

# Programa “The Collider”

## Bases de participación Edición 2018

### 1. ENTIDAD ORGANIZADORA

El programa “The Collider” (en adelante, “el programa” o “The Collider”) es un programa impulsado por la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante, “MWCcapital”) a través de su filial, Barcelona Mobile Ventures, S.L. (en adelante, “mVenturesBcn”), con domicilio en Barcelona (08003), Plaça Pau Vila, Portal C, Planta 2, Edificio Palau de Mar y con el CIF núm. B-66475989.

### 2. OBJETO Y OPERATIVA DEL PROGRAMA

- 2.1. El programa tiene como objetivo conectar talento científico con talento emprendedor con el fin de crear startups de base tecnológica, altamente innovadoras, que transformen los resultados de la investigación científica procedente de universidades y centros de investigación en productos o servicios comercializables. The Collider ofrece una salida alternativa y complementaria, comercial y empresarial, tanto a profesionales cualificados como a proyectos que nacen en las universidades y centros de investigación de nuestro territorio.
- 2.2. El programa sigue una metodología única en formato Venture Builder que persigue la creación de startups disruptivas y parte de la construcción de un equipo altamente cualificado y multidisciplinar para identificar y validar una oportunidad de negocio y crear un producto o servicio comercializable.
- 2.3. El programa se desarrollará en varias fases, en las que se realizarán diferentes actividades (Keynote sessions, masterclasses, workshops, etc.) impartidas por expertos de la industria y con el asesoramiento de mentores especialistas en emprendimiento que abordarán las diferentes etapas de la creación de las startups y su posterior puesta en funcionamiento.

A continuación, relacionamos las etapas en las que se desarrollará el programa sin perjuicio de que alguna fecha pudiera reajustarse a criterio del organizador:

**a) Creación de equipos “Collider Weekend”** (*fin de semana del 24 y 25 de noviembre de 2018*)

Este evento consiste en la presentación del Programa por parte de la organización y la presentación formal de los participantes que formarán los equipos multidisciplinares que llevarán a cabo la identificación y validación de una oportunidad de negocio para después idear un producto o servicio comercializable. Durante el evento se realizarán actividades de “team building” para generar lazos de unión entre los participantes.

**b) Fase 1: Identificación y validación de la oportunidad de negocio y definición del plan de acción** (*del 10 de diciembre de 2018 al 15 de febrero de 2019*)

Esta fase consiste en la identificación y validación de la oportunidad de negocio y definición del plan de acción y finalizará con la defensa en público del proyecto delante de un comité experto que decidirá la continuidad del mismo en el programa y la posterior constitución de la sociedad (en adelante, “startup”) así como los términos de su inversión inicial, que irá destinada al desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP).

**c) Fase 2: Creación y puesta en marcha de startups en el proceso de “Venture Builder”** (*del 4 de marzo al 21 de junio de 2019*)

Esta fase tiene como objetivo el desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP) y la ejecución de pruebas piloto en entorno real.

Adicionalmente, se ofrecerá espacio de incubación en las oficinas de mVenturesBcn para aquellas startups que sean seleccionadas al finalizar la Fase 2 con el fin de poder continuar con el desarrollo del negocio, despliegue de operaciones y fundraising (*del 22 de junio al 27 de septiembre de 2019*)

- 2.4. El programa persigue el compromiso de formar equipos para crear startups con alto impacto en la industria y de gran inmediatez aprovechando los recursos y activos de MWCapital. Para ello, se ofrecerá a los participantes un entorno privilegiado de desarrollo empresarial que maximizará las oportunidades de negocio, minimizará los riesgos y acortará los tiempos de ejecución. Este entorno proveerá los siguientes recursos:

