiento de un/a mentor/a, a través de una sesión individual con el/la mentor/a que haya conocido en las Jornadas de Abril.
- En la **2ª FASE -Desarrollo-** que transcurrirá durante los meses de junio a noviembre, las 10 entidades finalistas vivirán un proceso de aceleración de sus proyectos que les permitirá trabajar **de una forma mucho más intensiva y personalizada**. El objetivo de esta fase será desarrollar un plan de acción para su proyecto, e identificar muy bien las necesidades de recursos y financiación asociados al mismo. El proceso de aceleración consistirá en:
  - **Diagnóstico personalizado:** Para poder enfocar bien el proceso de aceleración de cada una de las 10 entidades finalistas, Ship2B realizará un diagnóstico personalizado con cada una de ellas, para entender bien en qué punto se encuentra su proyecto al inicio de la 2ª fase, y qué retos y necesidades específicas identifica cada equipo. Gracias a estas sesiones diseñaremos la semana intensiva bootcamp así como varias conexiones y sesiones de mentorías post-semana bootcamp.
  - **Webinars 2ª Fase:** Previamente a la semana bootcamp se realizan una serie de webinars formativos de 2h en contenidos como branding, impacto, modelo de negocio, entre otros, que funcionarán como introducción a varias de las sesiones que se realizarán durante la semana bootcamp.
  - **Semana intensiva bootcamp:** A finales de septiembre las 10 entidades finalistas se trasladarán a Barcelona para **trabajar durante una semana presencialmente** (si es compatible con las medidas sanitarias vigentes, pasando a formato online en caso de que no sea viable) **y de forma intensiva** sus proyectos, con el apoyo del equipo de Ship2B, así como la presencia de **mentores y ponentes de alto nivel**, específicamente elegidos e invitados a participar por el valor que cada uno de ellos podrá aportar a las distintas entidades y proyectos gracias a su experiencia y campo de referencia. Durante estos días de formación presencial intensiva, las entidades finalistas podrán trabajar y contrastar su:
    - Propósito & Impacto (teoría de cambio y medición de impacto)
    - Modelo de sostenibilidad/negocio y estrategia financiera (diversificación de las fuentes de financiación)
    - Estrategia comercial y plan de ventas
    - Liderazgo del equipo
    - Plan de comunicación y branding
    - Pitch presentación del proyecto
  - **Tutorías de seguimiento:** Durante la 2ª Fase las entidades finalistas dispondrán de varias tutorías de seguimiento (pre-semana bootcamp, post-semana bootcamp, pre-demo day y cierre) realizadas por Ship2B para hacer seguimiento del avance en los retos del proyecto e identificación de nuevas necesidades.
  - **Sesiones mentoría con expertos:** Durante la 2ª Fase, durante la semana bootcamp y antes y después de ella, cada entidad dispondrá de varias sesiones de mentoría con una media de más de 20 mentores por entidad con quienes contrastar su:
    - **Liderazgo:** cada entidad finalista contará con 3h de mentoría específica con Mercè Rius, coach experta en RRHH de la organización Salto con Red, que

les permitirá analizar las necesidades de RRHH que tienen para llevar a cabo el proyecto.

- **Estrategia y modelo de negocio:** durante la 2ª Fase cada entidad finalista tendrá contraste con varios mentores expertos (representantes de las organizaciones partners del programa; y de la red de mentores de Ship2B) en los sectores de actuación de cada proyecto para poder generar propuestas de valor sólidas y una estrategia diversificación de fuentes de ingresos que aporte sostenibilidad económica al proyecto.
- **Impacto:** las entidades finalistas también recibirán apoyo de expertos del equipo Ship2B y de la red de mentores en formulación de modelos de medición y gestión de impacto para cada uno de los proyectos.
- **Pitch:** con el fin de preparar el pitch durante la semana bootcamp y previo al Demo Day, también contrastarán sus presentaciones orales (pitch) con mentores expertos.
- **Contraste general del proyecto:** Durante la 2ª Fase tendrán lugar también diversas mentorías con profesionales directivos del Banco Sabadell y de PwC con los que contrastar la estrategia del proyecto y cómo plasmarla en el entregable final.
- **Otras áreas de mentorización según los retos de cada proyecto:** Por último, según las necesidades identificadas en la sesión de diagnóstico al inicio de la 2ª Fase, las entidades finalistas recibirán mentorías de expertos en temáticas como: plan comercial/escalabilidad, plan financiero, tecnología, legal, comunicación y marketing, sistemas de gestión e información, entre otros.

## 6. Partners del programa, Comisión Estratégica y Premios

El programa cuenta en esta 6ª edición con los siguientes partners:

**Partners Co-Fundadores:**  
Decisiones estratégicas + Premios económicos



**Partners Co-Impulsores:**  
Apoyo al programa + Premios económicos



**Partners Estratégicos:**  
Formación y Mentorías + Premios Pro-bono



**Entidades Colaboradoras:**  
Difusión programa + selección de proyectos + premio Maratón Hazlo posible + premio consultoría RRHH



La **Comisión Estratégica de B-Value** está formada por miembros de todos los partners del mismo. Esta comisión será la encargada de hacer seguimiento y evaluar el avance y compromiso de cada una de las entidades participantes, y de decidir qué entidades son seleccionadas para la siguiente fase.

