

**ANEXO 4.**

# Propuesta Presupuesto 2020

CONFIDENCIAL

FOUNDING PARTNERS



## ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Estados financieros .....	2
3. Balance de Situación previsto a cierre a 31 de diciembre de 2020.....	11
4. Previsión necesidad financiera .....	17
5. Previsión de tesorería para el ejercicio 2020.....	18

CONFIDENCIAL

FOUNDING PARTNERS



# 1. Introducción

Barcelona Mobile Ventures, S.L. (o también “mVenturesBCN”) fue constituida el 17 de febrero de 2015 y está íntegramente participada por la Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (MWCcapital).

Inicialmente la sociedad se creó como vehículo para impulsar la creación de un ecosistema digital con capacidad transformadora y consolidar Barcelona como referente de la transformación Mobile. Dicha sociedad se financió con contratos ad hoc con algunos de los patronos (las 3 Administraciones Públicas y Fira de Barcelona), por los cuales se consignaron subvenciones adicionales por valor de 8.000 k€, de los cuales. Para 2020 se encuentran comprometidos 250 k€ por inversiones.

A cierre del ejercicio 2018, MWCcapital ya aportó 8.000 k€, a través de ampliaciones de capital, que procedían de:

- Ajuntament de Barcelona: 4.000 k€
- Gobierno de España: 3.000 k€
- Generalitat de Catalunya: 700 k€
- Fira de Barcelona: 300 k€

A finales de 2017, mVenturesBCN decidió apostar por los programas de transferencia tecnológica e inició la primera edición de su programa The Collider. Este programa tiene como finalidad conectar el talento científico con el talento emprendedor para crear spin-offs de base científica, altamente innovadoras, que transformen los resultados de la investigación científica procedente de las universidades y centros de investigación en productos o servicios comercializables.

Además, a previsión de cierre del año 2019 se prevé generar unos ingresos a través de subvenciones y prestación de servicios por valor de 565 k€ más los 30 k€ que se generaron en 2018. Durante el 2020 se proyectan en el presupuesto unos ingresos totales de 860 k€, los cuales se detallarán más adelante e incluyen 50 k€ de ingresos financieros reflejados en el pérdidas y ganancias.

Asimismo, durante el ejercicio 2020 se exploran nuevas fuentes de financiación para poder seguir desarrollando y escalando el proyecto de la sociedad Barcelona Mobile Ventures, S.L. a largo plazo.

Finalmente, la previsión de resultado en el ejercicio 2020 arroja unas pérdidas de 378 k€. Si comparáramos el resultado la previsión de cierre 2019, sin contemplar la reversión del deterioro de las inversiones en Numa Growth Barcelona, S.L (sociedad que se liquidó durante el año 2019, con una reversión de las inversiones por valor de 302 k€), el resultado del año del año 2020 comparado con el 2019 hubiera sido de mejora de 110 k€ (29%).

FOUNDING PARTNERS



## 2. Estados financieros

### Cuenta de resultados: Previsión de cierre a 31 de diciembre de 2019 y detalle del presupuesto 2020 por actividades

		Prev. Cierre 2019	Presupuesto 2020	Diferencia	Difer %
<b>Ingresos por las actividades</b>		<b>565.287</b>	<b>810.000</b>	<b>244.713</b>	<b>43%</b>
Prestación de servicios, promociones, patrocinadores	705	145.287	102.000	(43.287)	-30%
Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	723	180.000	288.000	108.000	60%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	740	240.000	420.000	180.000	75%
<b>Gastos de personal</b>		<b>(376.568)</b>	<b>(380.749)</b>	<b>(4.181)</b>	<b>1%</b>
<b>Otros gastos de explotación</b>		<b>(641.295)</b>	<b>(820.130)</b>	<b>(178.835)</b>	<b>28%</b>
<b>Servicios exteriores</b>		<b>(641.295)</b>	<b>(820.130)</b>	<b>(178.835)</b>	<b>28%</b>
Alquileres y cánones	621	(124.685)	(121.269)	3.415	-3%
Reparaciones y conservación	622	(30.615)	(37.617)	(7.002)	23%
Servicios profesionales independientes	623	(308.805)	(454.340)	(145.535)	47%
Primas de seguros	625	(1.400)	(1.400)	-	0%
Servicios bancarios	626	(1.835)	(2.420)	(586)	32%
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	627	(16.211)	(47.500)	(31.289)	193%
Suministros	628	(13.537)	(12.723)	814	-6%
Otros servicios	629	(144.208)	(142.860)	1.347	-1%
<b>9. Amortización del inmovilizado</b>		<b>(36.837)</b>	<b>(36.828)</b>	<b>9</b>	<b>-0,02%</b>
Amortización del inmovilizado material	681	(36.837)	(36.828)	9	-0,02%
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>(489.413)</b>	<b>(427.707)</b>	<b>61.706</b>	<b>-13%</b>
<b>14. Ingresos financieros</b>		<b>-</b>	<b>50.000</b>	<b>50.000</b>	<b>100%</b>
Ingresos de participaciones en instrumentos de patrimonio	760	-	50.000	50.000	100%
<b>15. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros</b>		<b>302.542</b>	<b>-</b>	<b>(302.542)</b>	<b>-100%</b>
Reversión del deterioro de participaciones y valores l/p	796	1.350	-	(1.350)	-100%
Reversión del deterioro de crédito l/p	797	1.160.000	-	(1.160.000)	-100%
Pérdidas por deterioro de participaciones y valores l/p	696	(1.350)	-	1.350	-100%
Pérdidas por deterioro de créditos c/p	699	(857.458)	-	857.458	-100%
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>		<b>302.542</b>	<b>50.000</b>	<b>(252.542)</b>	<b>-83%</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>(186.871)</b>	<b>(377.707)</b>	<b>(190.836)</b>	<b>102%</b>