- Brand Value de MWCcapital (acceso a la red de contactos y eventos que organiza MWCcapital).
  - Más de 100 horas en servicios formativos de emprendimiento.
  - Más de 20 charlas inspiracionales con expertos de la industria, emprendedores en serie e inversores profesionales (angels) o institucionales (fondos de capital riesgo).
  - Acceso a un grupo de mentores reputados y con experiencia demostrable en emprendimiento y comprometidos con las sociedades creadas.
  - Espacio de incubación en las oficinas de mVenturesBcn y conexión a Internet para los participantes seleccionados durante las diferentes fases del programa.
  - Asesoramiento en estructuras corporativas y documentos de inversión.
  - Formación en fundraising y estructura corporativa para realizar rondas de financiación de capital privado.
  - Acceso a la red de contactos de MWCcapital para facilitar la apertura de nuevas oportunidades comerciales B2B con clientes corporativos.
  - Acceso al 4YFN Investor's Network y a mVenturesBCN Venture Capital Fund.
- 2.5. Cada candidato deberá disponer de sus propios recursos durante la vigencia del programa, es decir, equipos informáticos, teléfonos y/o material de oficina.
- 2.6. Los participantes dispondrán del soporte de todo el equipo del programa para resolver cualquier cuestión referente a la organización y el funcionamiento del mismo.

### 3. BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA

Los beneficiarios del programa son todas aquellas personas mayores de edad que cumplan con alguno de los siguientes perfiles:

- a. Perfil científico: Doctorados/PhD, PostDocs, estudiantes de máster o investigadores que tengan algún tipo de vinculación con algún grupo de investigación de universidad o centro de investigación, experiencia demostrable en las tecnologías de interés del programa (Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, Realidad Virtual, Modelado 3D, Blockchain, 5G) y compromiso con la futura startup como cofundador. Todos los candidatos científicos que participen en el programa, deberán tener la aprobación del órgano pertinente dentro de la institución.

3

FOUNDING PARTNERS



- b. Perfil emprendedor: profesionales en busca de un nuevo proyecto empresarial de carácter tecnológico y con los siguientes requisitos:
- i. Experiencia contrastada -de 5 a 10 años- en emprendimiento o lanzando nuevas iniciativas en proyectos relevantes en su sector.
  - ii. Experiencia en fundraising habiendo completado, al menos, una ronda de inversión.
  - iii. Network propia con inversores (Business Angels, VCs, ...).
  - iv. Capacidad analítica, y experiencia en la toma de decisiones basadas tanto en la intuición como en los datos.
  - v. Alta capacidad de liderazgo y comunicación
  - vi. Foco y experiencia en Business Development
  - vii. Alineación con los valores intrínsecos del programa: transparencia, diligencia y rigor.
  - viii. Aportar dos cartas de recomendación de remitentes relevantes y con coherencia con la aplicación del candidato.

El programa está dirigido a perfiles científicos y emprendedores de todo el mundo sin importar la nacionalidad de los mismos y siempre que dispongan de los permisos y visados pertinentes para poder residir y trabajar temporalmente en España, ya que el programa se desarrolla en Barcelona. El idioma oficial del programa y de los contenidos que se impartan en el mismo será el inglés y eventualmente el castellano.

#### 4. COMPROMISO DE LOS PARTICIPANTES

- 4.1. Se buscan candidatos con perfil científico o emprendedor totalmente comprometidos con las diferentes actividades del programa. La dedicación completa es indispensable durante todas las fases del programa ya que se llevarán a cabo diferentes sesiones y actividades de obligada asistencia y cuya misión es ayudar en el crecimiento de los proyectos empresariales. Es por ello que se requiere dedicación a tiempo completo (full-time) de todos los participantes seleccionados durante toda la vigencia del programa, exceptuando aquellas actividades que, por su naturaleza y dedicación, puedan compatibilizarse con el programa (consultar al equipo de The Collider para más información). También se solicita a los participantes que se trasladen a las oficinas de mVenturesBcn en Barcelona durante los meses que dura el programa.

- 4.2. En el supuesto de incumplimiento del compromiso de dedicación con el programa, el no acatamiento de las normas y el código de conducta que se explique al comienzo del programa, la falta de asistencia reiterada a las sesiones que en éste se celebren, así como una mala gestión del proyecto por parte de algún miembro participante de los equipos, provocará la expulsión directa del candidato del Programa sin que por ello se derive ningún tipo de compensación tanto económica como en forma de participación social en las potenciales sociedades que se pudieran constituir.

## 5. DOCUMENTACIÓN DE REGISTRO

Los participantes deberán cumplimentar los formularios de registro que se encuentran de manera online en la página Web oficial del programa (<https://www.thecollider.tech>). En la página Web existe un formulario para perfil científico y otro para perfil emprendedor.

