

Acuerdo de colaboración

Bange Business School y
Aceleradora mentorDay



ACUERDO DE COLABORACIÓN BANGE Business School y mentorDay

En Santa Cruz de Tenerife, a 20 de octubre de 2021

REUNIDOS

DE UNA PARTE Bange Business School con NIF 001031BB-20, con domicilio social en C/Bata S/N Malabo (Guinea Ecuatorial), representado por Jose María Nchaso Ikaka con DIP número 000.069.137, Director General de Bange Business School y nombrando como persona coordinadora a Dulce Maria Boneke Nokonoko con DIP No 00070087, en adelante BANGE.

DE OTRA PARTE mentorDay con CIF G-76683515 inscrita como asociación sin ánimo de lucro en el Ministerio del Interior, con domicilio social en C/Aguere 9, centro de negocios DYRECTO, 38005 Santa Cruz de Tenerife (España), representada por su presidente Jaime Cavero Gandarias con DNI 16037442W y Silvia Aguilar Gamino con DNI 52115421C, Coordinadora del Programa de Aceleración.

Por parte de Master5, Fernando Laviña Richi, Director General.

ANTECEDENTES:

BANGE Business School es una institución académica con sede en Guinea Ecuatorial que ha creado BANGE IMPULSA, la primera aceleradora de empresas del país bajo un programa que se desarrolla en tres Fases:

- I FASE DE ARRANQUE con fecha de inicio el 20 septiembre 2021 y con una duración de 6 semanas.
- II FASE DE ACELERACIÓN que se llevará a cabo a partir del 8 noviembre 2021.
- III FASE DE DESPEGUE con fecha de comienzo prevista para el 10 enero 2022.

El acto oficial de inauguración de la primera edición BANGE IMPULSA, tuvo lugar a finales de septiembre. Una iniciativa que se pretende llevar a cabo anualmente y que nace del compromiso del Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE) por mejorar el emprendimiento y la economía del país apoyando a emprendedores innovadores.

En la primera fase del programa se han seleccionado 35 ideas; se trata de perfiles con o sin experiencia laboral, con ideas innovadoras y que recibirán el apoyo necesario para transformar esta idea en una empresa de éxito que genere empleo y riqueza para la sociedad. 15 proyectos serán seleccionados para formar parte de la segunda fase, ACELERACIÓN.

MentorDay, asociación sin ánimo de lucro, privada e independiente, primera aceleradora de impacto de España por número de empresas impulsadas a nivel mundial, centra su labor en la ayuda a emprendedores de todo el mundo y en especial, África y LATAM para que lancen con éxito sus proyectos empresariales y creen empleo de calidad, con el apoyo de más de 850 profesionales que colaboran de forma voluntaria.

ACUERDO DE COLABORACIÓN:

PRIMERA. DENOMINACIÓN. Este Acuerdo de Colaboración, así como los objetivos y actividades que en ella se van desarrollar se denominará “*Acuerdo de Colaboración Bange Business School y Aceleradora mentorDay*”.

SEGUNDA. OBJETO. Dado que ambas entidades comparten los mismos valores y objetivos basados en crear un programa de aceleración estable que tenga un impacto real y medible en la sociedad, con especial foco en la creación de empleo vía impulso a la creación de nuevas empresas, se acuerda en reunión de 30 de septiembre 2021, definir el presente Acuerdo de Colaboración orientada en integrar ambas metodologías sin que ninguna interfiera en la otra en beneficio de los alumnos y actuando sin exclusividad.

El objetivo es establecer una base de colaboración sólida y estable, de larga duración para el fortalecimiento del ecosistema del País acreditando mentores y expertos de la región y apoyando a los emprendedores para que sus empresas pasen a formar parte del tejido empresarial, generen empleo y ayuden a la diversificación de la economía, aprovechando la metodología y experiencia de mentorDay.

TERCERA. DURACIÓN. De mutuo acuerdo convienen que la duración del presente Acuerdo a modo de prueba piloto, sea de tres semanas que es la duración del Programa mentorDay y un año de acompañamiento mentoring para los emprendedores de Bange Impulsa seleccionados. A partir del año 2022, se determinará una convocatoria al año, por lo que su duración será la que venga determinada por cada convocatoria, con el compromiso por parte de Bange Business School.

CUARTA. DESCRIPCIÓN DEL ACUERDO DE COLABORACIÓN.

En base a las necesidades manifestadas por Bange Business School, las acciones conjuntas a realizar en la II Fase de su programa (Aceleración), detallamos las herramientas de capacitación para los alumnos.

A) mentorDay se compromete a:

La realización de un primer **programa gratuito online de Aceleración** para las empresas seleccionadas en la primera edición de Bange Impulsa. Este primer programa será gratuito (financiado 100% por mentorDay), a modo de prueba piloto, con vistas a continuar impartiendo el mismo en los años siguientes bajo oferta económica.

