

Propuesta Presupuesto 2021

CONFIDENCIAL

FOUNDING PARTNERS



ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Estados financieros	2
3. Balance de Situación previsto a cierre a 31 de diciembre de 2021	12
5. Previsión de tesorería para el ejercicio 2021.....	17

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.

A cierre del ejercicio 2021 se prevén generar unos ingresos a través de subvenciones y prestación de servicios por valor de 823 k€ más 125 k€ por beneficios procedentes de participaciones.

Asimismo, durante el ejercicio 2021 se continúa trabajando para atraer 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 2021 arroja unas pérdidas de 351 k€. Si comparamos el resultado de previsión cierre 2021 con el 2020, la situación es continuista con los resultados que se esperan obtener en 2020, con una mejora de resultado de únicamente el 1,3 % (4.684 euros) realizando un ejercicio de prudencia ante la situación de pandemia que probablemente continuará durante gran parte del 2021 pero dando continuidad al programa.

2. Estados financieros

Cuenta de resultados: Previsión de cierre a 31 de diciembre de 2020 y detalle del presupuesto 2021 por actividades

		Prev. Cierre 2020	Presupuesto 2021	Diferencia	Difer %
Ingresos por las actividades		735.117	823.440	88.323	12%
Prestación de servicios, promociones, patrocinadores	705	290.117	273.440	(16.677)	-6%
Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	723	25.000	130.000	105.000	420%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	740	420.000	420.000	-	0%
Gastos de personal		(379.854)	(556.055)	(176.201)	46,4%
Sueldos, salarios i similares	640	(283.974)	(449.185)	(165.211)	58%
Cargas sociales	642	(71.086)	(106.870)	(35.784)	50%
Otros gastos de personal	649	(24.794)	-	24.794	-100%
Otros gastos de explotación		(724.695)	(709.516)	15.179	-2%
Servicios exteriores		(724.695)	(709.516)	15.179	-2%
Alquileres y cánones	621	(105.058)	(53.036)	52.022	-50%
Reparaciones y conservación	622	(38.572)	(23.782)	14.790	-38%
Servicios profesionales independientes	623	(409.525)	(470.218)	(60.693)	15%
Primas de seguros	625	(1.679)	(755)	924	-55%
Servicios bancarios	626	(2.086)	(6.000)	(3.914)	188%
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	627	(41.913)	(51.600)	(9.687)	23%
Suministros	628	(22.977)	(5.541)	17.436	-76%
Otros servicios	629	(102.884)	(98.584)	4.301	-4%
9. Amortización del inmovilizado		(33.385)	(33.868)	(483)	1,45%
Amortización del inmovilizado material	681	(33.385)	(33.868)	(483)	1,45%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		(402.816)	(475.999)	(73.183)	18%
14. Ingresos financieros		135.857	125.000	(10.857)	-8%
Beneficios procedentes de participaciones	773	135.000	125.000	(10.000)	-7%
15. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros		(88.724)	-	88.724	-100%
Pérdidas por deterioro de participaciones y valores I/p	696	(88.724)	-	88.724	-100%
RESULTADO FINANCIERO		47.133	125.000	77.867	165,2%
RESULTADO DEL EJERCICIO		(355.683)	(350.999)	4.684	-1,3%

Resumen de variaciones presupuestarias respecto previsión de cierre 2020

La previsión de ingresos para el 2021 asciende a 823 k€. Dichos ingresos provienen principalmente por prestación de servicios, subvenciones e ingresos por promociones y patrocinadores, consignándose la expectativa de buscar fuentes de financiación adicional para poder seguir desarrollando y escalando el proyecto mVenturesBcn a largo plazo.

Por lo que se refiere a los gastos de personal, en el ejercicio 2021 aumentan en un 46% (176 k€) por la incorporación de dos recursos al programa que hasta el 2020 estaban imputados en Fundación y que realizan funciones de desarrollo de negocio y generación de ecosistema. Estas posiciones se enmarcan dentro del plan estratégico de la mVenturesBcn para conseguir mayor tracción, escalabilidad del programa y atender las iniciativas incluidas en la colaboración con el Departament d'Empresa de la Generalitat de Catalunya en el periodo comprendido entre 2021 y 2014 para incrementar el número de colaboraciones universidad-empresa en el territorio y se someterán a aprobación en el próximo Patronato de diciembre 2020.

