

ANEXO 4.

Propuesta Presupuesto 2018

CONFIDENCIAL

FOUNDING PARTNERS



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. CONSIDERACIONES PREVIAS	4
3. CUENTA DE RESULTADOS	6
3.1. Presupuesto 2018.....	6
3.2. Resumen de variaciones del presupuesto vs previsión de cierre 2017	6
3.3. Detalle de ingresos.....	7
3.4. Detalle de gastos	9
4. PREVISIÓN DE TESORERÍA PARA EL EJERCICIO 2018.	13
5. P&L DEL PRESUPUESTO 2018 POR PROGRAMAS Y ACTIVIDADES	14
5.1. 4YFN.....	15
5.2. GOING DIGITAL.....	18
5.3. d.Lab.....	19
5.4. Marketing, Comunicación y Corporate Engagement	19
5.5. Oficina de Estrategia/Proyectos.....	22
5.6. Servicios Corporativos	25
6. BALANCE DE SITUACIÓN:	26
6.1. Presupuesto 2018.....	26
6.2. Activo no corriente.....	26
6.3. Activo corriente	27
6.4. Patrimonio neto.....	27
6.5. Pasivo corriente	28

FOUNDING PARTNERS



1. INTRODUCCIÓN

Los presupuestos de 2018 se presentan como una proyección del Balance de Situación y de la Cuenta de Resultados previstos para 2018. Se complementa con una proyección de flujos de tesorería resultado de todo lo anterior.

La proyección de la Cuenta de Explotación presupuesta los ingresos y gastos para 2018, comparándolos con la previsión de cierre de 2017. Dicha proyección se estructura siguiendo el Plan General Contable, a nivel 3 dígitos, y se analiza por centro de coste o unidad de negocio que origina el ingreso o el gasto.

La Fundación marca sus objetivos anualmente en el plan operativo, trasladando dichos objetivos al presupuesto y contando con la base de la estimación del cierre del ejercicio anterior y antes de la aprobación de las cuentas anuales definitivas del ejercicio anterior.

A continuación se presenta la propuesta de presupuesto para el ejercicio 2018 para su aprobación por el Patronato en su sesión del 8 de noviembre de 2017.

FOUNDING PARTNERS



2. CONSIDERACIONES PREVIAS

La Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en lo sucesivo, “la Fundación”), desde su constitución en el año 2012, ha realizado un largo recorrido dejando tras de sí un valioso legado para la ciudad. Trabajando siempre por el ambicioso objetivo de convertir Barcelona en un hub de transformación digital para los distintos sectores de la sociedad y de las empresas, ayudando a mejorar la vida de las personas, la Fundación consagra, así, su misión fundacional.

Para conseguir este reto, la Fundación ha obtenido unos ingresos acumulados de 103 millones de € (a previsión de cierre del ejercicio 2017) que han financiado gastos por valor de 97,2 millones de € e inversiones por importe de 2,9 millones de €. Esto ha generado, a lo largo de los últimos 6 años, un excedente presupuestario que, al término del ejercicio 2017, asciende a 3,3 millones de €. Así, para el cierre del ejercicio 2018, se calcula que ascenderá hasta un total de 3,5 millones de € tal y como se puede apreciar en el cuadro adjunto. Por ello, la Fundación podría hacer frente a posibles pérdidas de ejercicios que impliquen obligaciones de pago hasta el importe de excedente presupuestario acumulado en ese momento.

000's €	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Ingresos	6.000	19.008	21.358	17.677	19.904	19.556	19.512	123.015
Gastos (sin Amort/Provis)	-7.159	-16.690	-19.886	-16.545	-17.906	-19.017	-19.313	-116.516
Inversiones	-1.045	-1.622	-45	-49	-108	-88	-14	-2.971
Excedente ejercicio	-2.204	696	1.427	1.083	1.890	451	185	3.528
Remanente acumulado	-2.204	-2.900	-82	1.001	2.891	3.342	3.528	

A nivel metodológico, el presupuesto se elabora a partir de la consignación económica de las actividades recogidas en los planes operativos de los programas y áreas de la Fundación que son los siguientes:

- 4YFN
 - Going Digital
 - d.Lab
 - Marketing y Comunicación/Corporate Engagement
 - Oficina Estrategia/proyectos
 - Servicios Corporativos

FOUNDING PARTNERS



En referencia a los ingresos, cabe destacar que sólo se incluyen aquellos que se obtendrán con un grado de probabilidad garantizada o muy alta. De este modo, el total de ingresos para 2018 asciende a 19.512k € que se componen de 15.000k € en concepto de subvenciones, 4.338k en concepto de ingresos de las actividades propias de los programas y 174 k € correspondientes a dos (2) proyectos europeos liderados desde 2017 por el programa 4YFN.