La fecha límite para solicitar la participación en el programa será el **30 de septiembre de 2018 a las 23:59h CET para candidatos con perfil emprendedor y 14 de octubre de 2018 a las 23.59h CET para candidatos con perfil científico.**

## 6. SELECCIÓN DE CANDIDATURAS Y CREACIÓN DE EQUIPOS

- 6.1. El proceso de selección se compone de las siguientes etapas:

### **Etapas 1: Recogida de las candidaturas**

Todas las candidaturas han de presentarse a través de la web [www.thecollider.tech](http://www.thecollider.tech) mediante los formularios pertinentes. Todas las aplicaciones han de contener toda la información requerida en el formulario y ésta ha de estar correctamente rellena. Además, en el formulario de aplicación, todos los candidatos deberán aceptar las condiciones de participación. La aceptación de las condiciones de participación supone la total asunción de los derechos y obligaciones contenidos en las mismas.

### **Etapas 2: Evaluación de candidatos**

Una vez cerradas las aplicaciones y solamente en aquellos perfiles que encajen con el criterio definido (ver [Sección 3](#)) se realizará entrevistas telefónicas y, en los casos que fuera necesario y posible, presenciales para

revalidar el encaje del candidato y conocer sus motivaciones, disponibilidad y afinidad con el programa. Posteriormente, se validarán las recomendaciones aportadas por el candidato.

### Etapa 3: Creación de equipos

Cerrada la fase de evaluación de cada una de las candidaturas, se procederá a la conformación de los equipos teniendo en cuenta la evaluación del candidato, la afinidad del candidato con la tecnología y la experiencia del candidato en alguno de los sectores relacionados con los casos de uso de la tecnología. Además, se tendrá en cuenta la complementariedad del candidato con el equipo científico.

La conformación de los equipos será validada por un comité compuesto por expertos externos al programa.

El programa seleccionará un máximo de 30 personas que formarán 10 equipos. Los equipos serán preconfigurados antes del “Collider Weekend”, periodo en el cual podrán realizarse las consultas o comunicaciones necesarias para asegurar un correcto encaje entre las tecnologías, la Universidad o Centro de Investigación, los perfiles científicos y los perfiles expertos en negocio. Adicionalmente, se generará una lista de reserva por si fallara alguna de las personas seleccionadas.

A partir del **9 de Noviembre de 2018** se comunicará por correo electrónico:

- la relación de los candidatos que hayan sido aceptados en el programa;
- la relación de aquellos candidatos que, en atención a su puntuación, hayan sido incluidos en la lista de reserva.
- la relación de los candidatos que hayan quedado descartados.

6.2. Para poder superar el proceso de selección del perfil científico será necesario tener el soporte y aprobación por parte de un jefe de grupo de investigación y/o el órgano pertinente de la Universidad o Centro de Investigación de procedencia del científico. mVenturesBcn realizará tantas consultas como sean necesarias para validar con la Universidad o Centro de Investigación la idoneidad del candidato científico.

6.3. Durante la fase de validación de la oportunidad (Fase 1) podría darse el caso de que algún miembro de los equipos fuera reemplazado por razones de



complementariedad con el equipo, dedicación completa en el programa y el proyecto, y/o por el no alineamiento con los valores del programa. La decisión de un reemplazo será consensuada en todo caso por el equipo de organización del programa, el cual será el encargado de informar al participante de dicha decisión, sin que por ello se derive ningún tipo de compensación tanto económica como en forma de participación social en las potenciales sociedades que se pudieran constituir. Durante esta fase, los proyectos estarán liderados por equipos formados por perfiles científicos y emprendedores acompañados por mentores experimentados que asesorarán y guiarán durante todo el proceso.