Los costes de explotación se mantienen en línea con el gasto previsto durante el año 2020, únicamente con un menor gasto de 15 k€ dado que desde el 01 de agosto de 2020 se comparte oficina con la Fundación Mobile World Capital y se comparten todos los gastos relacionados con los gastos de oficinas.

Detalle de ingresos

		Prev. Cierre 2020	Presupuesto 2021	Diferencia	Difer %
Ingresos por las actividades		735.117	823.440	88.323	12%
Prestación de servicios, promociones, patrocinadores	705	290.117	273.440	(16.677)	-6%
Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	723	25.000	130.000	105.000	420%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	740	420.000	420.000	-	0%
14. Ingresos financieros		135.857	125.000	(10.857)	-8%
Beneficios procedentes de participaciones	773	135.000	125.000	(10.000)	-7%

Los ingresos previstos para el año 2021 ascienden a 823 k€, entre los que se encuentran las siguientes partidas:

- Alquiler por la cesión del espacio en las compañías participantes del programa "The Collider" por valor de 25 k€.
- Alquiler por los espacios en la Barcelona Mobile Ventures, SL para realizar eventos de terceros por valor de 3 k€.
- Patrocinios/prestación servicios por empresas privadas en el programa The Collider por valor de 215 k€.
- Innovations partners a través de servicios por valor de 130 k€

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

Se espera que, en 2021, el 44% de los ingresos provengan de subvenciones y el 56% de aportaciones privadas (54%/46% en el cierre del 2020), el objetivo es reducir la contribución de las subvenciones los próximos años.

Detalle de gastos del presupuesto 2021

Se presenta para el año 2021 una cuenta de resultados con pérdidas por valor de 351 k€.

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 2021 se destinan 188 k€ a la ejecución del programa, esto supone un 55% de los gastos totales (excluyendo gastos de personal y amortizaciones).

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 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. Desde que se implantara hace 4 años y siguiendo la metodología descrita, 14 startups han nacido ya del programa de The Collider, 11 de ellas vivas y 3 fallidas por anticiparse al mercado. Todas ellas corresponden a proyectos altamente innovadores que, en gran medida, responden a retos lanzados por la corporación. La ventaja de ello es poder hacer negocio desde el principio. El total de la startups creadas han generado la creación de 63 puestos de trabajo cualificados y han conseguido levantar ya más de 5MM de euros de financiación. El equity de la compañía se reparte entre un 70% destinado al equipo fundador y el 30% restante para las instituciones de apoyo. Los científicos, recuerda Sala, tienen la posibilidad de seguir creciendo con los royalties y los emprendedores con la escalabilidad.

Después de cuatro ediciones seguidas, la iniciativa de The Collider se ha consolidado atrayendo cada año la participación de más iniciativas científicas y tecnológicas, así como la de los emprendedores. Por poner un ejemplo, para la última edición (Julio a Setiembre 2020) se recibieron 1.404 solicitudes, con 420 candidaturas de emprendedores de 36 países de todo el mundo.

El programa de creación de empresas The Collider cuenta con 4 acciones diferenciadas:

- **Acción 1. Análisis del mercado:**
El equipo de The Collider se reúne anualmente con cientos de corporaciones y empresas de todo tipo para conocer de primera mano cuáles son los dolores que les aquejan y los principales problemas que enfrentan sus industrias de cara al futuro. En este apartado, los expertos de The Collider tratan también de averiguar la preparación y apertura del mercado para adoptar determinadas innovaciones.
- **Acción 2. Identificación de investigaciones y tecnologías disruptivas:**
Para ello hacen un rastreo para detectar investigadores principales e investigadores postdoctorales interesados en orientar su carrera académica en el mundo empresarial e impactar en la sociedad con su investigación aplicada a una realidad de mercado. Se les pide experiencia demostrada en Inteligencia Artificial y Plataformas de Datos, XR / 3D, Blockchain, Internet de las Cosas, Hardware y Robótica, Dispositivos Médicos, Nuevos Materiales y / o 5G. En esta fase se trata de identificar si se está trabajando en algo que encaje con las necesidades corporativas planteadas. El programa está abierto a la recepción de propuestas. En la última edición recibieron más de 300, procedentes de toda España y algunas del exterior.

- Acción 3. Valoración y selección de las propuestas: Un equipo de expertos selecciona las tecnologías correspondientes a esa edición, evalúan su grado de madurez y ven si supera la prueba de concepto o si hay “que hornearla” un poco más. Del total de las propuestas que se reciben se seleccionan 15 para un análisis más profundo del que, finalmente, se extraen una media de 5 proyectos o startups para cada edición. La decisión corre al cargo de un equipo multidisciplinar del que forman parte, entre otros, investigadores, corporaciones, inversores y emprendedores.
- 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 €. Por ello en la partida presupuestaria para el año 2021 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.
 - 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 2021 se prevé la participación en eventos externos como el 4YFNBCN al cual se destinan 16 k€ para la construcción del stand.

También se prevé organizar o la participación en tres (3) eventos para promocionar el programa The Collider por valor total de 17 k€.

En el presupuesto además se reserva una partida presupuestaria de gastos de 89 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, cuyo objetivo es ayudar a que la industria visualice el potencial de la investigación. Promoviendo un mayor número de colaboraciones universidad-empresa. 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 2021, 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€.

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 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 78 k€ las cuales se detallan a continuación:

- 40 k€ para realizar cuatro programas (oficina técnica)
- 24 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 309 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. Dicha partida experimenta un decremento de gastos de 100 k€, debido a que la Fundación Mobile World Capital compartirá gastos con su filial y de esta manera se comparten todos los gastos de alquiler y relacionados con la oficina.

Las partidas que se incluyen son las siguientes:

a. Servicios Jurídicos: Se estiman unos costes totales de 26k€ que incluyen los costes de asesoramiento civil y mercantil, registro de marcas, asesoramiento puntual en materia de contratación pública, servicios para realizar revisiones de pactos de socios y due diligence, así como todas actuaciones a realizar ante Notarios y otros Organismos Oficiales.

b. RRHH: Esta partida estima unos costes de 14 k€ para 2021 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 45 k€ que incluyen costes de para una nueva herramienta para recoger el “deal Flow” científico, licencias del ERP, así como soporte técnico informático.

d. Finanzas: Esta partida incluye los costes de la gestión fiscal, auditorias cuentas anuales, presentación impuesto IAE así como traducciones necesarias durante el año de documentos oficiales y gastos bancarios. Los costes totales para el 2021 ascienden a 28 k€.

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 proporcionales de alquiler del espacio de las oficinas de Pier01 en la Barceloneta (45 k€). Hay una disminución de gasto respecto a la previsión de cierre 2020 de 49 k€ en esta partida.
- **Limpieza y reciclaje:** Dotada por un presupuesto de 19 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 5 k€.
- **Suministros:** Los gastos anuales totales para 2021 ascienden a 5 k€ e incluyen los gastos de fibra óptica, electricidad, agua, así 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 2021 es de 58 k€.

Comparativas de previsión de cierre 2020 vs presupuesto 2021

1. Gastos de Personal (380 k€ vs 556k €)

El presupuesto para gastos de personal en el ejercicio 2021, respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2020, se incrementa un 46% (176 k€).

En este ejercicio se incorpora dos recursos al programa que hasta el 2020 estaban imputados en la Fundación. Estas posiciones se enmarcan en el plan estratégico de la mVenturesBcn para conseguir mayor tracción, escalabilidad del programa y atender las iniciativas incluidas en la colaboración con el Departament de Empresa de la Generalitat de Catalunya en el periodo 2021-2024 para incrementar el número de colaboraciones universidad-empresa en el territorio, y se someterán a aprobación en el próximo Patronato de diciembre 2020.

2. Otros gastos de explotación (725 k€ vs 709 k€)

Según el siguiente desglose:

- **Alquileres y cánones (105 k€ vs 53 k €).** El coste se mantiene igual que respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2020, 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 (38 k€ vs 23 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 2020.
- **Servicios Profesionales Independientes (409 k€ vs 470 k€),** lo que supone un incremento del 15% (61k€) respecto a la previsión de cierre de 2020. Se debe principalmente a la contratación de mentores durante todo el año 2021 que se encargarán de acompañar a las nuevas startups (41 k€). En el año 2021 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 (42 k€ vs 52 k€),** lo que supone un incremento de 10 k€ con respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2020. 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 2021 se prevé la participación en otros eventos de terceros, ya que durante el 2020 no se pudieron producir por la situación de COVID-19. La participación en estos eventos tiene también unos costes de fotógrafos, video que respecto al presupuesto 2020 aumentan en 5 k€.

- **Suministros (23k€ vs 5 k€).** En esta partida se recogen los suministros de electricidad, Internet y telefonía. El coste se reduce en un 76% (17 k€), ya que se reparten proporcionalmente los costes con la Fundación Mobile World Capital, ya que comparten los gastos relacionados con la oficina.
- **Otros Servicios (102k € vs 95 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 4% (4 k€) es debido a que durante el 2021 se espera únicamente incrementar la partida de catering en 3 k€ y la partida de viajes en únicamente 2 k€ respecto la previsión de cierre de 2020.

3.Amortización del inmovilizado material (34 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 2020, ya que no se espera la compra de ningún inmovilizado.

3. Balance de Situación previsto a cierre a 31 de diciembre de 2021

	Previsión de cierre 2020	Presupuesto 2021	Diferencia	%
Inmovilizado inmaterial	7.956	5.724	-2.232	-28%
Inmovilizado material	216.833	182.969	-33.864	-16%
Inversiones Entidades del Grupo a largo plazo	361.037	361.037	0	0%
Inversiones Financieras a largo Plazo	612.275	816.268	203.993	33%
Fianzas y depósitos a largo plazo	322	0	-322	-100%
Activo no corriente	1.198.424	1.365.998	167.575	14%
Deudores	108.774	85.758	-23.016	-21%
Administraciones públicas	737.120	801.395	64.275	9%
Efectivo y otros activos líquidos	1.553.987	1.524.595	-29.392	-2%
Activo Corriente	2.399.881	2.411.747	11.867	0%
TOTAL ACTIVO	3.598.304	3.777.745	179.441	5%
Capital Social	821.180	866.180	45.000	5%
Prima Emisión	7.179.365	7.636.820	457.455	6%
Resultados ejercicios anteriores	-4.158.122	-4.513.805	355.683	9%
Resultado del ejercicio	-355.683	-350.999	-4.684	-1%
Patrimonio Neto	3.486.740	3.638.196	151.456	4%
Proveedores y otras cuentas a pagar	87.170	102.774	15.604	18%
Administraciones públicas	24.394	36.775	12.381	51%
Periodificaciones a corto plazo	0	0	0	0%
Pasivo Corriente	111.564	139.549	27.985	25%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.598.304	3.777.745	179.441	5%

ACTIVO NO CORRIENTE

Inmovilizado inmaterial

Corresponde a la inversión realizada durante el año 2020 por la compra de una aplicación y la diferencia es la amortización prevista durante el año 2021.

Inmovilizado material

La diferencia del 16% (34 k€) viene dada principalmente por la amortización prevista del año 2021 de las obras realizadas en 2015 en las oficinas del Pier01.

Inversiones en Entidades del grupo a largo plazo y financieras a largo plazo

	Previsión de cierre 2020	Presupuesto 2021	Diferencia	%
Inversiones Entidades del Grupo a largo plazo	361.037	361.037	0	0%
Inversiones Financieras a largo Plazo	612.275	816.268	203.993	33%

Corresponde a las inversiones realizadas en startups, tanto vinculadas (20%) y no vinculadas (menos del 20%)

A fecha de realización del presente informe no disponemos aún de información sobre la posible depreciación del valor de la participación a cierre de 2020.

La diferencia respecto a la previsión de cierre 2020 de 200 k€ es por las nuevas inversiones previstas para el año 2021.

Fianzas y depósitos a largo plazo y financieras a largo plazo

En esta partida del balance no se dispone de fianzas, ya que están a cargo de la Fundación Mobile World Capital, ya que desde agosto 2020 comparten oficinas y la fianza ha pasado a nombre de Fundación.

ACTIVO CORRIENTE

Deudores

La diferencia del 21% (23 k€) respecto a la previsión de cierre 2020 es debido a que consideramos que los clientes nos deberán menos al finalizar el año 2021.

Administraciones Públicas deudoras

Hay un incremento en el 2021 con respecto al 2020 en 64 k€ principalmente por el IVA que se prevé liquidar a finalización del año 2021 y la prevista en 2020. En esta partida están incluidas el saldo de las subvenciones que nos deberán las administraciones al finalizar el año.

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 2021 aún se prevé disponer de una tesorería de 1.524 k€, ya que se proyectan unos ingresos de 823 k€, 125 k€ de beneficios procedentes de participaciones y además continuando con el objetivo de optimización de los recursos disponibles. En esta previsión se incluyen 500 k€ de ingreso derivados de una ampliación de capital en el primer trimestre del año, por parte de la Fundación para dotar a su sociedad limitada de más recursos para continuar con el proyecto The Collider y seguir apostando por el ecosistema.

Fondos Propios

- **Capital Social y Prima de Emisión**

Se corresponde a las cuatro ampliaciones de capital más el capital inicial que se realizaron en la sociedad a través de su socio único, la Fundación. Para 2021 se espera realizar una ampliación de capital de 500 k€, que se dividirá de la siguiente manera:

- 9% de fondo social/capital social
- 89% prima de emisión

Por tanto, el importe de prima de emisión aumentará en 455 k€ más 2'5 k€ de gastos por dicha ampliación, por último, el capital social aumentará en 45 k€

- **Resultado del ejercicio anterior**

Se corresponde a las pérdidas acumuladas desde 2015 hasta la previsión de cierre del ejercicio 2021, que a previsión de 31 de diciembre 2021 acumulará pérdidas por valor de 4.158 k€, lo que significa un aumento del 9% por la incorporación del resultado con el cual estimamos que cerrará el año 2020 (355 k€ de pérdidas).

- **Resultado del ejercicio**

Se prevé cerrar con pérdidas a 31 de diciembre de 2021 de 351 k €. Existe una diferencia con respecto a la previsión de cierre del 2020 de 5 k€ menor de pérdidas.

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

PASIVO CORRIENTE

Proveedores y otras cuentas a pagar

Se corresponde con la deuda corriente con proveedores a 31 de diciembre del 2021. Observamos un incremento de 16 k€ con respecto a la previsión de cierre del 2020 debido al incremento de la actividad en el año 2021, con los gastos previstos en diciembre 2021.

Administraciones Públicas Acreedoras

Se corresponde con las contribuciones trimestrales corrientes por IRPF y Seguridad Social. Se produce un aumento del 51% (12 k€) por el incremento en el coste de personal

5. Previsión de tesorería para el ejercicio 2021

	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sep-21	oct-21	nov-21	dic-21
SALDO INICIAL	1.553.987	1.581.033	1.472.564	1.895.309	1.785.898	1.708.065	1.546.242	1.454.094	1.366.966	1.310.117	1.163.305	1.441.953
Variación de saldo	27.046	-108.469	422.744	-109.410	-77.833	-161.823	-92.147	-87.127	-56.849	-146.811	278.648	82.640
SALDO FINAL	1.581.033	1.472.564	1.895.309	1.785.898	1.708.065	1.546.242	1.454.094	1.366.966	1.310.117	1.163.305	1.441.953	1.524.594

Como se puede comprobar, en la previsión de tesorería para el ejercicio 2021 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 2021, incluyendo una ampliación capital por parte de la Fundación Mobile World Capital de 500 k€ durante el primer trimestre del año para dotar a su sociedad limitada de más recursos para continuar con el proyecto The Collider y seguir apostando por el ecosistema.