Por lo que refiere a los gastos, en 2018 la Fundación destinará 9.530 k€ de los 15.000 k€ recibidos por las Administraciones Públicas al pago de la Contribución Anual (Annual Contribution), prevista en el Host City Parties Agreement y 601 k€ a sufragar actividades de soporte del Mobile World Congress, comprometidas también en dicho Acuerdo.

Estas cantidades se engloban en la partida de servicios profesionales independientes, dentro de los gastos de explotación que en su conjunto suman el 50% del total de costes del ejercicio, siendo esta la partida con mayor peso en el presupuesto. El resto de gastos se ajustan al nivel de ingresos percibidos durante el ejercicio.

Los costes de personal, incluyendo sueldos y salarios, así como contribuciones a la Seguridad Social, se sitúan en 2.622 k€, cifra que representa aproximadamente el 14% sobre el total del presupuesto global de la Fundación para este ejercicio, para una plantilla de 29 efectivos con contrato fijo y 11 con contratos de carácter temporal.

En cuanto a inversiones, la Fundación no prevé ejecutar presupuesto por esta vía. Solamente se prevén inversiones por valor de 14k €, correspondientes al mantenimiento del parque informático.

La Cuenta de Explotación arroja un resultado positivo de 104k €, el Balance de Situación presenta una situación patrimonial saneada y la previsión de tesorería no ofrece dudas sobre la capacidad de pago de la Fundación en el próximo ejercicio.

Por lo tanto, las previsiones para el ejercicio 2018, que se realizan con la mejor información disponible en el momento de su elaboración, no presentan ningún riesgo ni económico, ni patrimonial, ni financiero.

3. CUENTA DE RESULTADOS

3.1. Presupuesto 2018

000's €	Prev. Cierre 2017	Presupuesto 2018	Diferencia	Difer %	
Ingresos por las actividades	19.556	19.512	(44)	0%	
Prestación de servicios, promociones, patrocinadores	705	-	-	-	
Ingresos de promociones, patrocinadores i colaboraciones	723	3.226	4.338	34%	
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	740	15.000	-	0%	
Otras subvenciones, donaciones y legados	741	1.330	174	(1.156)	-87%
Gastos de personal	(2.393)	(2.623)	230	10%	
Sueldos, salarios i similares	640	(1.973)	(2.091)	118	6%
Cargas sociales	642	(419)	(532)	112	27%
Otros gastos de explotación	(15.614)	(16.690)	1.075	7%	
Servicios exteriores	(15.614)	(16.690)	1.075	7%	
Alquileres y cánones	621	(1.540)	(828)	(711)	-46%
Reparaciones y conservación	622	(304)	(36)	(268)	-88%
Primas de seguros	625	(5)	(7)	2	37%
Servicios bancarios	626	(4)	(5)	1	26%
Servicios profesionales independientes	623	(11.281)	(13.084)	1.803	16%
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	627	(1.369)	(1.551)	181	13%
Suministros	628	(180)	(211)	31	17%
Otros servicios	629	(931)	(968)	37	4%
9. Amortización del inmovilizado	681	(383)	(66)	(317)	-83%
Resultado por enajenaciones y otros	671	(588)	-	(588)	-100%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	578	134	(444)	-77%	
14. Ingresos financieros	2	-	(2)	-100%	
Otros instrumentos financieros en terceros	769	2	-	-	
15. Gastos financieros	(39)	(30)	(9)	-24%	
Intereses de deudas	662	(7)	-	(7)	-100%
Otros gastos financieros	669	(32)	(30)	(2)	-6%
RESULTADO FINANCIERO	(37)	(30)	(7)	-20%	
RESULTADO DEL EJERCICIO	540	104	(437)	-81%	

3.2. Resumen de variaciones del presupuesto vs previsión de cierre 2017

Los ingresos en el ejercicio 2018 respecto a la previsión de cierre se mantienen a pesar de que la Fundación no prevé recibir ninguna donación.

En lo que se refiere a los gastos de personal, en 2018 se incrementará el gasto en un 10% respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2017 puesto que desde marzo de ese año no se han realizado contrataciones de personal ni nuevas posiciones ni sustituciones, tal y como estaba previsto en el plan operativo del presupuesto para ese ejercicio.

Los costes de explotación aumentan en un 7% respecto a la previsión de cierre de 2017. En 2018, proyectos como Going Digital prevé entregar 21 programas, d-Lab contará con 3 nuevos retos y la oficina de estrategia adquirirá el tratamiento de unidad de negocio en la cual se asignarán partidas de coste para proyectos como Summercamp o Digital Talent.