- 6.4. Durante la fase de Venture Builder (Fase 2), y con el fin de potenciar las capacidades de los equipos, podría ser necesario incorporar nuevos miembros a un equipo o subcontratar servicios externos para complementar ciertas funciones de la startup, que serán analizados en el momento que sea preciso.
- 6.5. La participación en las fases de creación de equipos y validación de la oportunidad (Fase 1) no llevará aparejada ninguna retribución o remuneración. A este respecto, conviene señalar que la creación de un proyecto empresarial desde cero, requiere de un tiempo de maduración en el cual el retorno económico no se aprecia hasta la consecución de determinados objetivos, como pueden ser las primeras ventas o la obtención de financiación externa. Por lo tanto, se ruega la abstención en la participación del programa por parte de aquellos perfiles con necesidades económicas a corto plazo. No obstante, esta circunstancia no es criterio evaluable en el proceso de selección de los potenciales candidatos.

El programa podrá solicitar cuanta información adicional sea necesaria sobre la experiencia laboral o académica del candidato, así como la participación en dinámicas de evaluación, entrevistas, test de competencias, etc. con el fin de llevar a cabo el proceso de selección.

## **7. VALIDACIÓN DE LA OPORTUNIDAD, CREACIÓN DE LAS STARTUPS, VENTURE BUILDER E INCUBACIÓN**

- 7.1. Durante la Fase 1, los equipos trabajarán en la identificación y validación de una oportunidad de negocio analizando si la tecnología o conocimiento tecnológico que atesora el grupo de investigación o el equipo científico resuelve una necesidad de mercado. Hasta este momento no se habrá creado ninguna sociedad. Durante esta fase, los equipos se comprometerán a definir un plan de negocio donde se indiquen las acciones y recursos necesarios que

se llevarán a cabo a partir del momento en que se funde la startup. Dicha fase finalizará con la entrega de un plan de negocio y la defensa en público del proyecto delante de un comité de expertos formado por personas designadas por el equipo de gestión de mVenturesBcn. El comité de expertos evaluará los siguientes aspectos:

- Estructura, cohesión y complementariedad de perfiles entre los miembros del equipo.
  - Conceptualización del producto derivado de la tecnología y la ventaja competitiva en el mercado que se sitúa.
  - Identificación de la oportunidad de negocio y el tamaño total del mercado al que se dirige (TAM) incluyendo el mercado inicial objetivo (beachhead market).
  - Plan de negocio, con especial énfasis en las proyecciones financieras y necesidades de financiación privada de los próximos 18 meses.
  - Compromiso de corporaciones en la realización de pruebas piloto o colaboraciones.
  - Definición del plan de desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP).
  - Plan de Valorización de la Propiedad Intelectual del Proyecto, el Producto y/o el activo tecnológico
- 7.2. El comité de expertos, junto al equipo de gestión de mVenturesBcn, decidirá, en base a los criterios descritos anteriormente, qué equipos tendrán acceso a la Fase 2, donde se fundará la startup. Una vez iniciado el proceso de Venture Builder se realizará una primera inversión cuya finalidad será el desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP). Los equipos que no superen la Fase 1, deberán abandonar el programa, sin que ello signifique necesariamente dejar de poder disfrutar de algunos de contenidos y charlas inspiracionales que se realicen en el marco del programa, todo ello a la absoluta discreción del equipo de gestión del programa. La comunicación y resolución de los proyectos que pasan a las Fase 2 se comunicará a los equipos antes del inicio de dicha fase.
- 7.3. Las startups que se creen durante el programa tendrán un alto componente tecnológico y su objetivo será la creación de un producto o servicio que dé solución a los retos planteados por el programa y que tenga un interés por parte de la industria y la sociedad.
- 7.4. Durante la fase de Venture Builder (Fase 2) se fundará la startup y se realizarán las siguientes tareas:



1. Desarrollo de un producto mínimo viable (MVP)
2. Definición de la propuesta de valor para el cliente
3. Desarrollo de la estrategia de aproximación al mercado (go-to-market)
4. Definición del modelo de negocio
5. Definición de la estrategia de fundraising
6. Protección de la tecnología (patentes, certificaciones, etc...)

Para ello se contará con un equipo de mentores y colaboradores internos y externos que asesoraran a las startups y ayudarán en la consecución de las anteriores tareas descritas.

