

# **PLAN DE ACTUACIÓN**

**FUNDACIÓN: Fundación Ship2B**

**Nº REGISTRO: 08-0442**

**EJERCICIO: 01 /01 /2023**

**- 31 /12 /2023**

## 1. ACTIVIDADES DE LA FUNDACIÓN

### 1.1. ACTIVIDAD 1: Impact Tech

Denominación de la actividad	<b>Impact Tech</b>
Tipo de actividad *	Propia
Identificación de la actividad por sectores	<b>I0191:</b> Fomento de la economía social (para la población en general, en centros no clasificables en las rúbricas especificadas en anexo). <b>II-06:</b> Se ofrece formación y asistencia técnica (prestaciones técnicas).
Lugar de desarrollo de la actividad	Presencial y virtual. Sede de la Fundación Ship2B, y aulas y espacios externos, En el caso presencial, Barcelona (principalmente) y resto de España.

\* Indicar si se trata de una actividad propia o mercantil.

#### **A) Descripción de la actividad.**

#### **B)**

El área Impact Tech de Ship2B pretende movilizar a las startups, corporaciones, medianas empresas e inversores hacia la integración del impacto social y/o medioambiental en su estrategia y forma de hacer, para que éstas sean más competitivas maximizando su impacto positivo

El modelo económico capitalista, enfocado principalmente hacia la rentabilidad económica, genera desigualdades sociales y afecta el medio ambiente. Por ello las empresas deberían integrar su impacto en la estrategia y los procesos. Siguiendo las siguientes etapas de integración de impacto:

1. Proyectos aislados enmarcados en RSC
2. Prácticas sostenibles en la organización
3. Innovación empresarial alineada con la sostenibilidad
4. Cultura organizativa alineada con la sostenibilidad
5. Propósito empresarial de impacto positivo

Muchas de las empresas, las pocas que están empezando, se encuentran en la fase 1 y 2, desde este área ofrecemos servicios para trabajar los puntos 3, 4 y 5, estructurando servicios alrededor de 2 grandes propuestas de valor de innovación de impacto: Programas y Consultoría de impacto y estrategia de inversión.

El área Impact Tech se divide en dos grandes DEPARTAMENTOS:

1. Programas
  - 1.1. Aceleración
  - 1.2. Acompañamiento
2. Consultoría (Estratégica, Gestión del Impacto y estrategia de inversión de impacto)

### **1.1.1. PROGRAMAS IMPACT TECH**

#### **1.1.1.1. Aceleradora Impact Tech**

Los programas de aceleración de la fundación Ship2B se dividen en dos subprogramas especializados en el vertical de impacto buscado. A continuación, se detallan los verticales de cada programa.

**S2B Health&Care:** El espacio de referencia para la innovación en salud integral y calidad de vida. Acelerando compañías de base tecnológica con un punto de vista holístico del cuidado de las personas. Construyendo un hub de conexión donde los actores más relevantes trabajan juntos para promover soluciones innovadoras con impacto.

El S2B Health&Care se enfoca en la unión de ideas, iniciativas y proyectos de emprendimiento que crucen Tecnología con Impacto Social. Concretamente, dos tipos de tecnologías:

1. **TECNOLOGÍAS MÉDICAS.** Dispositivos médicos y soluciones digitales que permitan:
  - a. Monitorizar el estado de salud
  - b. Diagnosticar de forma precoz, para asegurar la mejor eficacia del tratamiento.
  - c. Tratar de forma más eficiente mejorando la calidad de vida.
2. **TECNOLOGÍAS ASISTENCIALES.**
  - a. Utilización de tecnologías (IA, RA, robótica, IOT , etc..) que mejoran la autonomía y accesibilidad física, cognitiva y sensoria
  - b. Teleasistencia y telemonitorización.
  - c. Tecnologías que faciliten el modelo de hospitalización a domicilio.

En definitiva, lo que queremos conseguir es que las tecnologías estén al servicio de los más vulnerables; que puedan levantar obstáculos y dificultades que padecen sobre todo las personas con enfermedades crónicas, personas mayores y personas con discapacidad, y que ven condicionada su calidad de vida.

**S2B Tech4Climate:** Es un ecosistema que invierte y desarrolla proyectos mediante startups con base tecnológica, con el objetivo de ayudar a una mejora de la conservación del medio ambiente a través de modelos de negocio altamente rentables y escalables.

Ship2B impulsará durante el 2022 la 11ª y 12ª Edición del Lab de innovación y aceleración de startups en el ámbito medioambiental, llamado Tech4Climate, con colaboración de otras empresas y organizaciones.

Los proyectos seleccionados deberán tener un modelo de negocio con impacto en alguna de las siguientes líneas estratégicas:

1. **Eficiencia en los recursos:** Artificial Intelligence en la mejora de las predicciones, Big Data generado por hardware, Tecnología blockchain que permite registrar la cadena de suministro, Alternativas biológicas innovadoras que reducen el uso de productos químicos.
2. **Promoción de la economía circular:** Tecnología de transformación en los envases hacia materiales biodegradables, Tecnologías biotecnológicas que permiten la creación de nuevos materiales a partir de otros residuos.
3. **Reducción de emisiones:** Plataformas digitales en movilidad sostenible, Soluciones de sistemas de energía inteligente tanto software como hardware, Uso de tecnología domótica o conectividad IoT, Nuevos materiales más eficientes en consumo energético.