CALENDARIO

-Primer **programa piloto** (fechas fijas ya planificadas):

- Fecha tope para recibir inscripciones de emprendedores: sábado 20 de noviembre 2021
- Presentación Programa Aceleración mentorDay: jueves 25 de noviembre de 15:00 a 17:00 (hora canaria), tendrá lugar la presentación oficial del Programa de Aceleración en el que participan emprendedores de otros países y expertos en diversas áreas. Evento online abierto a todo el ecosistema, previa inscripción.
- Fecha comienzo del Programa de 3 semanas: lunes 29 noviembre 2021 hasta viernes 17 diciembre ([ver programa](#)).
- Demo day y Networking: jueves 16 de diciembre 2021

16 hrs.: Los inversores, business angel y venture capital, analizarán las 5 mejores startups para invertir. ([mentor COINVIERTE](#))

18 hrs.: Presentación de los mejores proyectos acelerados en formato Pitch Combat. Evento de Networking en el que podrán participar todos los agentes del ecosistema local. BANGE dispondrá de máxima visibilidad como miembro del jurado y una sala virtual para dar máxima visibilidad al programa.

-Los siguientes programas de aceleración de los años posteriores, se planificarán cada año según necesidades.

INSCRIPCIÓN:

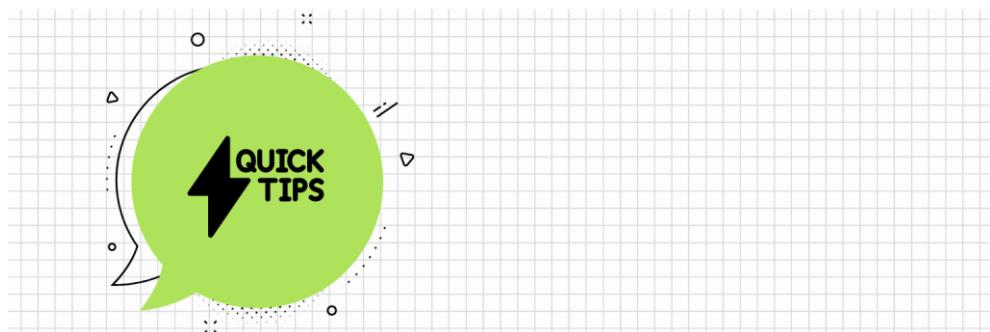
Formulario inscripción: mentorDay creará una página web (landing page) que servirá de Inscripción personalizada con la imagen de BANGE IMPULSA para que puedan inscribirse gratuitamente todos los emprendedores a los que BANGE desee invitar (<https://mentorday.es/inscripcion-bange-impulsa/>). La persona coordinadora recibirá copia de cada inscripción, y la trazabilidad de cada proyecto.

PERFILES:

- **Definición de perfiles:**
 - Para maximizar el impacto en la creación de empleo recomendamos invitar a proyectos que estén lo más avanzados posible, dar prioridad a los colectivos con mayores dificultades.
 - Cada emprendedor recibe ayudas personalizadas según sus necesidades.
 - Se ofrecerá la posibilidad de incorporarse al Programa mentorDay a todos los emprendedores de Bange Impulsa.
 - En base a la evolución y el esfuerzo diario de cada participante, tanto de Bange como del resto de participantes, se establecerá un ranking.
 - mentorDay coordinará y adaptará con Bange la posición de sus participantes en el ranking (ver apartado "Ranking de valoración de alumnos")
- **Requisitos a cada inscrito:** Disponer de móvil con conexión mínima 3G por lo menos una vez al día. Las sesiones de speed mentoring y networking de la tercera semana exigen conexión de calidad a internet por wifi para participar activamente por ZOOM
- **Estudio de necesidades:** Los emprendedores procedentes de Bange inscritos en el Programa de mentorDay, deberán completar un estudio de necesidades que nos permitirá obtener un informe comparativo de las necesidades de emprendedores locales respecto a emprendedores de otras regiones.

PROGRAMA:

- **Microaprendizaje-Recepción de DailyTips:** Tras el estudio de las necesidades individuales, cada emprendedor empezará a recibir a diario por email una TIP adaptada a sus necesidades con consejos de expertos, prácticos y sencillos aplicables a sus proyectos.