- 7.5. La fase de Venture Builder (Fase 2), finalizará con un evento presentación (Demo Day) de la startup con el fin de exponer los resultados obtenidos hasta el momento y la evolución del plan de desarrollo de negocio. Al finalizar la fase de Venture Builder (Fase 2) mVenturesBcn dispondrá del derecho, que no la obligación, de coinvertir en la startup junto a otros actores del ecosistema en base a objetivos o hitos y en los términos que establece la [Sección 9](#).
- 7.6. Transcurrida la fase de Venture Builder (Fase 2), mVenturesBcn proporcionará a las startups espacio de oficinas donde poder ejecutar las operaciones de desarrollo de negocio y el despliegue de todas las actividades de la startup que permitan disponer de las primeras métricas de tracción y atraer el interés tanto de potenciales clientes como de inversores (fundraising).
- 7.7. Tanto la identificación y validación de la oportunidad de negocio (Fase 1), el proceso de Venture Builder (Fase 2), como el período de incubación se realizarán en las instalaciones de The Collider, en el Edificio Barcelona Tech City, Pier01, Plaza Pau Vila 1, de Barcelona.
- 7.8. Los proyectos no podrán en ningún caso estar relacionados con actividades ilegales, sexo, alcohol, tabaco, drogas, bélico, religión, política, así como cualquier otra temática que no esté alineada con los valores de la Sociedad Barcelona Mobile Ventures, S.L., así como de la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation.

## 8. ESTRUCTURA SOCIETARIA DE LA STARTUP

- 8.1. mVenturesBcn participará en las sociedades que se decidan constituir bajo el marco del Programa The Collider. mVenturesBcn y el resto de socios de las sociedades creadas (Universidad o Centro de Investigación si participan en la sociedad, y todos los miembros del equipo emprendedor) firmarán un

documento denominado “Pacto de Socios” que regulará todas las relaciones internas y cuestiones referentes a la gestión de la sociedad. El Pacto de Socios recogerá las prácticas habituales en aras de facilitar que la compañía crezca junto al equipo emprendedor, así como asegurar su capacidad para que ésta sea atractiva para que inversores externos puedan aportar capital privado que permita seguir financiando a la compañía. Los candidatos pueden solicitar más información sobre la estructura societaria de las startups y el modelo de Pacto de Socios en la dirección de correo electrónico [thecollider@mobileworldcapital.com](mailto:thecollider@mobileworldcapital.com).

- 8.2. Durante la fase de validación (Fase 1) se entregará a los participantes toda la documentación necesaria, incluido un documento denominado Term-Sheet, donde se incluirá un resumen de las condiciones del Pacto de Socios y los compromisos de todas las partes implicadas y futuros socios para ejecutar la creación de la startup. Los candidatos pueden solicitar un modelo del Term-Sheet al equipo de The Collider para su revisión en el siguiente correo electrónico: [thecollider@mobileworldcapital.com](mailto:thecollider@mobileworldcapital.com).
- 8.3. Independientemente del porcentaje de participación inicial de mVenturesBcn, ésta, a su entera discreción y en base a las necesidades de inversión de la startup, podrá invertir capital adicional en la sociedad a través del mecanismo indicado en la Sección 9.

## 9. INVERSIÓN. CONCEPTO Y FUNCIONAMIENTO.

- 9.1. Durante la fase de validación (Fase 1), y siguiendo la metodología de gestión de equipos de trabajo utilizada por grandes corporaciones tecnológicas como Google, Intel, LinkedIn o Twitter, se establecerá un modelo denominado OKR (objetivos y resultados clave) con revisiones semanales que operará durante las Fases 1 y 2. De esta forma, se establecerá una metodología de “reporting” que servirá para que en el futuro la startup pueda trabajar de manera ágil y transparente con cualquier tipo de inversor.
- 9.2. Tras el análisis y aprobación del Plan de Negocio realizado durante la Fase 1, mVenturesBcn podrá invertir en cada startup hasta un máximo de CINCUENTA MIL EUROS (€50.000) que serán provistos con el fin de desarrollar el Producto Mínimo Viable (MVP) y su validación a través de pilotos con al menos dos corporaciones durante la Fase 2. Independientemente de esta primera inversión inicial, al finalizar la Fase 2, mVenturesBcn se reserva el derecho, que no la obligación, de poder

coinvertir en la startup junto a otras entidades externas tras el análisis de las previsiones y necesidades reales de tesorería de la startup y en base al cumplimiento de los objetivos o hitos definidos en el Plan de Negocio.