FOUNDING PARTNERS



Por otra parte, la variación que se contempla en el resultado por enajenaciones viene dada como consecuencia del cierre a 30 de septiembre de 2017 del Mobile World Centre. Esto también provoca una disminución en la amortización en 2018 ya que se da de baja el inmovilizado.

3.3. Detalle de ingresos

Los ingresos de la actividad propia representan el 47,8% de los fondos disponibles (ingresos) de la Fundación para el ejercicio 2018

		Prev. Cierre 2017	Presupuesto 2018	Diferencia	Difer %
Ingresos por las actividades		19.556	19.512	(44)	0%
Ingresos de promociones, patrocinadores i colaboraciones	723	3.226	4.338	1.112	34%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	740	15.000	15.000	-	0%
Otras subvenciones, donaciones y legados	741	1.330	174	(1.156)	-87%

Los recursos previstos para el ejercicio 2018 ascienden a 19.512 € que provienen de subvenciones públicas, así como los generados por la propia actividad económica de la Fundación, siendo un 0,2% inferior a los ingresos que se prevé obtener en 2017.

No contemplamos recibir donaciones, puesto que no se ha confirmado la renovación de “Barcelona Mobile World Capital” como Acontecimiento de Excepcional Interés Público (que vence el 31 de diciembre de 2017). En este sentido, los ingresos generados por la actividad propia prácticamente se igualan a las subvenciones recibidas por las Administraciones, una vez descontados los pagos por los compromisos adquiridos en virtud del Host City Parties Agreement.

En ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones hay un incremento del 34% (1.112k €) respecto a la previsión de cierre del 2017, dado que:

1. La celebración del evento 4YFN@MWCBBarcelona 2018 contribuirá a posicionar Barcelona como un hub de referencia para conectar empresas con startups e inversores y supondrá un incremento de los ingresos respecto el año 2017 del 15% (290k).
2. Se ayudará a las corporaciones a identificar, relacionarse y colaborar con startups aportando innovación disruptiva dentro de sus procesos de innovación abierta. En el año 2018 se prevé un aumento de ingresos de estas actividades por valor de 220k € lo que supone un incremento del 44% (122k) respecto al 2017.

3. El año 2018 es el de consolidación del programa Going Digital, un programa enfocado a acompañar a las empresas no nativas digitales en la comprensión de los nuevos retos de la economía digital, los cambios en la sociedad y en los modelos de negocio. En el año 2018 prevemos entregar 21 programas e impactar en 500 ejecutivos y esto nos supone un aumento de ingresos respecto el año 2017 del 14% (148k)

Adicionalmente, se han conseguido seis (6) nuevos proyectos europeos por los cuales la Fundación obtendrá 553.000 € de fondos europeos competitivos. Dos (2) de ellos, liderados por el programa 4YFN (174k €) y cuatro (4) más que liderará la oficina de estrategia (379k).

En la partida de otras subvenciones o donaciones se puede advertir que, respecto al año 2017, no se prevé ninguna donación respecto a las que teníamos hasta el año 2017, como 1.000k € de Telefónica y los 150k € de Vodafone.

De todos los ingresos recibidos por la Fundación, los fondos comprometidos en virtud del Host City Parties Agreement ascienden en 2018 a 10.130.911 €, que incluye la Contribución Anual (Annual Contribution) según el Host City Parties Agreement (HCPA) por valor de 9.500.000 €, 600.911 € para otras obligaciones contractuales de soporte al Mobile World Congress y 30.000 € en concepto de intereses por el aplazamiento del pago a GSMA.

DISTRIBUCIÓN DE FONDOS SEGÚN ORIGEN

El porcentaje de fondos que provienen de la propia actividad de la Fundación ha crecido desde 2012 y en la actualidad representa el 43% del total de ingresos. Por lo tanto, se materializan importantes contribuciones adicionales a las subvenciones públicas comprometidas según el Protocolo de apoyo a la candidatura de Barcelona como Capital Mundial del Móvil, de fecha 15 de junio de 2011.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Fondos Públicos	6.000	15.000	14.226	15.774	15.000	15.000	15.000
Fondos Privados	0	3.990	7.129	1.903	4.904	3.850	4.512
Total Fondos	6.000	18.990	21.355	17.677	19.904	18.850	19.512
GSMA Contractuals		9.845	9.977	9.923	9.903	9.982	10.130
Disponible Fundación (no comprometido GSMA)		9.145	11.378	7.754	10.001	8.868	9.382
%Fondos Privados	0%	44%	63%	25%	49%	43%	48%

FOUNDING PARTNERS



3.4. Detalle de gastos

Presentamos a continuación el informe detallado de los recursos a utilizar por la Fundación para la ejecución de las actividades durante el ejercicio 2018.