FOUNDING PARTNERS



## Resumen de variaciones presupuestarias respecto previsión de cierre 2019

La previsión de ingresos para el 2020 asciende a 810 k€ y por ingresos financieros 50 k€ (venta portfolio), proviniendo principalmente por venta prestación de servicios y subvenciones, consignándose la expectativa de buscar fuentes de financiación adicional para poder seguir desarrollando y escalando el proyecto mVenturesBcn a largo plazo. En la anterior Comisión Delegada, se aprobó la venta de Vitcord.

Por lo que se refiere a los gastos de personal, en el ejercicio 2020 se mantienen en la misma línea respecto al 2019 con un incremento del 1% (5 k€). La pequeña diferencia es debido a posibles actualizaciones salariales.

Los costes de explotación aumentan en un 28%, (178 k€) debido a que durante el año 2020 se realizan otras acciones como los talleres de innovación de Castilla León, para contribuir a la sostenibilidad del proyecto a largo plazo, así como los onCampus, donde se deberá tener una oficina técnica y otros gastos de presentación del evento.

### Detalle de ingresos

		Prev. Cierre 2019	Presupuesto 2020	Diferencia	Difer %
<b>Ingresos por las actividades</b>		<b>565.287</b>	<b>810.000</b>	<b>244.713</b>	<b>43%</b>
Prestación de servicios, promociones, patrocinadores	<b>705</b>	145.287	102.000	(43.287)	-30%
Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	<b>723</b>	180.000	288.000	108.000	60%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	<b>740</b>	240.000	420.000	180.000	75%
<b>14. Ingresos financieros</b>		<b>-</b>	<b>50.000</b>	<b>50.000</b>	<b>100%</b>
Ingresos de participaciones en instrumentos de patrimonio	<b>760</b>	-	50.000	50.000	100%

Los ingresos previstos para el año 2020 ascienden a 860 k€ (incluye 50 k€ por ingresos financieros) que se desglosan según se indica a continuación:

- Alquiler por la cesión del espacio en las compañías participantes del programa "The Collider" por valor de 36 k€.
- Alquiler por los espacios en la Barcelona Mobile Ventures, SL para realizar eventos de terceros por valor de 6 k€.
- Patrocinios por empresas privadas en el programa The Collider por valor de 240 k€.
- Venta participaciones portfolio 50 k€ (reflejados en ingresos financieros)
- Inversiones en estadio inicial (venta 15%) por valor de 48 k€
- Prestación de servicios a corporaciones en el sector de innovación por valor de 60 k€. Laboratorio de pilotos.

FOUNDING PARTNERS



- Subvención de la Generalitat de Catalunya por valor de 240 k€ y se prevé una posible extensión de dicha subvención por 180 k€ más para realizar las acciones del proyecto “On Campus”, que se explicará más adelante.

### **Detalle de gastos del presupuesto 2020**

Se presenta para el año 2020 una cuenta de resultados con pérdidas por 377 k€. Si comparáramos el resultado de la previsión de cierre 2019, sin contemplar la reversión del deterioro de las inversiones en Numa Growth Barcelona, S.L (sociedad que se liquidó durante el año 2019), el resultado del año del año 2020 comparado con el 2019 hubiera sido de mejora real de 110 k€ (29%).