- 9.3. La inversión se vehiculará través de préstamos participativos convertibles, fórmula habitualmente utilizada en operaciones de inversión que permite liberar fondos hacia las startups con relativa rapidez y transformarse eventualmente en capital social de la sociedad. La inversión está sujeta, en todo caso, al cumplimiento de los objetivos marcados en el programa.

Este modelo servirá de referencia para realizar la ronda de financiación conjunta con inversores externos una vez la empresa se haya constituido.

Los candidatos pueden solicitar un modelo de "Contrato de Préstamo Participativo Convertible" al equipo de The Collider para su revisión en el siguiente correo electrónico: [thecollider@mobileworldcapital.com](mailto:thecollider@mobileworldcapital.com).

- 9.4. El programa pondrá a disposición de las startups asesoramiento sobre instrumentos de financiación pública y facilitará el contacto con su red de inversores mediante la realización de reuniones o eventos (investor's days) donde puedan acudir inversores, Business Angels y fondos de capital riesgo para facilitar el acceso a financiación tras la Fase 2.

## 10. PROPIEDAD INTELECTUAL

- 10.1. Todo el material que se derive de la participación en el programa será propiedad de cada uno de los equipos y se cederá íntegramente a la startup en el momento de su constitución sin coste alguno. Por material se entiende plan de negocio, estudio o validación de mercado, prototipo, materiales gráficos, etc.
- 10.2. La salida de un participante del programa, esté o no constituida la startup y con independencia de cuál sea la razón no dará derecho a la titularidad de derechos de propiedad intelectual o industrial generados durante el programa.
- 10.3. Sin perjuicio de lo anterior, cualquier activo tecnológico (conocimiento "know-how", licencia de software o patente) fruto del trabajo realizado en una Universidad o Centro de Investigación es y seguirá siendo propiedad de éstos. Para poder crear una startup que utilice o transforme un activo tecnológico procedente de una Universidad o Centro de Investigación para

uso comercial deberá firmarse un contrato de transferencia de tecnología entre la Universidad o Centro de Investigación y la Compañía. Dicho contrato regulará los términos y condiciones por los que se cederán los derechos de explotación comercial para el activo tecnológico que se pretende transferir. La Universidad o el Centro de Investigación se reservan, a través de dicho contrato, unos derechos económicos sobre la explotación comercial del activo tecnológico (regalías o royalties) que se calculan normalmente en base a un indicador económico de la compañía, como podría ser, por ejemplo, un porcentaje sobre la facturación o beneficio de la misma.

## 11. CONFIDENCIALIDAD

- 11.1. El término “Información Confidencial” incluye, con carácter enunciativo pero no limitativo, toda aquella información, documentación, datos, procedimientos, diseños, conocimientos, comunicaciones, reportes e informes, estrategias, planes de negocios, proyectos, propuestas de operaciones y de negocios, políticas, normas, lineamientos, estudios, estadísticas, gráficas, esquemas, fórmulas, signos, dibujos, planos, así como los estados financieros, balances generales, informes de resultados, análisis financieros y económicos, know how, software, cualquier información técnica, jurídica, económica, financiera, contable, empresarial, incluyendo, información societaria y/o laboral, datos cualquiera que sea su forma electrónica, medios electromagnéticos contenidos de información privada, marcas, patentes, nombre comerciales, secretos industriales, además de los mapas, obras, sumarios, compendios, compilaciones, memorias y toda aquella información que, en el marco del programa, esté protegida por las leyes de derechos autor y de propiedad industrial.
- 11.2. Se garantizará la confidencialidad respecto a la información entregada por parte de los participantes del programa, salvo aquella información de carácter general sobre los proyectos y sus participantes, que podrá difundirse al público general, en cualquier momento y a través de cualquier medio. Del mismo modo, los participantes se comprometen a garantizar la confidencialidad de la información y el conocimiento generado durante el programa, así como la confidencialidad sobre los activos tecnológicos objeto de transferencia por parte de la Universidad o el Centro de Investigación. mVenturesBcn se reserva el derecho de emprender acciones legales para la defensa de sus intereses ante una eventual infracción del deber de confidencialidad por parte de los Participantes.