Los gastos se desglosan en cada uno de los capítulos de la cuenta de explotación:

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

Gastos de Personal

El presupuesto para gastos de personal del ejercicio 2018, respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2017, se incrementa un 10% (230k €). Este incremento se debe a que desde marzo de 2017 no se ha podido proceder a contratar personal, ni nuevas posiciones ni sustituciones.

La dimensión de la plantilla fue revisada por la Comisión Ejecutiva en su reunión de 7 de Julio de 2017 aunque aún no se han podido ejecutar las contrataciones a la espera de su aprobación definitiva por parte del Patronato. Actualmente, la Fundación cuenta con 24 personas fijas en plantilla de las 29 previstas para ejecutar el plan operativo reflejado en el presupuesto 2018.

El gasto de personal previsto asciende al 13,3% del total del presupuesto gestionado previsto para 2018.

		Prev. Cierre 2017	Presupuesto 2018	Diferencia	Difer %
Gastos de personal		(2.393)	(2.623)	230	10%
Sueldos, salarios i similares	640	(1.973)	(2.091)	118	6%
Cargas sociales	642	(419)	(532)	112	27%

Se espera para 2018 un nivel de personal equivalente a 29 personas fijas y 11 temporales. El personal fijo supone un 87% del total de gasto de personal respecto a un 13% de personal temporal.

La partida de personal está sujeta a la aprobación, por parte del Patronato, de la estructura organizativa y la relación de puestos de trabajo de la Fundación.

Otros Gastos de Explotación:

	PREVISIÓN CIERRE 2017	PRESUPUESTO 2018	DIFERENCIA	DIF.%
Servicios Exteriores	15.614	16.690	1.076	7%
4YFN	2.234	2.818	584	26%
DLAB	326	707	381	117%
GOING DIGITAL	236	496	260	110%
MARCOMM	1.741	1.160	-581	-33%
OFICINA ESTRATEGIA	131	462	331	253%
SERVICIOS COORPORATIVOS	862	943	81	9%
Host City Agreement	10.084	10.100	16	0%

Dejando a un lado las obligaciones que asume la Fundación relacionadas con la celebración del Mobile World Congress y que se derivan del Host City Parties Agreement, el gasto en Servicios Exteriores, que se concentra principalmente en el programa 4YFN y Marketing/Corporate Engagement, experimenta un incremento de los costes en torno al 7% (1.076k €).

En el año 2018, 4YFN experimenta un incremento de costes del 26% (584k €) respecto a la previsión de cierre, dado que seguirá impulsando eventos internacionales en MWCShanghai y MWCAmericas acompañando a Mobile World Congress y contando con la participación de las delegaciones de España (Red.es) y Catalunya (ACCIO), así como a Tel Aviv asumiendo un coste de 233k €. Asimismo, desde 4YFN se seguirá impulsando y ayudando a las corporaciones a identificar, relacionarse y colaborar con startups que les aporten innovación disruptiva dentro de sus procesos de innovación abierta con lo que hace que se destinen 175k € a esta tarea.

En el año 2018 daremos mayor relevancia a la comunidad de inversores para que participen en la plataforma 4YFN y se dará un impulso dando parte del presupuesto a ésta labor con un coste asociado de 70k €.

En el programa d.Lab se experimenta un aumento de los costes importante. Durante el año 2018 preveemos liderar 3 nuevos retos sociales, aumentando en 381k € el presupuesto de 2018 vs 2017, lo que supone un aumento del 117%.

En el año 2018 el programa Going Digital tiene como reto entregar 21 programas. Esto supone aumentar los costes realizando más campañas de marketing, desarrollando contenido de los cursos, campañas redes sociales etc. En este sentido, se incrementa el coste en 260k € respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2017.

FOUNDING PARTNERS



El cierre del Mobile World Centre provoca una disminución significativa de los costes de (581k €) un 33% del coste respecto 2018. Esta partida está incluida en el programa de Marketing y Corporate Engagement.

En el año 2018 se dará mucho más peso a la oficina de estrategia, liderando cuatro (4) nuevos proyectos europeos respecto de los otros dos (2) que lidera el programa 4YFN y suponiendo un aumento del 253% (331k €) para poder ejecutar dichos proyectos.