La mejora en el resultado del año es gracias a la eficiencia de recursos, así como la previsión de ingresos proyectada en el presupuesto 2020. A continuación se detallan las partidas de gasto que se explicarán en este informe:

1. Gastos de personal
2. Otros gastos de explotación (servicios exteriores):
  - Alquileres y cánones
  - Reparaciones y conservación
  - Primas de seguros
  - Servicios profesionales independientes
  - Publicidad, propaganda y relaciones públicas
  - Suministros
  - Otros Servicios
3. Amortización del inmovilizado

Los gastos asociados que se presentan en este presupuesto son para ejecutar el programa The Collider. Del presupuesto total de gastos para 2020 se destinan 188 k€ a la ejecución del programa, esto supone un 15% de los gastos totales.

The Collider es un programa pionero en el que los perfiles científicos y emprendedores hacen converger su talento para materializar sus proyectos de base científica y tecnológica en una startup altamente innovadora.

Se buscan perfiles científicos vinculados a centros de investigación o a un grupo de investigación de una universidad, con conocimiento relevante en los ámbitos de las tecnologías (AI, IoT, VR/AR, Blockchain...), y se buscan perfiles emprendedores con experiencia demostrable en la creación de startups, o con gran capacidad de liderar y desarrollar un negocio.

The Collider es un punto de encuentro entre los dos ecosistemas, el perfil científico y el emprendedor, que permite unir el conocimiento y la experiencia de ambos para lograr un objetivo común. Para conseguirlo, se seleccionan las

FOUNDING PARTNERS



mejores candidaturas agrupadas en equipos que diseñarán y crearán las futuras startups. Con ellas se trabaja siguiendo una metodología única durante 10 meses, aunando equipo, espacio de trabajo, experiencia, proyección e inversión.

El programa de The Collider cuenta con 4 acciones diferenciadas:

- Acción 1. La **co-identificación y definición de los retos de la industria** mediante la participación de empresas relevantes en cada uno de los sectores donde se posiciona el programa: Salud y Bienestar, Industria y Servicios Públicos y Movilidad.
- Acción 2. La **selección de las tecnologías** y proyectos procedentes de grupos de investigación de Universidades públicas y privadas y Centros de Investigación en base a dos criterios: la cercanía a su productivización y cuánto dan respuesta a los retos definidos por la industria.
- Acción 3. La **selección de los perfiles emprendedores CEO y COO** y la creación de los equipos que liderarán el proyecto junto al equipo científico quienes han desarrollado la tecnología.
- Acción 4. Dividida en dos fases:
  - **OPPORTUNITY VALIDATION**: donde los equipos deben trabajar y demostrar:
    - el interés de la industria por la tecnología y el producto declinado de la misma (Use Case).
    - la conformación de un equipo unido, con roles definidos y objetivos compartidos.
    - la creación y definición de un Business Model repetible y escalable en un mercado relevante.

En caso de que, al final de esta fase, y defendiendo su proyecto ante un Comité de Expertos externos, el equipo argumente estos puntos, serán constituido como compañía (start-up) donde el equipo tendrá un accionariado mayoritario y se les dotará hasta un máximo de 50.000,00€. Por ello en la partida presupuestaria para el año 2020 se presupuestan 250 k€ para realizar inversiones a startups.

- **VENTURE BUILDING**: donde se acompaña a los equipos con cuatro focos claros:
  - a) Cumplir con los objetivos como equipo.
  - b) Conformar la propuesta comercial, así como definir y desarrollar el plan comercial.

FOUNDING PARTNERS



- c) Definir las necesidades financieras para asegurar la supervivencia de la start-up, crear una estrategia de inversión y desarrollar las acciones a las que se han comprometido.
- d) Desarrollar los pilotos acordados en la primera fase obteniendo los indicadores principales para definir la ventaja competitiva del producto declinado de la tecnología.

Además, para el año 2020 se prevé la participación en eventos externos como el 4YFNBCN al cual se destinan 24 k€ para la construcción del stand.

También se prevé organizar cuatro (4) eventos para promocionar el programa The Collider por valor total de 10 k€.

En el presupuesto además se reserva una partida presupuestaria de gastos de 87 k€ para ejecutar las acciones en el contexto de colaboración entre la Secretaría d'Empresa i Competitivitat de la Conselleria d'Empresa i Coneixement de la Generalitat y el programa The Collider.

En esta colaboración se plasman unos ingresos por subvenciones de 240 k€.