**Los programas de aceleración se articulan a través de dos tipos de actividades** que se explican a continuación:

## METODOLOGÍA DE ACELERACIÓN

1. **Programa Aceleración S2BHealth&Care**
2. **Programa Aceleración S2B Tech4Climate**

Estos dos programas se centran en acompañar proyectos innovadores con impacto y los divide en dos itinerarios:

- **Itinerario "go to market":** proyectos que ya tienen un primer piloto y están empezando a comercializar. El objetivo de la aceleración es ayudar a validar sus modelos de negocio y acelerar las primeras ventas.
- **Itinerario inversión:** proyectos que ya han validado el producto/servicio y han demostrado tener mercado. El objetivo de la aceleración es ofrecer formación en "investment readiness" y ayudar a cerrar la ronda de financiación.

Ambos programas de aceleración Impact Tech plantea la aceleración en **5 fases** diferenciadas, que permiten acompañar, conocer y dar a conocer los proyectos participantes durante **6 meses** consecutivos:

- **Fase 0. Convocatoria, Selección y Comunicación:** fase dedicada a establecer los retos de la convocatoria, criterios de selección de los participantes y lanzamiento de la campaña de comunicación e inscripción.
- **Fase 1. Formación Pre-Aceleración (aprox. 15 proyectos / edición):** programa previo a la aceleración que incluye formación y mentorización de 1 semana intensiva para las startups seleccionadas. Esta semana también es clave obtener información valiosa para el proceso de selección.
- **Fase 2. Aceleración (aprox. 5 proyectos / edición):** acompañamiento en formación y mentorización personalizada, durante 2,5 meses, de los proyectos seleccionados para para 1) validar su modelo de negocio, 2) definir su estrategia de entrada a mercado, 3) definir su estrategia de financiación, 4) fortalecer sus equipos y 5) establecer un sistema de medición de su impacto.

- **Fase 3. Inversión (preparación):** acciones dirigidas a que los proyectos se preparen para conseguir financiación, incluyendo la preparación de documentación, y la presentación frente a inversores y de subvenciones públicas.
- **Fase 4. Cierre:** Obtención de **métricas de impacto y avance de los proyectos y el proceso de aceleración.**

Dentro de la aceleración, se engloban las siguientes acciones:

- **Tutorización y mentoring** para definir la **estrategia de acompañamiento específica de cada proyecto** y aportar valor en cada uno de los puntos clave identificados. El tutor hace el seguimiento regular y transversal del acompañamiento a cada uno de los proyectos, y los mentores tienen reuniones puntuales para aportar feedback muy específico sobre aspectos muy concretos en los que su experiencia aporta un gran valor añadido.
- Se organizan generalmente **jornadas virtuales** donde los emprendedores asisten a formación y mentoring. Estas jornadas generalmente duran una semana y son **transversales**, aunque la formación se adapta a las necesidades de los proyectos y los mentores se escogen teniendo en cuenta las mayores necesidades de cada uno de los proyectos en particular.
- Actividades de conexión. Los programas de aceleración engloban alrededor un ecosistema de organizaciones, instituciones y corporates, que nos permiten detectar los mejores proyectos que se están desarrollando y poderles aportar un valor añadido muy alto, así como explorar la posibilidad de partnerships entre empresas de nuestro ecosistema y los proyectos acelerados.
- En este sentido, se organizan también unas jornadas de selección donde varios proyectos son puestos bajo observación de los partners y de los equipos de aceleración, así como de advisors externos que nos permiten seleccionar a los mejores proyectos para participar en el programa.
- Los proyectos que sean acompañados en el marco de estos labs tendrán visibilidad a través de los canales de difusión de Ship2B, ayudándoles a elaborar una estrategia conjunta para los medios de comunicación.
- Uno de los puntos clave de estos dos labs es la importancia que le damos al impacto social de los proyectos. Es por ello que trabajamos con las startups que acompañamos en el programa para que consigan nuestro reconocimiento en la gestión del impacto social, trabajando la teoría de cambio, cuadro de indicadores y otras herramientas para maximizar el impacto social de sus iniciativas.
- Los beneficiarios directos de esta actividad son los emprendedores a los que se les ofrece un programa de acompañamiento, ya sea para ayudar a conceptualizar la idea, el modelo de negocio, poner la idea en el mercado o consolidarla, así como también prepararlos para captar financiación. También se les ofrecen contactos estratégicos con los partners del Lab y otros agentes del ecosistema y acompañamiento en investment readiness para acceder a inversión

Los beneficiarios indirectos son todo el colectivo de personas a quienes van dirigidos estas soluciones innovadoras de las startups, porque a medida que dichas soluciones se estén implementando estaremos ayudándoles a mejorar su calidad de vida.

- Actividades de inversión, a través de las que ayudamos a los emprendedores a encontrar financiación para impulsar sus iniciativas a través de diferentes canales:
  - A través de actividades de conexión (foros de inversores o reuniones individuales) con nuestra comunidad de inversores de impacto (actualmente hay más de 500 potenciales inversores).
  - Ayudándoles a presentar sus proyectos a la red de financiación de Ship2B como por ejemplo otras redes de Business Angels (ESADE BAN, IESE, etc..), fondos de Venture Capital (como Creas) o plataformas de crowdequity como La Bolsa Social, Capital Cell, entre otros.
  - Actividades y acceso a financiación de Venture Philanthropy
  - Programa Next Gen con Family offices.

Los beneficiarios directos de esta actividad son los emprendedores a los que ayudamos a financiar sus proyectos.

Los principales beneficiarios indirectos de estas actividades es todo el ecosistema de agentes (emprendedores, empresas, organizaciones, administración pública, centros de investigación, etc...) que trabajan en este ámbito y se pueden beneficiar de colaboraciones con startups con quienes les conectemos, así como nutrirse del conocimiento que generamos

### **1.1.1.2. Acompañamiento Impact Tech**

El acompañamiento de impacto es una forma eficiente para detectar innovaciones con impacto externo a la empresa, desarrolladas por terceros (start-ups, spin-off, ONGs u otros) e integrarlas en la cadena de valor o modelo de negocio de la empresa mediante la colaboración. Para muchas corporaciones no es sencillo aplicar metodologías de acompañamiento ya que es difícil saber qué se busca, dónde buscarlo y saber facilitar esta relación.

Para un acompañamiento de impacto exitoso existen cuatro grandes procesos clave en los que Ship2B puede apoyar dentro de sus ámbitos de expertise (sostenibilidad, salud, atención socio-sanitaria y educación).

- Scoping
- Scouting
- Aceleración
- Corporate Impact Venturing.

### **Desarrollo de capacidades internas y cultura de innovación de impacto**

Para muchas corporaciones innovar es difícil porque las estructuras, procesos y cultura corporativa están más viradas hacia la eficiencia en las operaciones. Desde Ship2B podemos diseñar distintas actividades encaminadas al desarrollo de una cultura organizativa y un mindset receptivos a la innovación tanto interna como abierta, y al impacto como valor de negocio.

Actividades que se proponen desde Ship2B a las corporaciones:

- Programa de *mindset* y *mentoring* para motivación y formación del talento en cómo mentorizar o colaborar con una startup o spin off tecnológica y de impacto. Poder acelerar la capacidad de innovación de los empleados a la misma vez que se incrementa el salario emocional y se refuerza la cultura empresarial.
- Programa de Dinamización de la Innovación para poder acelerar la capacidad de innovación de los empleados
- Workshops de inspiración, para debatir y compartir experiencias sobre oportunidades de innovación de impacto relevantes para la empresa

### **1.1.2. CONSULTORÍA EN ESTRATEGIA, Y GESTIÓN DEL IMPACTO E INVERSIÓN DE IMPACTO**

Nuestro propósito es guiar a las organizaciones a progresar, participando activamente en el cambio sistémico que la humanidad y el planeta exigen. Para ello, definiremos las estrategias y los nuevos modelos de negocio que aceleren la transformación de las empresas e instituciones, identificando y priorizando los retos y oportunidades en torno a la sostenibilidad. Les asesoraremos en cada una de las etapas de su Impact Journey, con nuestro propio talento o colaborando con los mejores especialistas de cada área. También impulsaremos ecosistemas de innovación en economía de impacto para generar espacios de cooperación entre empresas e industrias.

Nuestros clientes serán los CEOs y directores de sostenibilidad de empresas de +100 M€ y grandes corporaciones con el centro de decisión en España.

#### **Integración y Gestión del Impacto**

El impacto entendido como la voluntad proactiva y explícita de contribuir a mejorar un problema de la Sociedad, puede ser una fuente muy importante de valor de negocio para las empresas, incluso las tradicionales. Para ello se requieren estrategias, sistemas de gestión y medición del impacto y metodologías específicas.

La visión tradicional de los negocios hace que se siga entendiendo el impacto social como algo auxiliar, relacionado con la filantropía y el reparto de beneficios y no como algo estratégico.

Sin embargo, las empresas que integran el impacto en su filosofía, cultura, estrategia y cadena de valor, atraen y retienen más y mayor talento, generan una mayor confianza en el mercado, superan mejor las crisis

Desde Ship2B podemos diseñar distintas actividades encaminadas a integrar el impacto en la empresa como talleres de formación y Impact proofing de proyectos.

## Inversión de Impacto

Para muchas corporaciones, diseñar una estrategia de inversión de impacto es una tarea difícil porque muchos de los conceptos de economía de impacto y los procesos de inversión de impacto se desconocen. Además, una buena inversión a menudo requiere capacidades y contactos que las corporaciones carecen.

Ship2B tiene experiencia asesorando corporaciones y diseñando vehículos de inversión o Venture philanthropy (VP) y apoyando en procesos como scouting, selección y gestión de cartera. Nuestros servicios en esta área se enmarcan en:

- Diseño y asesoramiento estratégico
- Programa de formación y asesoramiento: para implementar una estrategia y procesos de inversión de impacto preparando a personas clave dentro de la organización
- Gestión y soporte de procesos específicos
- Durante el ejercicio 2023 se pretende desarrollar de manera extensa las actividades de Desarrollo de capacidades internas y cultura de innovación de impacto, Integración y Gestión del Impacto, conseguir servicios sólidos en estas dos áreas y en consecuencia nuevos clientes.
- Por otro lado, se seguirán ofreciendo los servicios de Innovación abierta para aquellos clientes que les interese la colaboración con startups pero no les interese formar parte de los labs de aceleración.
- Finalmente se trabajará en conjunto con el equipo de aceleración para poder ofrecer otros servicios más allá de la innovación abierta a ciertos partners de los labs que puedan mostrar interés por la gestión del impacto, la cultura de innovación o la inversión de impacto.
- Seguimiento de las inversiones realizadas por el vehículo Equity4Good.

### A) Recursos humanos empleados en la actividad programas

	IMPACT TECH	
	Número	Nº horas /año
	Previsto	Previsto
Personal asalariado	10,5	18.522
Personal con contrato de servicios	5	1.750
Personal voluntario	3	1.080



## B) Beneficiarios o usuarios directos de la actividad Programas

	IMPACT TECH		
	Consultoría	Aceleración	Acompañamiento
	Número	Número	Número
	Previsto	Previsto	Previsto
Personas físicas programa aceleración e inversión	20	40	25
Personas jurídicas programa aceleración e inversión	4	18	6

## C) Objetivos e indicadores de la realización de la actividad Impact Tech

	Indicadores	Objetivos	Cuantificación
1	Startups formadas	Suma de start ups que pasan por aceleración en sus diferentes fases ya descritas.	40
2	Personas formadas	Número de personas que trabajan en los proyectos presentados y que pasan por las distintas fases de la formación	80
3	Horas de acompañamiento	Suma de horas invertidas en los proyectos de las start ups tanto por los mentores como el personal propio de la Fundación Ship2B	920
4	Número de mentores por startup	Expertos en materias concretas que mentorizan los proyectos directamente	5
5	Conexiones con fuentes de financiación por start up	Número de posibles inversores a los que se les presentan los proyectos finalistas dentro de la aceleradora.	8
6	Conexiones con partners por start up	Número de posibles conexiones con empresas referentes en diferentes sectores y que pueden ofrecer pruebas piloto para	5

		conseguir métricas.	
8	Proyectos llevados a eventos	Proyectos presentados en Demodays para darlos a conocer en el ecosistema	32
9	Porcentaje de Proyectos que han obtenido el sello de impacto	Porcentaje de start ups que consiguen pasar todo el proceso de aceleración y medir su impacto	90%
10	Startups que incrementan la financiación total obtenida	Incremento de la financiación que necesitan las start ups después de haber pasado el proceso de aceleración	50%
11	Financiación levantado por las startups aceleradas	Financiación suscrita por las start ups en sus rondas y conseguida mediante diferentes inversores de la red de financiación propia como por los inversores externos buscados por los emprendedores de los proyectos.	800.000,00€
12	Startups que están en fase Kickoff	Cantidad de reuniones kick-off realizadas entre startups y corporates para decidir si se sigue con el proyecto de colaboración a la fase de validación.	20.00
13	Número de proyectos en fase de validación	Contabilizar todos los proyectos que se ha conseguido pasar de la fase kick-off (reuniones donde se investigan en profundidad la posibilidad de colaboración y se define el formato de la posible colaboración)	10.00
14	Número de proyectos que están en negociaciones contractuales, agendando fechas para el piloto y ultimando detalles	Contabilizar todos los proyectos que se ha conseguido pasar de validación y se ha establecido un plan de implementación del futuro proyecto de colaboración	5.00

15	Sumatoria de proyectos que han realizado colaboraciones con los partners del LAB/ Total de Startups fase II track corporate	Este indicador permite saber si de las startups escogidas para realizar colaboraciones con los partners se ha logrado un tipo de colaboración entre las partes. se define la colaboración como un proyecto entre startup - corporación que puede ser en forma de acuerdo comercial (venta de producto o servicio de la startup a la empresa), acuerdo contractual en forma de piloto para testear una prueba inicial de colaboración, explotación de un producto/servicio para su futura comercialización conjuntamente entre la startup y la empresa. Siendo uno u otra la forma de dicha colaboración deberá genere valor económico y social/medioambiental al partner y a la startup	5.00
16	Número de empresas que introducen Indicadores de Impacto	Este indicador permite introducir los KPI'S de impacto dentro de la estrategia de las empresas, se asuman como un valor añadido al desarrollo de negocio	5
17	Cuantificación de Impacto	Permite a las empresas que asumen la economía de impacto como un valor añadido dentro de la estrategia a desarrollar cuantificarlo de manera correcta y sostenible en el tiempo	5
18	Inversiones en Proyectos de Impacto	Actores de la red de financiación de la Fundación Ship2B que invierten en las start ups de impacto (alumnis)	10
19	Importe invertido en proyectos de Impacto	Cantidad invertida en alumnis de la red de financiación.	800.000,00 €
20	Documento de reporting	Seguimiento activo y detallado de las compañías del portfolio así como de la rentabilidad y gestión del vehículo de inversión.	1

## 1.2. **ACTIVIDAD 2 Venture Philanthropy**

Denominación de la actividad	<b>Venture Philanthropy</b>
Tipo de actividad *	Actividad propia
Identificación de la actividad por sectores	<b>I0191:</b> Fomento de la economía social (para la población en general, en centros no clasificables en las rúbricas especificadas en anexo). <b>II-06:</b> Se ofrece formación y asistencia técnica (prestaciones técnicas).
Lugar de desarrollo de la actividad	Sede de la Fundación Ship2B, y aulas y espacios externos, Barcelona, Bilbao y Madrid (presencial). Resto de España principalmente virtual.

### **C) Descripción de la actividad.**

#### 1.2.1. **PROGRAMAS Venture Philanthropy**

Venture Philanthropy: programas de aceleración y financiación del tipo venture philanthropy (donaciones o premios, préstamos blandos, inversión capital paciente) para proyectos de alto impacto social, ámbito inclusión social, con especial hincapié en empleo y educación.

Aquí tenemos cuatro programas:

- => B-Value
- => Scale4Impact
- => Tiina
- => Euskadi Social Impulse o similares

**B-Value** es el programa que impulsa la transformación del sector social a través de la innovación. Dirigido a líderes sociales que trabajen en entidades sin ánimo de lucro con base en España que busquen formarse para desarrollar proyectos desde una visión estratégica, diseñar nuevos modelos de generación de ingresos, profesionalizar la propuesta de valor y alejarse de los esquemas filantrópicos tradicionales

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.

#### **Target del programa:**

1. Son bienvenidos tanto proyectos completamente nuevos como proyectos ya en

funcionamiento que se quieran transformar o repensar, 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.

2. El proyecto debe desarrollarse en España y podrá estar dirigido a colectivos desfavorecidos en España o en otros países

3. El proyecto debe estar impulsado por una entidad sin ánimo de lucro (asociaciones, fundaciones, centros especiales de empleo sin ánimo de lucro, empresas de inserción, cooperativas de iniciativa social) cuyo equipo sea:

- a) Equipo con proyecto sin ánimo de lucro Pyme- constituida, y un claro equipo liderando el proyecto. Compromiso explícito de la dirección y equipo con ascendencia dentro de la entidad.
- b) Líder social en Entidad Grande- que lidere el cambio a raíz de un nuevo proyecto, y apoyo explícito de la entidad. Compromiso explícito de la entidad y equipo con ascendencia dentro de la entidad
- c) Entidad Social – quiera enviar a un equipo a formarse y desarrollar un proyecto innovador.

#### **Objetivos concretos:**

- Trabajar los proyectos desde una visión estratégica e innovadora.
- Desarrollar el propósito, la comunicación y el liderazgo.
- 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.
- Formar en nuevos modelos de generación de ingresos que permitan profesionalizar la propuesta de valor para usuarios y financiadores
- Generar traspaso de conocimiento hacia el sector a través de los líderes participantes del programa.

Las entidades finalmente seleccionadas podrán obtener premios y ayudas otorgadas por patrocinadores del programa.

El proceso del programa B-Value se articula en **etapas**:

1. **Presentación de candidaturas:** Durante esta etapa se abrirá el periodo para la presentación de proyectos para participar en el concurso de proyectos del B-Value. El comité de selección compuesto por miembros de Ship2B y los partners del programa B-Value seleccionará un máximo de 40 entidades, y comunicará los seleccionados a todas las entidades que se hayan presentado.
2. **Fase Formación y Conceptualización:** Los 40 proyectos seleccionados para pasar a esta etapa recibirán acceso a herramientas y formación sobre innovación y desarrollo de proyectos sociales autosostenibles incluyendo: acceso a curso online gratuito sobre innovación social, así como metodología para el desarrollo y análisis de su proyecto, webinars y workshops con expertos que abordarán las distintas temáticas relevantes y permitirán a los

participantes recibir feedback de sus proyectos, interactuando entre ellos y con expertos. Al final de esta etapa, los participantes con intención de poner en marcha su proyecto podrán presentar su plan, ya más elaborado, para ser evaluados y en su caso seleccionados para la siguiente fase.

3. **Fase Desarrollo:** Los 10 proyectos que hayan superado la fase anterior, 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. Los finalistas participarán luego en una semana intensiva de workshops personalizados donde podrán trabajar más intensamente sus propuestas, estableciendo conexiones estratégicas con los stakeholders de referencia y con mentores seleccionados según las necesidades de cada proyecto. Además, participarán en mentorías de trabajo con profesionales de distintas áreas (finanzas, comunicación y branding, business, medición de impacto) que les ayudarán a seguir optimizando su propuesta, y recibirán el apoyo y acompañamiento de un tutor/a de Ship2B durante todo el proceso.
4. **Cierre y Demo Day:** las 10 entidades finalistas presentarán sus proyectos en el Demo Day del programa, un evento público en el que se presentarán los resultados del programa y se entregarán públicamente los premios y ayudas económicas de B-Value.
5. **Alumni:** Se hará seguimiento durante un año de las premiadas intentando ofrecer apoyo no financiero para que el premio genere el máximo impacto.

Scale4Impact y Tiina pretenden escalar jóvenes proyectos de innovación social con potencial de escalar en educación e inclusión sociolaboral, alimentación sostenible y arte ciudadano a través de un acompañamiento personalizado y la posibilidad de acceso a financiación a medida para maximizar su impacto.

El objetivo de ambos programas es triple, aunque en verticales distintos: 1) fortalecer soluciones sociales innovadoras que priorizan impacto a vs rentabilidad, tratando de que cuenten con el mayor impacto social posible, sean más sostenibles y puedan acceder a financiación adecuada para ellas, 2) Canalizar recursos con el fin último de maximizar impacto social extendiendo la estrategia de financiación venture philanthropy y 3) Generar conocimiento en el ecosistema de impacto para posicionar y difundir la metodología de VP para que más financiadores se movilicen y que más entidades puedan beneficiarse de ella.

**Target de los programas:** Ambos programas están enfocados a proyectos de emprendimiento social que ya están en funcionamiento con un mínimo de impacto y facturación probados, con los que trabajamos su plan de impacto y crecimiento así como la posibilidad de acceder a un financiación a medida.

Fases: Dado la naturaleza afín de ambos proyectos comparten las fases de desarrollo, pero con matices específicos sobre todo en la fase inicial de convocatoria dado que están enfocados en verticales distintos.

1. **Convocatoria:** El objetivo de esta fase es llegar al máximo número de

potenciales proyectos en cada uno de los verticales. Para ello se lleva a cabo una fuerte difusión del programa a través de las redes sociales de la Fundación y del partner de desarrollo. Además con el fin de maximizar la calidad se involucra también con las principales antenas a nivel nacional (redes, entidades, personas e instituciones referentes en los verticales). Por último se hace también búsqueda activa de proyectos a través de las redes de la Fundación y alumni de ediciones anteriores de este y otros programas. Esta fase finaliza con la selección de los proyectos a los que conocerá en profundidad a través de un acompañamiento inicial.

2. **Acompañamiento inicial y pre-aceleración:** El objetivo de esta fase es conocer con mayor nivel de detalle el punto y estado en el que se encuentra el proyecto, así como identificar los principales retos que tiene que resolver para poder escalar y maximizar impacto. En esta fase el hito principal es la Impact Business Bootcamp en la que se trabajan aspectos más soft relacionados con el emprendimiento social y con mayor profundidad aspectos de impacto, negocio y preparación para inversión (Investment Readiness). Durante la bootcamp interactúan con mentores que nos ayudan en el objetivo de conocer mejor los proyectos e identificar sus principales retos. Esta fase finaliza con la selección de los proyectos que recibirán un acompañamiento individual y personalizado, así como la posibilidad de acceder a financiación a medida.
3. **Acompañamiento personalizado y aceleración:** El objetivo de esta fase es que los proyectos tengan un modelo de impacto sólido, un modelo de negocio validado y sostenible y que cuenten con un plan de crecimiento claro que les permita afrontar su escalado. Esta fase se caracteriza por la realización de talleres grupales sobre impacto, negocio y preparación para la inversión, mentorías específicas con equipo Ship2B para apoyar el avance del proyecto en los distintos hitos, mentorías con expertos externos que les aportan conocimiento específico y les permitan contrastar ideas y planteamientos y una serie de comités expertos que buscan ofrecer una visión más global al proyecto de su estado, avance y principales retos. Esta fase termina con la selección de proyectos que accederán a la financiación a medida y con la realización de un Demoday.

A nivel de cifras ambos programas el objetivo es alcanzar 250 antenas y 600 proyectos de los cuales 17 pasarán por el acompañamiento inicial y pre-aceleración y 8 pasarán por el acompañamiento personalizado y aceleración y para todo este proceso el objetivo es involucrar un total de 75 mentores expertos.

### **1.2.2. CONSULTORIA Venture Philanthropy**

Asimismo ofrecemos servicios de consultoría puntuales a los partners de Venture Philanthropy, normalmente fundaciones y administración.

Asimismo hacemos trabajo de ecosistema y red participando en EVPA y en programas como el Fondo de Fundaciones.

**D) Recursos humanos empleados en la actividad.**

Tipo	Número	Nº horas/año
	Previsto	Previsto
Personal asalariado	5,25	9.261
Personal con contrato de servicios	0.25	350
Personal voluntario	0	0

**E) Beneficiarios o usuarios de la actividad.**

Tipo	Número
	Previsto
Personas físicas	500
Personas jurídicas	100

**F) Objetivos e indicadores de la realización de la actividad.**

Objetivo	Indicador	Cuantificación
Movilizar ideas y proyectos innovadores en el seno de la entidad	Número de candidaturas recibidas al concurso de ideas al B-Value	100
Acompañar proyectos innovadores en su idea de negocio	Número de proyectos participantes en el B-Value	Máximo 40



Impulsar la puesta en marcha de los mejores proyectos	Número de proyectos apoyados en la segunda fase	10
Movilizar recursos económicos para los proyectos finalistas	Cantidad económica a repartir en premios económicos	75.000€
Movilizar otro tipo de recursos pro-bono para los proyectos finalistas	Valoración de los premios pro-bono otorgados	120.000€
Movilizar a mentores expertos en distintas áreas, para que colaboren apoyando a los proyectos participantes	Número de mentores participantes durante todo el programa	150
Movilizar potenciales partners estratégicos, para incrementar la cantidad y calidad de los premios ofrecidos a las entidades finalistas	Número de partners nuevos en el programa	2

<b>Objetivo</b>	<b>Indicador</b>	<b>Cuantificación</b>
Movilizar ideas y proyectos innovadores alto impacto sostenibles	Número de candidaturas recibidas al concurso de ideas al Scale4Impact	30
Acompañar proyectos	Número de proyectos participantes	5
Impulsar la puesta en marcha de los mejores proyectos	Número de proyectos apoyados en la segunda fase	2

Movilizar recursos económicos para los proyectos finalistas	Fondo	150.000€
---	-------	----------

Movilizar ideas y proyectos innovadores alto impacto sostenibles Canarias	Número de candidaturas recibidas al concurso de ideas Canarias	50
Acompañar proyectos innovadores en una primera fase	Número de proyectos apoyados en la primera fase Fondo de Arranque Carasso	12
Acompañar proyectos	Número de proyectos apoyados en la segunda fase Fondo de Arranque Carasso	6
Movilizar recursos económicos para los proyectos finalistas	Fondo	200.000€
Fortalecer entidades del tercer sector	Número de proyectos participantes Euskadi Social Impulse o similar	15

### **1.3 ACTIVIDAD 3 B-INSPIRED**

Denominación de la actividad	<b>B-INSPIRED</b>
Tipo de actividad *	Actividad propia

Identificación de la actividad por sectores	<p><b>I0191:</b> Fomento de la economía social (para la población en general, en centros no clasificables en las rúbricas especificadas en anexo)</p> <p><b>I019118:</b> Fomento de la inversión en empresas de economía social</p>
Lugar de desarrollo de la actividad	Sede de la Fundación Ship2B, y aulas y espacios externos, Espacio externo de la Fundación Ship2B en Barcelona y alrededores (presencial), así como online y en medios digitales y redes sociales.

\* Indicar si se trata de una actividad propia o mercantil.

#### **A) Descripción de la actividad.**

**B-INSPIRED** es un conjunto de programas y actividades de inspiración que pretende difundir la comprensión de la misión de la Fundación Ship2B - la economía de Impacto - especialmente entre los actores con capacidad de emprender o liderar actividad económica e inversora. B-Inspired se articula mediante 2 actividades principales: el Ship2B Impact Forum y la comunidad B-Funders

##### **1.3.1. Ship2B IMPACT FORUM**

El Ship2B IMPACT FORUM es un evento que en 2023 celebrará su décima edición y que posiciona a Fundación Ship2B como entidad líder, pionera y de referencia en nuestro país en el marco de la economía de impacto, con los siguientes objetivos específicos:

- **Formar e inspirar** en economía de impacto a líderes de organizaciones, empresas, entidades sociales y sector público.
- **Fomentar la colaboración** entre entidades públicas, sociales y empresas privadas en torno al impacto social y conectar el ecosistema de impacto en España y a nivel internacional.
- **Atraer** a nuevos actores y líderes hacia la economía de impacto (Nacional e Internacional).
- **Consolidar y potenciar** la comunidad de impacto existente.
- **Construir mercado** de innovación social y economía de impacto en España.
- **Ayudar al ecosistema** español a avanzar en los temas clave de la economía de impacto.
- **Consolidar** el IMPACT FORUM como el gran evento de referencia

- de economía de impacto a nivel de toda España.
- **Posicionar** el IMPACT FORUM como uno de los eventos de referencia en economía de impacto en Europa
  - **Rentabilizar** el Impact Forum cubriendo todos los costes directos e indirectos (estructura)

### **1.3.2 Comunidad B-Funders**

#### **OBJETIVOS**

Actualmente Ship2B cuenta con un grupo de personas y empresas sensibles a nuestra misión que quieren ser partícipes de lo que hacemos.

Además, percibimos el interés de algunas personas y empresas por formar parte de nuestra comunidad, no siempre como "partners" o "inversores" de un proyecto concreto sino como "amigos" o "embajadores" de la Fundación Ship2B en general y de su causa.

Lo que les puede ofrecer Ship2B es conocimiento sobre la economía de impacto, networking y acceso a nuestras aceleradas.

Desde Ship2B se aprovecha esta oportunidad para crear un grupo de colaboradores de la Fundación que nos aporten recursos y a la vez difundan nuestros valores y contribuyan a nuestra misión. Para atraer y fidelizar a esta comunidad, Ship2B programará una serie de actividades tanto abiertas como exclusivas a las que los B-Funders tendrán un acceso privilegiado. Además, Ship2B generará contenidos comunicativos de calidad y una estrategia de comunicación en prensa gracias al apoyo de los B-Funders.

¿Qué objetivos tenemos con la comunidad de B-Funders?

- Fundraising - proporcionar fondos no restringidos estables que Ship2b puede usar para sus diferentes actividades o para invertir en desarrollar nuevos proyectos.
- Friendraising - acercar a Ship2b a personas y organizaciones valiosas para nuestros emprendedores, inversores, empresas... con las que potencialmente colaborar en algún momento.
- Missionraising - Difundir la visión de Ship2b y sus valores contribuyendo a la misión vía sensibilización y formación de una comunidad a través de redes sociales, página web, eventos, prensa y otras acciones.