Alquileres y cánones

En esta partida se recoge una reducción importante del gasto de alquileres en el presupuesto de 2018 del 46% (711k €) principalmente por el cierre del Mobile World Centre a 30 de septiembre de 2017. El resto del gasto presenta una línea continuista en lo que se refiere al alquiler de oficinas en el edificio Mediativ y Red.es . También incluye el renting de equipos (Servicios Generales) como el alquiler de espacios y equipos de los eventos de 4YFN, Marcomm y Corporate Engagement.

Reparación y conservación

En esta partida se incluyen los gastos asociados al mantenimiento y limpieza de las oficinas de la Fundación en el edificio Mediativ, así como al espacio donde está ubicado el Mobile World Centre. Por otra parte, históricamente los gastos de mantenimiento de la oficina de la participada Barcelona Mobile Ventures, S.L. los estaba soportando la Fundación y a partir del 2018 se contabiliza el coste en dicha sociedad.

Servicios Profesionales Independientes

En esta partida se incluyen los trabajos realizados por otras empresas profesionales tales como agencias de comunicación on y off-line, tanto de creatividad y diseño como de soporte a la producción, consultorías estratégicas, servicios de IT, asesorías y auditorías, servicios jurídicos y laborales. Asimismo, se incorpora la Contribución Anual de 9.500 k€ que se satisface a GSMA según el Host City Parties Agreement.

El incremento del 16% (1.803k €) respecto a la previsión de cierre del ejercicio 2017 está en línea con el incremento de la actividad de los programas. Adicionalmente, en el presupuesto de 2018 se ha producido un cambio de criterio contable, clasificando el coste de la reconciliación con GSMA del evento 4YFN@MWCBARCELONA, de la partida publicidad y propaganda a la de servicios profesionales por valor de 500k €.

FOUNDING PARTNERS



Por otra parte, el coste de los eventos previstos en el Plan Estratégico para los programas dLab y Going Digital se prevé que aumente en 500k €, destinados a contratar agencias profesionales con la finalidad de ejecutar estos proyectos.

Publicidad y relaciones públicas

En esta partida se incluyen gastos relacionados con la publicidad y promoción de la Fundación, sus programas y proyectos. Se incluyen también los gastos de arquitectura y decoración relacionados con la construcción y decoración de stands y recintos para eventos. El aumento únicamente es de 182k € que supone un incremento del 13% respecto de la previsión de cierre del ejercicio 2017. Esto es debido a la promoción de los proyectos europeos y el impulso del resto de programas para dar difusión tanto a nivel local, estatal e internacional.

	PREVISIÓN CIERRE 2017	PRESUPUESTO 2018	DIFERENCIA	DIF.%
4YFN	964	783	-181	-19%
DLAB	21	75	54	257%
GOING DIGITAL	11	56	45	409%
MARCOMM+COORP.ENG.	359	508	149	42%
OFICINA ESTRATEGIA	14	129	115	821%
TOTAL	1.369	1.551	182	13%

Suministros

Se incluyen los gastos de electricidad y telecomunicaciones así como los suministros asociados con los alquileres de las oficinas Mediativ, Red.es.

El aumento del coste en 2018 se debe a que en este ejercicio se incorporan los gastos de electricidad de los stands en el evento de MWC Americas no contemplados en el ejercicio 2017.

4. PREVISIÓN DE TESORERÍA PARA EL EJERCICIO 2018.

La previsión de tesorería para el ejercicio 2018 muestra que no hay ninguna tensión prevista ya que se dispone de un excedente de caja acumulado con un saldo significativo a previsión de cierre, a 31 de diciembre de 2018 (7.833 k€).

De todos modos, como ya se ha mencionado, prevemos recibir todos los ingresos por subvenciones por parte de las tres Administraciones Públicas pero si no llegara la aportación del Ministerio, la Fundación afrontaría tensiones de tesorería.

CUADRO DE PREVISIÓN DE TESORERÍA												
	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18
SALDO INICIAL	6.593.283	10.268.135	9.638.964	10.587.837	10.011.612	11.634.002	11.772.513	11.817.903	11.439.383	7.044.505	7.245.629	7.250.916
Variación de saldo	3.674.852	-629.170	948.872	-576.224	1.622.390	138.510	45.390	-378.520	-4.394.878	201.124	5.287	583.069
SALDO FINAL	10.268.135	9.638.964	10.587.837	10.011.612	11.634.002	11.772.513	11.817.903	11.439.383	7.044.505	7.245.629	7.250.916	7.833.985