En dicha colaboración entre la Secretaría d'Empresa i Competitivitat y el programa se basa en 3 acciones clave durante el periodo 2019-2021:

1. Capacitación de las entidades de investigación  
"The Collider Lean Launchpad" – capacitación a los responsables y técnicos de las unidades de valorización e innovación de las entidades de investigación catalanas (objetivo de colaboración con la Generalitat de Catalunya).
2. Captación de proyectos científicos
3. Ampliar la capacidad de ejecución del programa The Collider

Este proyecto se basa en dar formación y acompañamiento a las oficinas de transferencia de las universidades (OTRIS) bajo la metodología iCorps con el objetivo de aumentar el número y calidad de proyectos susceptibles de entrar en el programa.

Durante el año 2020, también se refleja una partida de gastos para realizar el On Campus, que sería realizada gracias a una extensión de la subvención de la Generalitat por valor de 180 k€ (pendiente de confirmación).

El objetivo es mantener involucrada a la comunidad OTRI a través de dar visibilidad e implementar programas de valorización de proyectos científicos para después ofertarlos a la industria a través de un portal de innovación. El objetivo es fomentar una comunidad de profesionales certificados para compartir

FOUNDING PARTNERS





experiencias y dar visibilidad, realizando encuentros dos veces al año y teniendo un portal online para mostrar resultados y dar visibilidad a los profesionales. Además, las instituciones manifiestan que requieren mayor complicidad pública para implementar programas LLP locales. El objetivo es realizar un programa al año para instituciones que afloren más proyectos con foco de mercado.

Por último, tener un portal donde publicar el catálogo de tecnologías para dar visibilidad y atraer al sector industrial.

Para realizar estas acciones, se dota una partida presupuestaria de 74 k€ las cuales se detallan a continuación:

- 40 k€ para realizar cuatro programas (oficina técnica)
- 20 k€ para el desarrollo de la plataforma y blog
- 14 k€ para realizar acto institucional más dos eventos de dinamización de la comunidad científica

Por último, se presenta un presupuesto de 437 k€ en servicios corporativos donde se incluyen todas aquellas actividades necesarias para asegurar el buen funcionamiento de la sociedad mVenturesBCN y la ejecución de su programa.

Las partidas que se incluyen son las siguientes:

**a. Servicios Jurídicos:** Se estiman unos costes totales de 30k€ que incluyen los costes de asesoramiento civil y mercantil, registro de marcas, asesoramiento puntual en materia de contratación pública, servicios de secretaría de la Comisión Delegada, así como todas actuaciones a realizar ante Notarios y otros Organismos Oficiales.

**b. RRHH:** Esta partida estima unos costes de 24 k€ para 2020 que incluyen costes de formación de personal, asesoramiento legal/laboral, así como prevención y vigilancia de la salud/PRL.

**c. IT:** Se estiman unos costes totales de 42 k€ que incluyen costes de implementación de un nuevo ERP con la finalidad de mejorar la eficiencia y gestión financiera, compras, etc... así como de los procesos. Está previsto que se destinen unos 15 k€ para esta migración y que incluye la compra de licencias. La partida de IT también incluye una plataforma para recoger deal Flow científico (15 k€) más el soporte técnico informático por valor de 10 k€.

**d. Finanzas:** Esta partida incluye los costes de la gestión administrativo-contable, auditorías cuentas anuales, presentación impuesto IAE así como traducciones necesarias durante el año de documentos oficiales. Los costes totales para el 2020 ascienden a 24 k€.

FOUNDING PARTNERS



**e. Facilities:** Es la partida de mayor presupuesto de servicios corporativos ya que incluye todos los costes de alquileres, suministros, limpieza y reciclaje, seguros y consumibles de oficina. A continuación, pasamos a detallar el presupuesto para cada una de ellas:

- **Alquileres:** Incluyen los gastos de alquiler del espacio de las oficinas de Pier01 en la Barceloneta (113 k€).
- **Limpieza y reciclaje:** Dotada por un presupuesto de 25 k€, incluyen los gastos de limpieza oficinas, así como los servicios de reciclaje y horas extras de limpieza que se solicitan por eventos que se puedan realizar durante el año.
- **Mantenimiento:** Incluyen los gastos de mantenimiento de las instalaciones edificio Pier01 así como el material anti incendios y mantenimiento de plantas. Esta partida se dota de un presupuesto anual de 12 k€.
- **Suministros:** Los gastos anuales totales para 2020 ascienden a 13 k€ e incluyen los gastos de fibra óptica, electricidad, agua, así como consumo telefónico fijo.