## 12. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

Los datos personales que se faciliten en el marco del programa, así como las actualizaciones de los mismos, serán tratados por mVenturesBcn al amparo de lo dispuesto en esta cláusula.

mVenturesBcn tratará los datos personales facilitados por los participantes con la finalidad de gestionar su solicitud de participación en el programa The Collider y para informar y enviar comunicaciones, incluso por medios electrónicos y/o telemáticos, sobre las actividades, proyectos y novedades del programa The Collider que puedan resultar de interés. La legitimación para el tratamiento de los datos es la gestión de las solicitudes de participación y, para el envío de comunicaciones, el consentimiento que nos prestan los participantes.

mVenturesBCN únicamente comunicará dichos datos cuando sea estrictamente necesario y, en particular, con aquellas empresas que colaboran o participan en el diseño y desarrollo del programa The Collider. Asimismo, mVenturesBcn, como sociedad íntegramente participada por MWCcapital, podrá comunicar sus datos a MWCcapital para las mismas finalidades antes indicadas. En cualquier caso, los datos serán tratados con un nivel de protección de acuerdo a las normas aplicables sobre Protección de Datos y no se someterán a decisiones automatizadas.

Una vez finalizado el proceso de selección de los participantes, mVenturesBcn conservará los datos que le hayan facilitado los participantes con la finalidad de tener en consideración a los candidatos en futuras ediciones. Los participantes podrán revocar en cualquier momento el consentimiento prestado para la recepción de comunicaciones.

En el caso de que se proporcionen datos de carácter personal de terceras personas, se garantiza que se les ha informado con carácter previo a su inclusión, de los extremos contenidos en la presente cláusula, respondiendo personalmente frente a mVenturesBcn de cuantos daños y perjuicios puedan derivarse en caso de contravención.

Les informamos de que pueden ejercitar en todo momento, en los términos establecidos por la legislación vigente, sus derechos de acceso, rectificación o

supresión de datos, solicitar que se limite el tratamiento u oponerse al mismo, así como solicitar la portabilidad de sus datos, dirigiéndose por escrito a la dirección Roc Boronat, 117, 3a planta, 08018 Barcelona (España), o la dirección de correo electrónico [dpo@mventuresbcn.com](mailto:dpo@mventuresbcn.com), indicando claramente el derecho que se desea ejercitar y acompañando el Documento Nacional de Identidad o documento identificativo similar que acredite la correspondiente identidad. Asimismo, se podrá presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos.

### 13. DERECHOS DE IMAGEN Y AUDIO

Les informamos que mediante la aceptación de estas bases los participantes autorizan de forma irrevocable y gratuita a mVenturesBcn y MWCcapital a reproducir, utilizar y difundir su nombre e imagen, a efectos de darlos a conocer al público en general y sin que se genere remuneración alguna a su favor.

Los participantes ceden a mVenturesBcn y MWCcapital los derechos de utilización de las imágenes, voz, audios y videos, así como los nombres y explicaciones sobre los proyectos y las startups en cualquier medio de comunicación y bajo cualquier soporte o formato, para los exclusivos fines de promoción, difusión y desarrollo del programa The Collider.

Esta cesión se realiza con facultad de cesión a terceros, sin limitación geográfica ni temporal y con carácter gratuito.



## 14. ACEPTACIÓN DE LAS BASES

La participación en el programa supone la plena aceptación de las presentes bases.

Las personas seleccionadas deberán firmar y remitir estas bases de participación por correo electrónico a mVenturesBcn (thecollider@mobileworldcapital.com) antes del inicio del Collider Weekend.

El incumplimiento parcial o total de las presentes bases supondrá la expulsión inmediata del programa, sin compensación alguna y con independencia de la fase en la que se encuentre el programa.

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Nombre                   |  |
| Apellidos                |  |
| ID (NIF, NIE, Pasaporte) |  |
| Correo electrónico       |  |
| Teléfono                 |  |
| Dirección                |  |
| Población                |  |
| País                     |  |

En Barcelona a \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Firma del Participante:

Barcelona Mobile Ventures, SL

Nombre: