

## **BASES DE LA CONVOCATORIA PROGRAMA B-Value 2019**

### **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 PROGRAMA B-Value

El **programa B-Value** (a partir de ahora “el programa”) de la **Fundación Ship2B**, con domicilio social en: c/ Almogàvers 165 3ª Planta, Barcelona (a partir de ahora Ship2B) empieza en noviembre de 2016 con la voluntad de transformar entidades sociales sin ánimo de lucro hacia modelos de profesionalización y sostenibilidad.

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 3ª edición del programa B-Value, que se desarrollará durante el año 2019.

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

### 1. Objetivos del Programa

Buscamos entidades que tienen **una idea de proyecto nuevo que quieren trabajar**, o que tienen **un proyecto que quieren repensar** a través de procesos de innovación social.

1. **Profesionalizar** la propuesta de valor para usuarios y financiadores, validarla y comunicarla.
2. **Explorar modelos de generación de ingresos** que permitan diversificar las fuentes de financiación y ser más auto-sostenibles.
3. **Desarrollar alianzas estratégicas** que se alejen de los esquemas filantrópicos tradicionales.
4. **Posicionamiento y comunicación** del proyecto

### 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 y fundaciones).
2. De cualquier **ámbito de actuación**
3. Que atiendan a **cualquier tipo de colectivo desfavorecido**
4. **Equipo líder y con tiempo** para dedicarle al proyecto
5. En caso de intra-emprendimiento, **apoyo explícito de la Dirección** de la entidad

### 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. Bienvenidos tanto proyectos completamente nuevos como proyectos ya en funcionamiento que se quieran transformar o repensar.
2. Proyectos en fase de ideación o piloto, es decir:
  - a) Proyectos en fase idea que aún no se han implementado ni probado.
  - b) Proyectos probados o no en España.
  - 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

### 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 deberás adjuntar** en el formulario de GUST (la enumeramos a continuación para que la tengas lista):

- a) Fotocopia de la tarjeta de identificación fiscal de la entidad (NIF).
- b) Fotocopia de la escritura de constitución de la entidad.
- c) Certificación de inscripción en el registro correspondiente.
- d) Estatutos vigentes.
- e) Memoria de actividades del último ejercicio cerrado.
- f) Cuentas anuales completas correspondientes al último ejercicio económico cerrado e informe de auditoría, si existe.

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

**La convocatoria para la presentación de solicitudes estará abierta entre el 23 de noviembre de 2018 a las 09.00h y el 27 de enero de 2019 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 15 de febrero.**

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

- **Innovación del proyecto:** ¿Aporta una nueva solución más eficiente a una determinada problemática en su contexto?
- **Potencial de sostenibilidad del proyecto:** ¿Oportunidad de plantear ese proyecto como un proyecto auto-sostenible?
- **Encaje en B-Value:** ¿Está en un punto en el que el B-Value le puede aportar valor?  
¿Tiene un equipo líder que podrá dedicarse a participar en el programa?

Durante los meses de febrero y junio (FASE 1), los 40 escogidos disfrutarán de un proceso de formación online y una serie de sesiones presenciales con expertos, que les permitirán aterrizar y contrastar sus ideas/ proyectos, y trabajar en la conceptualización de los mismos.

En junio, las entidades participantes deberán presentar un entregable que permita al Comité Estratégico entender cuál ha sido la evolución de su proyecto durante la FASE 1, 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, que pasarán a la siguiente fase (FASE 2). **El 27 de junio se comunicarán los 10 finalistas.**

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

- **Innovación:** El proyecto tiene que poder aportar una nueva solución más eficiente a una determinada problemática. ¿Plantean una propuesta innovadora que tendrá impacto social? ¿tiene sentido?
- **Autosostenibilidad/ modelo de negocio:** El proyecto tiene que tener la vocación y la convicción de ser sostenible económicamente con el objetivo de garantizar su continuidad en el tiempo, por lo que se evaluará el potencial de modelo de negocio.
- **Equipo:** Se valorará la trayectoria de la entidad y las capacidades y habilidades del equipo impulsor. También se valorará el compromiso de este en el transcurso de la primera fase de B-Value y la voluntad de aprovechar lo que el programa ofrece.
- **Colaboración con el ecosistema:** se valorará positivamente que la entidad haya explorado/acordado sinergias y posibles colaboraciones con otras entidades del sector/del ecosistema.
- **Evolución y encaje:** ¿se percibe evolución desde el inicio del programa hasta el final de la primera fase? ¿el entregable responde a lo que se pedía, es original y cumple con los requisitos solicitados? ¿el proyecto tiene potencial para seguir aprovechando lo que el programa puede ofrecerle?

Entre los meses de julio y noviembre (FASE 2), 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 finales de noviembre.**

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

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

- En la **FASE 1 -Formación y conceptualización-** que transcurrirá entre febrero y junio de 2019, las 40 entidades participarán en las siguientes actividades de formación y acompañamiento semi-presencial:
  - **Webinars:** 15 Sesiones de formación online con expert@s en distintas materias, vinculadas al 3r Sector y a la Innovación Social: 1 sesión 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.
- **Jornada Presencial** de 2 días de duración (en Barcelona y Madrid), 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.
- **Mentorías individuales:** Tras varios meses 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 realiza una sesión individual con los 2-3 mentores que haya conocido en la Jornada Presencial.
- En la **FASE 2 -Desarrollo-** que transcurrirá entre los meses de julio y octubre, 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 una semana intensiva de trabajo presencial.
  - **Semana intensiva bootcamp:** durante el mes de septiembre, los 10 finalistas se trasladarán a Barcelona para **trabajar presencialmente 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:
    - propuesta de valor
    - teoría de cambio y medición de impacto
    - plan de negocio
    - estrategia comercial / plan de ventas
    - estrategia de diversificación de sus fuentes de financiación
    - plan de comunicación y branding
    - pitch presentación de su proyecto
  - **Tutorías de seguimiento:** Sesión de 1h 30' de diagnóstico y repaso post-semana intensiva, realizada por Ship2B, individualmente con cada una de las entidades.
  - **Sesiones mentoría RRHH con Salto con Red:** cada entidad finalista contará con unas 5h de mentoría específica con Mercè Rius, coach experta en RRHH, que les permitirá analizar las necesidades de RRHH que tienen para llevar a cabo el proyecto.
  - **Workshop Mentorías:** Tras 10 meses de trabajo, las entidades finalistas participarán en una sesión de workshop para presentar y validar sus entregables finales con los mentores expertos que les estarán haciendo seguimiento desde la Fase 1. Además, con el fin de preparar el Demo Day, también contrastarán sus presentaciones orales (pitch) con mentores expertos en comunicación.

- Tras terminar la 2ª fase, y una vez repartidos los premios del programa en el Demo Day final, las entidades finalistas que hayan sido premiadas, contarán con un premio extra, que consistirá en la **formación de un Consejo Asesor**:
  - Formado por 2/3 mentores (profesionales de entidades partners, o directivos de RSC/innovación) → actuarán como mentores y embajadores del proyecto
  - Se reunirá 3 veces al año durante 2 años con el equipo del proyecto finalista

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

El programa cuenta en esta 3ª edición con los siguientes partners:



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, como mínimo, con un líder de proyecto que le destine una dedicación mínima de dos días a la semana de media durante la duración del programa, y de dedicación completa durante la semana presencial en caso de ser seleccionado como finalista. Se recomienda que los proyectos cuenten con al

menos dos personas dedicadas a tiempo parcial o completo al proyecto para garantizar su desarrollo y evolución dentro de los tiempos del programa. 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.

- 2. Seguimiento de los webinars y asistencia a las sesiones presenciales de la FASE 1:** 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.
- 3. Implementar el proyecto diseñado / desarrollado en el marco del programa:** Los participantes que lleguen a la última etapa (finalistas) 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 semestralmente sus avances a los miembros del Consejo Asesor que se les haya asignado, 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 de la Fundación Ship2B.

## 8. Valor y coste del 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.

Importante: Los equipos sí que deberán asumir los costes derivados de su participación en el programa, tales como 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

Le informamos de que los datos personales recabados mediante este formulario, así como su dirección de correo electrónico, serán incorporados a los ficheros:

1- [USUARIOS WEB / NEWSLETTER], debidamente inscrito en el *Registro General de Protección de Datos* de la “**Agencia Española de Protección de Datos**”, del que es responsable la **FUNDACIÓN SHIP2B**, [de ahora en adelante **SHIP2B**], domiciliada en la c/ Almogàvers 165 3ª Planta (08018, Barcelona), NIF G66220286, E-mail **ship2b@ship2b.org**, con la **finalidad** de recabar los datos para completar el formulario de participación en el programa “B-VALUE” y atender sus consultas y el envío de información periódica de nuestras ofertas de actividades y servicios que sean de su interés, incluso por medios electrónicos.

Si bien podrá en cualquier momento oponerse a este tipo de envíos, enviando un correo electrónico a la dirección **lopd@ship2b.org** indicando en el asunto “**BAJA DE LA LISTA DE DISTRIBUCIÓN**”, o bien dándose de baja en la opción correspondiente al recibir una comunicación electrónica.

**SHIP2B** se compromete a utilizar los datos recabados mediante este formulario, únicamente para la finalidad mencionada anteriormente.

El Interesado declara tener conocimiento del destino y uso de los datos personales recabados mediante la lectura de la presente cláusula.

Así mismo, podrá ejercer los derechos de **acceso**, **rectificación**, **cancelación** y, si procede, de **oposición** (Derechos **ARCO**), en los términos establecidos por la Ley Orgánica 15/1999 (LOPD), presentando o enviado una solicitud por escrito, dirigida a la c/ Almogàvers 165 3ª Planta (08018, Barcelona), o a través de correo electrónico a **lopd@ship2b.org** y acompañada de una fotocopia de su DNI o documento acreditativo equivalente e indicando en el asunto “**PROTECCIÓN DE DATOS**”.

En cumplimiento del **deber de información** contemplado al artículo 10 de la vigente Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (**LSSI**), le comunicamos que el dinamizador y gestor de contenidos de la web es **SHIP2B** propietario de este dominio. El mencionado dominio de Internet **ship2b.org**, se encuentra inscrito en el registro correspondiente, atendiendo a comunicaciones de los usuarios y/o interesados al apartado habilitado del portal Web.

## 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 [aesteve@ship2b.org](mailto:aesteve@ship2b.org).