**f. Marketing:** Incluyen los gastos de fotógrafos, vídeos, conceptualización de la nueva web The Collider, diseño y branding, producción de material de marketing físico, así como publicidad en campañas digitales. El presupuesto asignado para esta partida en 2020 es de 63 k€.

## Comparativas de previsión de cierre 2019 vs presupuesto 2020

### 1. Gastos de Personal (377k vs 381k €)

El presupuesto para gastos de personal en el ejercicio 2020, respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2019, se incrementa un 1% (5 k€). Este incremento se debe a las posibles revisiones salariales durante el año 2020.

En el presupuesto 2020 no se prevé la incorporación de personal, con lo que se mantendrá cinco (5) personas fijas y 0 temporales.

La partida de personal está aprobada, por parte de la Comisión Delegada. Se aprobó tanto la estructura organizativa, así como la relación de puestos de trabajo.

FOUNDING PARTNERS



## 2. Otros gastos de explotación (641 k€ vs 820 k€)

Según el siguiente desglose:

- **Alquileres y cánones (124 k€ vs 121k €).** El coste se mantiene igual que respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2019, incluyendo el coste del alquiler de las oficinas de la sociedad Barcelona Mobile Ventures, S.L. en Palau de Mar (Pier01) con la correspondiente subida del IPC, más contemplados en el presupuesto 2020 algún alquiler de espacio para realizar algún evento.
- **Reparaciones y conservación (31k€ vs 38 k€).** Los costes se mantienen igual respecto a los del 2019, solo se incrementan los costes previstos en reparaciones.
- **Primas de Seguros (1 k€).** Corresponde al seguro de responsabilidad civil, multiriesgo y responsabilidad civil de directivos. No varía el importe respecto a la previsión de cierre 2019.
- **Servicios Profesionales Independientes (309 k€ vs 454 k€),** lo que supone un incremento del 47% (145 k€) respecto a la previsión de cierre de 2019. Se debe principalmente a la contratación de mentores durante todo el año 2020 que se encargarán de acompañar a las nuevas startups (41 k€), teniendo en cuenta que pasaremos de 10 a 15 equipos a formar. En el año 2019 se licitó el servicio de una empresa que se encarga de la selección de personal y el 80% del coste está proyectado en el presupuesto 2020 (25 k€). En el año 2020 se requerirá de una oficina técnica para realizar los Train de Trainers y para la ejecución del programa On Campus, así como el desarrollo de una plataforma para la valorización de proyectos (66 k€).
- **Publicidad, propaganda y relaciones públicas (16 k€ vs 47 k€),** lo que supone un incremento de 31 k€ con respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2019. En esta partida se incluyen los gastos relacionados con la publicidad y la promoción de la sociedad, gastos de marketing, web, etc. El aumento de costes es debido a que en el presupuesto del 2020 se prevé un gasto de 24 k€ para el stand dentro del marco 4YFN (en el 2019 asumió el coste la Fundación) y la participación en otros eventos de terceros.

FOUNDING PARTNERS



- **Suministros (13 k€).** En esta partida se recogen los suministros de electricidad, Internet y telefonía. Se mantiene el coste sin variaciones extraordinarias, como en la previsión de cierre 2019.
- **Otros Servicios (144k € vs 143 k€)** Esta partida se corresponde a otros gastos que, debido a su naturaleza, no son clasificables en los capítulos anteriores. La disminución de costes del 1% (1 k€) es debida a la optimización de los gastos en catering y traducciones.

## 2. Amortización del inmovilizado material (37 k€)

Esta partida se corresponde con el gasto de amortización de las obras de acondicionamiento de las oficinas de Palau de Mar así como el mobiliario asociado, manteniéndose la misma dotación que en el ejercicio anterior. Se mantiene igual que a previsión de cierre 2019, ya que no se espera la compra de ningún inmovilizado.

CONFIDENCIAL

FOUNDING PARTNERS



### 3. Balance de Situación previsto a cierre a 31 de diciembre de 2020

	Previsión de cierre 2019	Presupuesto 2020	Diferencia	%
Inmovilizado material	247.245	210.408	-36.837	-15%
Inversiones Entidades del Grupo a largo plazo	669.335	932.335	263.000	39%
Inversiones Financieras a largo Plazo	406.286	406.286	0	0%
Fianzas y depósitos a largo plazo	48.652	48.652	0	0%
<b>Activo no corriente</b>	<b>1.371.518</b>	<b>1.597.681</b>	<b>226.163</b>	<b>16%</b>
Deudores	3.219	4.283	1.064	33%
Administraciones públicas deudoras	667.572	947.715	280.143	42%
Efectivo y otros activos líquidos	2.036.363	1.182.469	-853.894	-42%
<b>Activo Corriente</b>	<b>2.707.154</b>	<b>2.134.467</b>	<b>-572.687</b>	<b>-21%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.078.671</b>	<b>3.732.148</b>	<b>-346.524</b>	<b>-8%</b>
Capital Social	821.180	821.180	0	0%
Prima Emisión	7.179.365	7.179.365	0	0%
Resultados ejercicios anteriores	-3.806.753	-3.992.777	-186.024	5%
Resultado del ejercicio	-186.024	-377.707	-191.683	103%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>4.007.768</b>	<b>3.630.061</b>	<b>-377.707</b>	<b>-9%</b>
Proveedores y otras cuentas a pagar	45.824	75.970	30.146	66%
Administraciones públicas acreedoras	25.079	26.117	1.038	4%
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>70.903</b>	<b>102.087</b>	<b>31.183</b>	<b>44%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.078.671</b>	<b>3.732.148</b>	<b>-346.524</b>	<b>-8%</b>

#### ACTIVO NO CORRIENTE

##### ***Inmovilizado material***

Corresponde a la inversión realizada para la adecuación de las oficinas de la sociedad en Pier 01 de Barcelona Mobile Ventures, S.L. La entrega se realizó en septiembre del año 2016, momento en el cual se empezó a amortizar hasta la finalización del contrato de arrendamiento. Se sigue amortizando y por eso hay una disminución respecto a la previsión de cierre 2019.

FOUNDING PARTNERS



### ***Inversiones en Entidades del grupo a largo plazo***

Corresponde a las inversiones realizadas en startups en las cuales tenemos un 20% de participación.

a) Startup Bootcamp lot & Data:

20% de participación en el Capital Social de la aceleradora

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Inversión</b>	150.000	350.000	0	0	0	0
<b>Ajuste valor contable por depreciación de activos</b>	-	-3.275	-64.892	TBC	TBC	TBC
<b>Valor de la inversión a cierre ejercicio</b>	150.000	496.725	431.833	431.833	431.833	431.833

\*TBC: Pendiente tener datos valoraciones a cierre año 2020

A fecha de realización del presente informe no disponemos aún de información sobre la posible depreciación del valor de la participación a cierre de 2019, ni planteamos escenarios de disminución de valor o desinversión para 2019.

Dado que han pasado más de tres años desde la constitución de las startups, los auditores recomiendan tras esas fechas realizar un cambio de valoración en las auditorías de considerar el valor contable en lugar de lo invertido inicialmente. La mayoría de las startups de la aceleradora no está teniendo ingresos ni beneficios significativos, esperamos que la valoración contable del portfolio baje probablemente a cerca de 200 k€.

Asimismo, se incluyen en esta partida las inversiones mediante ampliación de capital a las siguientes sociedades, en el marco de la fase piloto del programa de transferencia tecnológica:

Los préstamos participativos dentro del marco del programa The Collider a cierre del ejercicio, se detallan a continuación:

- Betlem United, S.L: 25 k€
- Icaria Medical, S.L: 50 k€
- Smart Tower Tech, S.L: 50 k€
- Allread Machine Learning Technologies, S.L: 50 k€
- The Predective Company, S.L: 50 k€

Además, se incluyen los intereses anuales que se devengan en dichos préstamos. Finalmente, se contemplan la compra de participaciones de cada una de ellas.

En el presupuesto de 2020 se incluyen las nuevas inversiones que se van a realizar en los nuevos pilotos del programa de transferencia tecnológica, The

FOUNDING PARTNERS



Collider. Se prevé un total de 250 k€ en cinco (5) nuevas inversiones en startups, más los intereses generados durante el año 2020 y la compra de participaciones de cada una de ellas. Por esto se refleja un incremento de 263 k€ con respecto a la previsión de cierre del 2019.

### ***Inversiones Financieras a largo Plazo en instrumentos de patrimonio***

Corresponde a aquellas inversiones en startups en las que la sociedad limitada no tiene participación vinculante, ya que tiene un porcentaje inferior al 20%.

#### a) Pharmacelera, S.L.

Una participación del 5,61% en el Capital Social de la sociedad.