- **Metodología.** Aprovechamos las ventas de “google sprint” sobre cómo impulsar proyectos al mercado. Cada una de las tres semanas del programa tendrán que realizar los siguientes 6 *sprint*:

MODELO DE ACTIVACIÓN: GOOGLE SPRINT

CADA DÍA DE LA SEMANA, 1 SPRINT

Mejorar **MODELO** de negocio



VENTAS



ESTRATEGIA



SPRINT COMÚN:
COMPETENCIAS,
SOFT SKILLS



- VIAZILIDAD:**
1. Económica: Cash is de king
2. Innovación, tecnología, digitalización

FINANCIACIÓN

INTERNACIONALIZACIÓN



15

Lunes

MEJORA TU MODELO DE NEGOCIOS

Martes

VIABILIDAD técnica (innovación, digitalización) y económica

Miércoles

VENTAS Y MARKETING

Jueves

ACCESO A FINANCIACIÓN, INVERSORES

Viernes

DESARROLLO COMPETENCIAS PERSONALES

Sábado

INTERNACIONALIZACIÓN

- Contenido de cada semana:

- **Semana 1:** en cada sprint cada emprendedor analizará su proyecto desde diferentes ángulos para encontrar mejoras. Escribirá sus reflexiones, contestando a preguntas fundamentales, con la ayuda de consejos prácticos aportados por los expertos, para ser aplicados en su proyecto de forma inmediata.
- **Semana 2:** Cada día elaborará un plan de acción que compartirá con el grupo para recibir consejos de mejora. Practicará con los planes de otros proyectos. Dispondrá de herramientas de ayuda: webinars, resolución de casos prácticos, ejercicios grupales con intercambios de rol, creación de pitch, etc...
- **Semana 3:** Participará cada día en talleres prácticos (mentoring grupal) para defender sus planes de acción. Resolverá sus dudas con más de 60 expertos en diferentes especialidades. Pitch ante inversores, networking, para acelerar la empresa con contactos. Acreditación y selección de un mentor.



- Herramientas didácticas: elaboradas por expertos docentes con más de 25 años de experiencia en la creación de empresas, todas en soporte digital y de fácil comprensión:

- Plataforma e-learning, el día de la presentación del programa se realizará una explicación del uso de la plataforma que permitirá a cada alumno acceder mediante clave personal a todas las herramientas y material formativo, y tareas a realizar cada día.
- Webinar (mentoring grupal): doce talleres prácticos temáticos dirigidos por expertos docentes de cada materia.

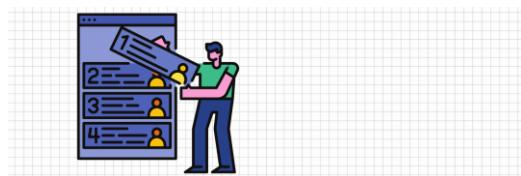
- **Práctica del Pitch:** durante las tres semanas el emprendedor tiene que realizar más de 70 pitch diferentes de su proyecto. Desarrollará la capacidad para adaptar su pitch a diferentes agentes: clientes (pitch comercial), inversores (elevator pitch), financiadores, expertos especialistas, jurado....
- **Networking**, que facilita la ampliación de la red de contactos con otros emprendedores, clientes, desarrolladores, mentores, inversores, organismos públicos, etc.. que ayudarán a impulsar las empresas del Programa.
- **Mentoring**: acompañamiento mediante sesiones durante un año de un mentor acreditado seleccionado según las necesidades del emprendedor. Sesiones individuales.
- **Speed mentoring**, breves encuentros individuales en los que cada uno de los 60 expertos especialista facilita soluciones y consejos a los problemas particulares de cada emprendedor para desbloquear y acelerar.
- **Foro de Discusión** para interactuar con los otros proyectos, compartir artículos, ampliar la red y recibir consejos de colegas y colaboradores.
- **Taller práctico de acreditación de mentores** que permite a una persona con experiencia, llamado mentor/a, ayudar a un emprendedor a lanzar su proyecto de empresa, potenciando sus competencias personales y profesionales para asegurar el éxito de su empresa y la creación de empleo estable.



- **Seguimiento alumnos:** Las personas autorizadas como mentores y expertos podrán tener acceso clave personal de acceso a plataforma para realizar el seguimiento de cada uno de los alumnos inscritos para favorecer su avance y asegurar la ejecución de las tareas encomendadas. Dinamizarán a sus alumnos para que suban en el ranking de valoración.
- **Ranking de valoración de alumnos:** Cada emprendedor recibirá una valoración a medida que vaya trabajando con su proyecto, reflejado en puntos que lo posicionará respecto a los demás emprendedores del programa:
 - Los emprendedores situados en el ranking en las 15 primeras posiciones, recibirán por blockchain la acreditación mentorDay que les permite acceder a todos los beneficios de la comunidad mentorDay, como a Premios valorados en más de 150.000 euros.
 - Las primeras posiciones del ranking demuestran quién se está esforzando por su proyecto y quién está verdaderamente interesado en tener un mentor. Como medida excepcional y para garantizar que los emprendedores de Bange estén posicionados dentro del ranking, ampliamos el rango para ser mentorizados a 30

emprendedores en lugar de a 15 y en cualquier caso intentaremos que siempre supere a 10. Estos emprendedores tendrán el acompañamiento durante un año de un mentor acreditado por mentorDay seleccionado según las necesidades particulares del emprendedor.