FOUNDING PARTNERS



5. P&L DEL PRESUPUESTO 2018 POR PROGRAMAS Y ACTIVIDADES

<i>En miles de euros</i>		Presupuesto 2018
Gastos de personal		(2.623)
Sueldos, salarios i similares	640	(2.091)
Cargas sociales	642	(532)
Otros gastos de explotación		(16.690)
Servicios exteriores		(16.690)
Alquileres y cánones	621	(828)
Reparaciones y conservación	622	(36)
Primas de seguros	625	(7)
Servicios bancarios	626	(5)
Servicios profesionales independientes	623	(13.084)
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	627	(1.551)
Suministros	628	(211)
Otros servicios	629	(968)
9. Amortización del inmovilizado	681	(66)
Resultado por enajenaciones y otros	671	-
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		134
14. Ingresos financieros		-
Otros instrumentos financieros en terceros	769	
15. Gastos financieros		(30)
Intereses de deudas	662	-
Otros gastos financieros	669	(30)
RESULTADO FINANCIERO		(30)
RESULTADO DEL EJERCICIO		104

5.1. 4YFN

4YFN	
Ingresos actividades	2.927.000 €
Gastos actividades	-2.818.000 €

**Sin tener en cuenta costes de personal*

4YFN BCN 2018

4YFN sigue contribuyendo a posicionar Barcelona como un hub de referencia donde ayudar a los emprendedores a hacer contactos, conocer socios e inversores y dar a conocer sus productos.

Los ingresos previstos para sufragar la celebración del evento ascienden a 2.250k € mientras que los costes se estima que asciendan a 2.120k €. Una vez aplicado el acuerdo marco que existe con la GSMA respecto al reparto de ingresos y gastos para este acontecimiento, los fondos disponibles para la Fundación ascenderán a 130k €

Los gastos asociados a la ejecución de este proyecto son:

- Arquitectura y decoración: 600k €
- Logística y servicios asociados: 400k €
- Desarrollos IT para el programa: 220k €
- Gastos de marketing y comunicación: 80k €
- Costes de producción del contenido del evento: 20k € que incluyen desplazamiento y gastos de speakers así como la gestión de la actividad de Founders & Investors.
- Liquidación con GSMA: 500k €, según el acuerdo para la organización del evento.

Impact Growth y Cycle (EU projects)

Desde el año 2017 se gestionan dos proyectos europeos dentro del paraguas de 4YFN que nos generan unos ingresos para el 2018 de 174.000 €.

FOUNDING PARTNERS



Impact Growth (90k €) es un programa de financiación de la Unión Europea cuyo objetivo es ayudar al impulso de soluciones de emprendedores y empresas que se basen en el ecosistema Fiware. Tiene el objetivo de diseñar un programa de identificación y aceleración de 28 startups en el área de Internet del Futuro. Este programa de aceleración, que forma parte del marco europeo de investigación e innovación Horizonte 2020.

Para el 2018 hay unos gastos asociados para éste proyecto por un valor de 60k, de los cuales:

- 20k son para dar difusión al proyecto a lo largo del año.
- 40k para gastos relacionados con desplazamientos y dietas.

Cycle “Impact Connected Car” (84k €) es un programa de aceleración para el sector del automóvil que ayuda a pymes y startups en la creación de nuevas cadenas de valor en OpenSpace Connected Car. Se aportan vehículos, infraestructuras y dispositivos, además de servicios de consumo y empresariales.

Los costes asociados para éste proyecto son iguales que el proyecto Impact Growth (60k €) y están distribuidos de la misma manera.

Investor’s Club

Es la comunidad de inversores que participa activamente en la plataforma 4YFN, acompañando a las misiones y financiando a las startups. Plataforma creada especialmente para los inversores que buscan oportunidades de negocio dentro de la industria digital.

En el año 2018 daremos mayor relevancia a esta iniciativa, para lo que se prevé destinar 70.000 € para la difusión, promoción y captación de miembros del club así como también la adecuación de los espacios en los distintos eventos.

Open Innovation Programmes

Programa que ayuda a las corporaciones a identificar, relacionarse y colaborar con startups que les aporten innovación disruptiva dentro de sus procesos de innovación abierta. En el año 2018 se prevé ingresos de estas actividades por valor de 220k € con un coste asociado de 175k €. En 2018 se prevé vender y ejecutar 10 Innovation Programmes, que acercarán a las grandes corporaciones a las startups digitales, promocionando de esta manera la transferencia de innovación a la empresa tradicional.

FOUNDING PARTNERS



4YFN@Mobile World Congress Americas

En el año 2018, 4YFN volverá a viajar a USA acompañando a Mobile World Congress y contando con la participación de las delegaciones de España (Red.ES) y Catalunya (ACCIO). El importe que se destinará a éste evento internacional ascenderá a 90k € (difusión, diseño y viajes del evento) de los cuales se prevé cubrir el 100% del coste (90k € de ingresos).

4YFN@Mobile World Congress Shanghai

4YFN prevé viajar a Shanghai por cuarto año consecutivo. Los costes estimados de ejecución ascienden a 90k € (costes de viajes y dietas, difusión del evento así como los servicios de diseño y planificación) de los cuales se prevé cubrir el 100% del coste (90k € de ingresos).

4YFN@Tel Aviv

DLD Tel Aviv Innovation Festival es el mayor encuentro tecnológico de Israel y cuenta con la participación de más de 400 startups, VC's, angel investors y grandes compañías.

Por cuarto año consecutivo, 4YFN participará en DLD Tel Aviv con el objetivo de ayudar a startups, inversores y compañías a crear nuevos vínculos en el marco del evento de referencia para el ecosistema emprendedor de Tel Aviv, en Israel. Para ello los costes estimados de ejecución ascienden a 53k € (difusión, viajes y dietas, diseño y planificación evento) de los cuales se prevé cubrir 3k € de ingresos.

Third Parties Events

4YFN mantiene su presencia en eventos locales de la mano de Fira de Barcelona, acercando así a las startups a las empresas no digitales de su sector. Se prevé participar en 2 eventos sectoriales durante 2018 (ESC Congress de cardiología, Smart City Expo World Congress).

Para esta línea se ha dispuesto una partida de 100k € destinados a:

- Gastos de marketing para la difusión del proyecto (16k €)
- Arquitectura y diseño (74k €)
- Contenidos (10k €) en concepto de desplazamientos, dietas y alojamiento).

Se prevé que los ingresos cubrirán el 100% de los costes de los eventos.

FOUNDING PARTNERS



5.2. GOING DIGITAL

GOING DIGITAL	
Ingresos actividades	277.500 €
Gastos actividades	-495.800 €

** Sin tener en cuenta costes de personal*

GoingDigital es un programa enfocado a acompañar a las empresas no nativas digitales en la comprensión de los nuevos retos de la economía digital, los cambios en la sociedad y en los modelos de negocio. A través de una metodología desarrollada por el equipo de la Fundación, que combina la entrega de contenidos teóricos, experiencias de terceros y métodos de trabajo novedosos, ayudamos a los ejecutivos de empresas de cualquier tamaño a identificar los campos de mejora para que sus empresas no pierdan competitividad ante la nueva era digital. El 2018, es el año de consolidación de Going Digital.

El presupuesto del programa GoingDigital asciende a 495.800 €, importe que se destina a las siguientes actividades:

- **GoingDigital Operaciones:** para poder dar contenido a los programas, tener ayuda de agencias/profesionales de estudios estratégicos y tener un espacio donde realizar los cursos implican unos costes de 352.500 € de los cuales 277k € se sufragarán con ingresos de la propia actividad.
- **GoingDigital Comercial:** corresponde a los gastos de comercialización y marketing del programa estimados en 74.700 €, de los que 46.400 € se incluyen en Publicidad y Relaciones Públicas y 28.300 € en Servicios Profesionales.
- **Gastos Generales** del programa que incluyen viajes y otros gastos menores por valor de 3.600 €.
- **GoingDigital Community:** corresponde a los gastos de los reportes de contenido a los profesionales y alumnos para las actividades con unos costes estimados de 65.000 €

FOUNDING PARTNERS



5.3. d.Lab

d.Lab	
Ingresos actividades	0 €
Gastos actividades	-707.000 €

** Sin tener en cuenta costes de personal*

Este programa tiene como objetivo implementar soluciones que permitan resolver retos sociales para mejorar la calidad de vida de las personas. En su segundo año de vida se impulsarán 3 nuevos retos en los que se ayudará a las empresas a pilotar proyectos en los que la tecnología mejore la vida de las personas.

Durante el año 2018 se prevé pilotar 4 nuevos proyectos, con un gasto medio por proyecto de 105k € y un coste total del programa (sin gastos de personal) de 700k € para poder lanzar los retos y ejecutarlos. Por el momento no se ha definido un modelo de financiación o sostenibilidad, aunque se espera recibir donaciones de GSMA por valor de unos 100k € (no contemplados en el presupuesto).

El presupuesto del programa d-Lab asciende a 707k € para poder lanzar los retos y poder ejecutarlos.