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Inversión</b>	0	50.000	0	0	0
<b>Ajuste valor contable por depreciación de activos</b>		0	-4.763	TBC	TBC
<b>Valor de la inversión a cierre ejercicio</b>	0	50.000	45.237	45.237	45.237

\*TBC: Pendiente tener datos valoraciones a cierre año 2020

A fecha de realización del presente informe no tenemos aún información sobre la posible depreciación del valor de la participación a cierre de 2019, ni planteamos escenarios de disminución de valor o desinversión para 2019.

#### b) Saalg Geomechanics S.L.

8,92% de participación en el Capital Social de la sociedad y aportación de préstamos participativos.

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Inversión</b>	0	0	50.000	0	0
<b>Ajuste valor contable por depreciación de activos</b>		0	-287	TBC	TBC
<b>Valor de la inversión a cierre ejercicio</b>	0	0	49.713	49.713	49.713

\*TBC: Pendiente tener datos valoraciones a cierre año 2020

#### c) Participación en las startups que estaban dentro del portfolio de Numa Growth Barcelona, S.L y en las que en marzo de 2019 tras la liquidación de la sociedad, la mVenturesBCN adquirió las siguientes participaciones:

- Innocontents Vitcord, 1'92%
- Film Valley, S.L: 1,46%
- Everywoah, S.L: 2'25%
- My Sheltair, S.L: 4'32%
- Horizon Behaviour, LDA: 4,16%

FOUNDING PARTNERS



El importe de participación en estas sociedades es de: 258 k€.

El importe de participación en, estas sociedades es de: 258 k€. Dos de las startups (Vitcord y Sheltair) están atrayendo a inversores y cerrando rondas de ampliación de capital por encima de 1 M€ con buenas expectativas. Recordamos que la Comisión Delegada autorizó en su última reunión, a la venta de la participación en Vitcord en el momento que la sociedad vea conveniente. De esta manera se reinvertirán los recursos en ejecutar el programa The Collider.

a) Rheo Diagnostics, S.L

Una participación del 19,38% en el Capital Social de la sociedad. Inicialmente en el presupuesto la sociedad mVenturesBCN del 2019 tenía un 20% pero se realizó una ampliación de capital en dicho año y la participación bajó.

	2018	2019	2020
Inversión	50.000	0	0
Ajuste valor contable por depreciación de activos	-	TBC	TBC
Valor de la inversión a cierre ejercicio	50.000	50.000	50.000

\*TBC: Pendiente tener datos valoraciones a cierre año 2020

**Fianzas y depósitos a largo plazo**

En esta partida del balance se incluyen las fianzas por las obras del edificio de Palau de Mar por valor de 36 k€ así como la fianza del alquiler de las instalaciones por valor de 11 k€.

**ACTIVO CORRIENTE**

**Deudores**

Esta partida se corresponde a 4 k€ de facturas pendientes de cobro del alquiler del espacio de las oficinas de la mVenturesBCN.

**Administraciones Públicas deudoras**

Hay un incremento en el 2020 con respecto al 2019 principalmente, ya que la Generalitat de Catalunya a previsión de cierre del 2020 nos deberá la subvención de 240 k€ que corresponde al año 2020 que se prevé cobrar en el primer trimestre del año 2021, así como los 180 k€ de la extensión de dicha subvención.

FOUNDING PARTNERS





## **Tesorería**

Se corresponde con el saldo proveniente de las ampliaciones de capital, que se han destinado a las inversiones a realizar según el plan estratégico de la sociedad, así como cubrir los gastos corrientes de la mVenturesBCN.

En el año 2020 aún se prevé disponer de una tesorería de 1.182 k€, ya que se proyectan unos ingresos de 810 k€ más, 50 k€ de ingresos financieros y siguiendo con el objetivo de optimizar los recursos disponibles. En esta tesorería se contemplan los 240 k€ de subvención de la Generalitat de Catalunya que se corresponden con el año 2019, que se prevé cobrar en el primer trimestre del 2020.

## **Fondos Propios**

- **Capital Social y Prima de Emisión**

Se corresponde a las cuatro ampliaciones de capital que se han realizado en la sociedad a través de su socio único, la Fundación. Para 2020 no se esperan ampliaciones de capital con lo cual el importe de prima de emisión sigue siendo de 7.179 k€ y 821 k€ de capital social.

- **Resultado del ejercicio anterior**

Se corresponde a las pérdidas acumuladas desde 2015 hasta el ejercicio 2020, que a previsión de 31 de diciembre 2020 acumulará pérdidas por valor de 3.992 k€, lo que significa un aumento del 5% por la incorporación del resultado con el cual estimamos que cerrará el año 2019 (186 k€ de pérdidas).

- **Resultado del ejercicio**

Se prevé cerrar con pérdidas a 31 de diciembre de 2020 de 377 k €. Existe una diferencia con respecto a la previsión de cierre del 2019 de 191 k€ más de pérdidas, que se deben a la reversión de parte del deterioro después de la liquidación definitiva de NUMA Growth Barcelona, S.L

Las posibles pérdidas por depreciación de las inversiones no suponen un riesgo patrimonial dado que los absorbería la prima de emisión.

FOUNDING PARTNERS



## PASIVO CORRIENTE

### **Proveedores y otras cuentas a pagar**

Se corresponde con la deuda corriente con proveedores a 31 de diciembre del 2020. Observamos un incremento de 30 k€ con respecto a la previsión de cierre del 2019 debido al incremento de la actividad en el año 2020.

### **Administraciones Públicas Acreedoras**

Se corresponde con las contribuciones trimestrales corrientes por IRPF y Seguridad Social. Se produce un aumento del 4% (1 k€) por el incremento en el coste de personal por revisiones salariales.

CONFIDENCIAL

FOUNDING PARTNERS



## 4. Previsión necesidad financiera

000's €	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>saldo inicial</b>	0,00	4,11	5,97	4,32	2,93	2,03
<b>IN</b>	4,50	3,40	0,10	0,03	0,56	0,81
<b>OUT</b>	-0,39	-1,55	-1,75	-1,42	-1,46	-1,66
<i>Capex</i>	-0,35	-0,64	-0,90	-0,15	-0,15	-0,25
Inv.financieras						
instrum .patrimonio	-0,35	-0,64	-0,90	-0,15	-0,15	-0,25
Adquisición						
inmovilizado		-0,28	-0,03			
Deterioro/Ingreso						
participaciones			-1,23			
<i>Opex</i>	-0,04	-0,91	-0,85	-1,3	-1,31	-1,41
<b>saldo final</b>	<b>4,11</b>	<b>5,97</b>	<b>4,32</b>	<b>2,93</b>	<b>2,03</b>	<b>1,18</b>

\*Importe Opex según tesorería incluyendo IVA, excepto en personal

Para el proyecto mVenturesBCN se destinaron 8.000 k€ provenientes de aportaciones públicas de las cuales en diciembre de 2017 tuvo lugar la última aportación por valor de 100 k€ por parte de Fira de Barcelona.

El año 2018 fue el primer año donde la Barcelona Mobile Ventures, S.L conseguía ingresos por valor de 30 k€. Durante el año 2019 el programa The Collider ha ido consiguiendo tracción y la previsión de ingresos a cierre 2019 es de conseguir 536 k€ de los cuales 240k€ proviene de la subvención otorgada por la Generalitat de Catalunya.

Desde el 2015 hasta la previsión de cierre del ejercicio 2019 se van a consumir 6.320 k€ quedando un disponible de 2.036k€ a cierre de dicho ejercicio.

De los 2.036 k€ se prevén realizar inversiones por valor de 250 k€ en el programa The Collider.

De esta manera, en 2020, contemplando un CAPEX de 250 k€ y un OPEX de 1.280 k€ para la ejecución de los proyectos propuestos en el Plan Estratégico, nos quedaría un disponible a final del ejercicio de 1.180 k€.

FOUNDING PARTNERS



## 5. Previsión de tesorería para el ejercicio 2020

	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
<b>SALDO INICIAL</b>	2.036.360 €	1.939.03 €	1.940.465 €	2.051.715 €	1.675.847 €	1.617.720€	1.543.370 €	1.516.111 €	1.442.400€	1.387.665 €	1.337.926 €	1.199.807€
<b>Variación de saldo</b>	-97.320 €	1.425 €	111.250€	-375.867 €	-58.127 €	-74.350 €	-27.258 €	-73.710 €	-54.734 €	-49.738€	-138.119 €	-17.338 €
<b>SALDO FINAL</b>	1.939.039 €	1.940.465 €	2.051.715 €	1.675.847 €	1.617.720 €	1.543.370 €	1.516.111 €	1.442.400€	1.387.665 €	1.337.926€	1.199.807 €	1.182.468€

Como se puede comprobar, en la previsión de tesorería para el ejercicio 2020 se pueden ejecutar las inversiones previstas en el programa The Collider por valor de 250 k€ así como la ejecución del presupuesto previsto en el ejercicio 2020.

FOUNDING PARTNERS