Asimismo, son estos partners quienes deciden, al final del programa, la **repartición de premios** (ayudas económicas y premios pro-bono) entre los 10 proyectos finalistas. La cantidad y el detalle de premios a repartir puede variar de aquí a la fecha del Demo Day final, dependiendo de si se incorpora o no algún otro partner durante el transcurso del programa.

Importante: El hecho de llegar a la final no implica recibir ningún premio: los partners decidirán, basándose en la evolución de cada entidad, feedback de mentores y del equipo técnico de desarrollo del programa, qué entidades son más merecedoras de llevarse los premios.

En caso de que alguna entidad no esté consiguiendo los objetivos esperados debido a una falta de dedicación por su parte y/o incumplimiento de los compromisos, la comisión estratégica podrá decidir la expulsión de esta entidad del proceso de aceleración.

## 7. Compromisos de los participantes con el programa

El hecho de participar en el programa B-Value y obtener todos los derechos de colaboración y mentoring implica un compromiso estricto por parte de los participantes de:

- 1. Dedicación al proyecto:** Cada proyecto debe contar con dos líderes de proyecto, uno de ellos que le destine una dedicación mínima de dos días a la semana de media durante la duración del programa, el otro deberá tener una dedicación a tiempo parcial o completo al proyecto para garantizar su desarrollo y evolución dentro de los tiempos del programa. Además, ambos se comprometerán a tener una dedicación completa durante la semana bootcamp en caso de ser seleccionado como finalista. Esto demuestra el compromiso de las entidades con su/s proyecto/s, y que realmente tienen la intención de desarrollarlo con los esfuerzos que esto implica. En caso de imposibilidad de presencialidad por el contexto de pandemia la semana se realizará de forma online.
- 2. Seguimiento de los webinars y asistencia a las sesiones presenciales de la 1ª FASE:** Las entidades tendrán que seguir la formación online mediante webinars y asistir al 100% de las sesiones presenciales ofertadas dentro del programa (excepto si se justifica, debido a un problema de causa mayor) y a las actividades de seguimiento ofertadas, asegurando, por lo menos, la presencia de una persona a lo largo de todo el proceso. En caso de imposibilidad de presencialidad por el contexto de pandemia las sesiones se realizarán de forma online.
- 3. Implementar el proyecto diseñado / desarrollado en el marco del programa:** Los participantes que lleguen a la última etapa (finalistas) y sean premiados, deberán implementar los proyectos para los cuales reciban apoyo económico/premios pro-bono. En caso contrario, la entidad premiada deberá renunciar a los premios recibidos.
- 4. Trabajo en red:** Ship2B promoverá el intercambio de conocimiento y la colaboración entre las entidades participantes del programa, por lo que los participantes autorizan a Ship2B a que comparta sus datos de contacto con los demás participantes, así como con las personas y entidades que colaboren en el programa. Ship2B se reserva el derecho de solicitar a los proyectos seleccionados su implicación puntual, en la medida de lo posible, en futuras ediciones del programa como casos de éxito del programa B-Value.
- 5. Seguimiento alumni post-programa:** Los finalistas premiados se comprometerán a reportar sus avances según los términos que se acuerden.

- 6. Difusión:** Las entidades participantes (individualmente y como equipos) autorizarán la difusión del nombre de los proyectos y marcas comerciales que participen en el programa, ya sea durante el programa y/o después de éste como “participantes de ediciones anteriores”. Igualmente, cuando las entidades comuniquen públicamente o a terceros su participación en el programa B-Value, tendrán que indicar que es un programa impulsado por la Fundación Ship2B y la Fundación Banco Sabadell.

## 8. Valor y coste de la participación en el programa

El programa B-Value está valorado en, como mínimo, 25.000 euros por proyecto participante. Gracias al apoyo recibido por los partners del programa, los equipos participantes no tendrán que pagar nada por el hecho de participar.

Las entidades participantes deberán de asumir los costes derivados de su participación en el programa, tales como, a título ilustrativo, transporte, alojamiento y dietas, siempre que las actividades realizadas requieran desplazamientos.

## 9. Resolución del contrato por parte de Ship2B

Las entidades seleccionadas firmarán un contrato con Ship2B al efecto de formalizar los términos de su relación jurídica con la Fundación Ship2B.

Ship2B podrá resolver el contrato en caso de que la entidad incumpla los compromisos adquiridos con Ship2B y el programa y las obligaciones que le corresponden.

## 10. Datos de carácter personal

De conformidad con el Reglamento General (UE) 2016/679 de Protección de Datos y la Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, de las personas físicas en cuanto al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos, se hace constar que **SHIP2B** es la entidad responsable del tratamiento de la información que se proporcione y que tendrá como finalidad exclusiva la recogida de los datos necesarios para gestionar su inscripción y participación al programa B-Value 2022.

Se podrán ejercer los derechos de acceso, rectificación y cancelación de datos en los términos que establece el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.

Se dispone de información adicional y detallada sobre la protección de datos en la página web de Ship2B: [www.ship2b.org](http://www.ship2b.org)

## 11. Contacto

Para cualquier duda, o para obtener más información del programa, se podrán dirigir a la [página web del programa B-Value](#) o enviar un e-mail a [adegea@ship2b.org](mailto:adegea@ship2b.org), program manager del B-Value.