- Si se diera el caso que ningún alumno de Bange no quedase entre los 30 primeros, se le ofrecerá la posibilidad de volver a intentarlo en la siguiente edición.
- mentorDay entregará a Bange una lista de sus inscritos ordenados por el más valorado para que lo utilicen como complemento a sus sistemas de valoración y con el objetivo de coordinar y adaptar la inclusión de sus participantes en las posiciones más altas del ranking.



- **Informes**: Al finalizar el programa, con tres meses y cada año, se facilitarán informes de impacto con el número de alumnos formados, empresas impulsadas, empleos directos creados, ventas conseguidas.
- **Difusión**: La presente colaboración con Bange será mencionada en los actos de difusión referidos al proyecto; notas de prensa, newsletter, redes sociales y presentaciones lanzamiento programa y de ganadores.

B) Bange Impulsa se compromete a:

- Difundir el programa de aceleración en el país y compartir la invitación personalizada entre los emprendedores y otros agentes del ecosistema: mentores, expertos, asesores, para maximizar el impacto (<https://mentorday.es/inscripcion-bange-impulsa/>)
- Contratar y pagar la publicidad en el País, necesaria para superar los siguientes objetivos:
 - El mayor número de personas posibles del ecosistema emprendedor del país inscritos para participar en el acto de presentación del programa y para el evento demo day (Networking).
 - Participar en los eventos de visibilidad, en especial, la presentación del programa y el evento de networking ([jurado](#), [sala virtual](#))
- Designar la persona “coordinadora” que actuará como único interlocutor válido y que será la responsable de dinamizar a los alumnos, en especial durante las dos primeras semanas del programa para que los alumnos se activen, completen las tareas de la plataforma, y trabajen sus proyectos para subir en el ranking de valoración. Esta persona dispondrá de claves de acceso especiales para entrar en la plataforma y consultar la actividad de cada alumno.
- Difusión de las notas de prensa en los medios del País.
- Redifusión en redes sociales del país del “Acuerdo de Colaboración Bange Business School y Aceleradora mentorDay” con el #Bange-mentorDay.

QUINTA. RECOMENDACIONES GENERALES

Para conseguir maximizar el impacto en la creación de empleo y nuevas empresas en la región consideramos recomendable activar el ecosistema, para lo cual realizamos las siguientes recomendaciones, revisables en el tiempo:

- El mayor número posible de emprendedores inscritos para ediciones futuras.
- El mayor número posible de profesionales o empresarios inscritos dispuestos a acompañar voluntariamente a emprendedores y que realicen el taller de acreditación:
 - Los profesionales, asesores, técnicos y empresarios voluntarios de Guinea Ecuatorial que deseen acreditarse como mentores, podrán participar gratuitamente de la formación específica que realiza cada mes mentorDay, para ir fortaleciendo el ecosistema local ([ser mentor](#)).
- Reunir todos los datos de contacto (entidad, persona, email) de todos los agentes del ecosistema para crear una guía de recursos para emprender en el País: programas de ayudas, agencias de innovación, agencias de desarrollo local, atracción de inversiones, ayudas a la internacionalización, aceleradoras, incubadoras, bancos, crowdfunding, coworking, asesores, inversores privados, venture capital, ...

SEXTA. PROPUESTA ECONÓMICA

El coste de la primera edición se asumirá por mentorDay, se realizará a modo de prueba-piloto, y será ofrecida de forma gratuita.

Para la realización de ediciones posteriores definidas en el marco del presente Acuerdo, se establece un importe de 14.000 euros, a pagar 50% contratación y 50% al finalizar la tercera semana.

Un programa exclusivo para Bange, será objeto de presupuesto aparte.

SÉPTIMA. RESOLUCIÓN DEL ACUERDO

El acuerdo de colaboración podrá ser resuelto por las siguientes causas:

- a) por incumplimiento de cualquiera de las cláusulas del acuerdo.
- b) por mutuo acuerdo de las partes, con aviso por escrito de dos meses de antelación.
- c) si tras completar la experiencia piloto, Bange no expresa interés de continuar.

De conformidad con todo lo expuesto y acordado, en el ejercicio de las atribuciones de que son titulares los firmantes, suscriben por duplicado el presente Acuerdo en el lugar y fecha arriba indicados.

Por BANGE Business School

Jose María Nchaso Ikaka

Dulce Maira Boneke Nokonoko

Por mentorDay

Jaime Caverio Gandarias

Silvia Aguilar Gamino