**B) Recursos humanos empleados en la actividad.**

Tipo	Número	Nº horas/año
	Previsto	Previsto
Personal asalariado	4,75	8.379
Personal con contrato de servicios	1	1.748
Personal voluntario	3	240

**C) Beneficiarios o usuarios de la actividad.**

Tipo	Número
	Previsto
Personas físicas	650
Personas jurídicas	74

**D) Objetivos e indicadores de la realización de la actividad B-Inspired**

Objetivo	Indicador	Cuantificación
B-Funders: reestructurar en dos categorías individuales y una o dos corporativas según análisis	nº de categorías existentes	2 individuales 1 o 2 corporativas
Incremento de nº de B-Funders	nº de B-Funders	Mínimo 50 B-Funders individuales y 24 corporativos a 31.12.2023
Fidelización B-Funders existentes	% de B-Funders que renuevan	90%

Participación de los B-Funders en actividades de la Fundación	% de B-Funders que participan en al menos una actividad presencial al año	80%
Formar e inspirar en economía de impacto a líderes de organizaciones, empresas, entidades sociales y sector público	Cantidad de ponentes nacionales e internacionales	Al menos 15
Fomentar la colaboración entre entidades públicas, sociales y empresas privadas en torno al impacto social	Participantes en talleres y conversaciones paralelas durante el IF	Mín. 100 personas Mín. 50 empresas
	Asistentes a la cena VIP durante el IF	Al menos 100 personas de 40 empresas o entidades
Atraer a nuevos actores y líderes hacia la economía de impacto (Nacional e Internacional).	Número de participantes nuevos al Impact Forum	Personas físicas: 40 Personas jurídicas: 20
	% de asistentes de edición 2022 que repiten con su presencia	75%
Ayudar al ecosistema español a avanzar en los temas clave de la economía de impacto.	Acuerdos de colaboración con entidades clave del sector	3: SpainNAB, B-Corp y AEF
	Inclusión en el programa de espacios de debate clave para el ecosistema	Al menos 2
Consolidar el IMPACT FORUM como el gran evento de referencia de economía de impacto a nivel de toda España	Asistentes a la X Edición del Ship2B Impact Forum	de 600 personas físicas
	% de asistentes de fuera de Cataluña	Más de 30%
	Repercusión en medios (online y offline)	2 medios de tirada nacional 2 medios Cataluña 5 medios especializados del sector
Posicionar el IMPACT FORUM como uno de los eventos de referencia en economía de impacto en Europa	% de asistentes de fuera de España	10%
	Repercusión en medios	1 aparición en medio internacional europeo de referencia
	Alianzas con partners o redes internacionales	Al menos 2

<p>Rentabilizar el Impact Forum cubriendo todos los costes directos e indirectos (estructura)</p>	<p>€ de patrocinio conseguidos en la X Edición del S2B IMPACT FORUM</p>	<p>Mínimo 360.000 € y 80.000€ en producto o servicio en especies</p>
	<p>Número de partners conseguidos en la X Edición del S2B Impact Forum</p>	<p>20 Partners aportación económica</p> <p>7 Partners aportación difusión y colaboración estratégica</p> <p>10 Ambassador Partners (aportación producto/servicio)</p> <p>3 Media Partners</p>

## 2. RESUMEN PREVISIÓN RECURSOS ECONÓMICOS A OBTENER Y EMPLEAR POR LA FUNDACIÓN

Gastos/Inversiones (€)	IMPACT TECH	VENTURE PHILANTHROPY	B-INSPIRED	Total Actividades	No imputados a las actividades	TOTAL
Gastos por ayudas y otros				-		
a) Ayudas monetarias		75.000,00€		75.000,00€		75.000,00€
b) Ayudas no monetarias				-		-
c) Gastos por colaboraciones y órganos de gobierno						
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación				-		-
Aprovisionamientos				-		
Gastos de personal	468.503,00€	246.865,00€	248.170,00€	963.538,00€	279.874,00€	1.243.412,00€
Otros gastos de explotación	173.500,00€	52.900,00€	212.490,00€	438.890,00€	189.000,00€	627.890,00€
Amortización del Inmovilizado				-		
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado				-		
Gastos financieros				-	4.000,00€	4.000,00€
Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros				-		
Diferencias de cambio				-		
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros				-		
Impuestos sobre beneficios				-		
<b>Subtotal gastos</b>	<b>642.003,00€</b>	<b>374.765,00€</b>	<b>460.660,00€</b>	<b>1.477.428,00€</b>	<b>472.874,00€</b>	<b>1.950.302,00€</b>



### 3. PREVISIÓN INGRESOS ECONÓMICOS A OBTENER POR LA FUNDACIÓN

#### 3.1. Previsión de ingresos a obtener por la fundación.

<b>INGRESOS (€)</b>	<b>Importe total</b>
Rentas y otros ingresos derivados del patrimonio	
Ventas y prestaciones de servicios de las actividades propias	1.823.500,00€
Ingresos ordinarios de las actividades mercantiles	
Subvenciones del sector público	
Aportaciones privadas	175.000,00€
Otros tipos de ingresos	
<b>TOTAL INGRESOS PREVISTOS</b>	<b>1.998.500,00€</b>

#### 3.2. Previsión de otros recursos económicos a obtener por la fundación.

<b>OTROS RECURSOS (€)</b>	<b>Importe total</b>
Deudas contraídas	
Otras obligaciones financieras asumidas	
<b>TOTAL OTROS RECURSOS PREVISTOS</b>	