5.4. Marketing, Comunicación y Corporate Engagement

MARCOMM	
Ingresos actividades	771.000 €
Gastos actividades	-1.164.096 €

** Sin tener en cuenta costes de personal*

El programa de Marketing, Comunicación y Corporate Engagement incluye, además de las actividades recurrentes de Prensa, Comunicación, Marketing Online y Marketing Offline, los proyectos Mobile World Congress 2018, Mobile World Congress Shanghai 2018 así como el Mobile World Congress Americas, por la presencia de la Fundación en dichos eventos, así como el proyecto Barcelona Mobile Week.

FOUNDING PARTNERS



Cabe destacar que, en virtud del HCPA, la Fundación tiene unos derechos económicos derivados de la venta de inventario publicitario. Debido a las condiciones para la ejecución de esos derechos y a la falta de capacidades de la Fundación, en 2014 se firmó un acuerdo con GSMA para que ésta pudiera vender el inventario y repartir las ganancias con la Fundación.

La previsión, incluida en el presupuesto de 2018, es que nos reporte unos ingresos de 650k € (igual que el año 2017, a falta de mejor información). En total hay previstos unos ingresos de 771k € (650k € publicidad MWC BCN, Shangai, Americas y Mobile Lunch).

El total de los gastos asociados a este programa de actividades suma 1.164k €, entre los que se incluyen:

Mobile World Capital en el Mobile World Congress: En el año 2018 se ha presupuestado 325k € para el stand y las actividades de la Fundación en el Congreso, en línea con años anteriores, y con el objetivo de optar al galardón del stand más sostenible por tercer año consecutivo. El stand de la Fundación sirve para que entidades colaboradoras se den cita, así como nuestros propios Patronos, donde les mostramos nuestra actividad y proponemos participar en iniciativas de distinta índole (tours, workshops, charlas,...). Este año, la Fundación también contará con espacio propio en 4YFN donde mostrará a la comunidad emprendedora sus actividades y acogerá actividades orientadas a que los visitantes del Congreso, interesados en descubrir, entender y colaborar con las startups, acudan a 4YFN.

La Fundación contribuye económicamente a sufragar los gastos de la cena de gala que se celebra el día antes de la inauguración del Congreso, ofrecida por el Ayuntamiento y la GSMA a 150 máximos representantes de las empresas y autoridades de todo el mundo asistentes al Congreso, y presidida por el Rey de España. La dotación presupuestaria para esta actividad es de 15k €.

Prensa: el gasto presupuestado en prensa y comunicación es de 131.500 € y corresponde a los servicios de agencias de comunicación, contratación del servicio de seguimiento de impactos de prensa en medios, así como materiales y otros gastos relacionados con la misma, incluidos en Servicios Profesionales.

Marketing Online: el presupuesto para las campañas de marketing Online así como las actualizaciones de las diferentes webs corporativas, mantenimientos de propiedades digitales, contenidos y redes sociales asciende a 36.905 €, así como traducciones y servicios de agencias profesionales para el servicio de comunicación online por valor de 23.250 €.

FOUNDING PARTNERS



Marketing Offline: el gasto presupuestado para las actividades de Marketing Offline es de 101.000 €. Este importe incluye el diseño y producción de diversos materiales corporativos, creación de contenidos, arquitectura de marca, y se incluyen 31k € para la generación y difusión del relato de la Fundación y su legado.

Mobile World Congress Shanghai: el gasto presupuestado para la presencia de la Fundación en el evento Mobile World Congress Shanghai es de 50k €, que incluye el stand por 43k €, materiales por 2k € y gastos de viaje por 5k €. Los ingresos sufragan el 50% del coste teniendo unos ingresos de 25k € con el patrocinio de GSMA.

Mobile World Congress Americas: el gasto presupuestado para la presencia de la Fundación en el evento Mobile World Congress Shanghai es de 50k €, que incluye el Stand por 43k €, materiales por 2k € y gastos de viaje por 5k €. Los ingresos ascienden a 35k € por patrocinio de GSMA

Barcelona Mobile Week: Por segundo año consecutivo, y después del gran éxito de la primera edición celebrada en 2017, la Fundación organiza la Mobile Week Barcelona durante la semana previa del Congreso a lo largo de la cual se ofrece a los ciudadanos la posibilidad de participar en distintas actividades relacionadas con la comprensión de la nueva era digital, los paradigmas, retos y oportunidades, y para lo cual hemos dotado un presupuesto de 200k €. Este año no se ha previsto aún un modelo de fundraising para esta actividad, por lo que su contribución neta a la cuenta de explotación es negativa.

Mobile Talks: la Fundación organiza el fin de semana antes del MWCongress un evento con las PYMES tecnológicas españolas (Mobile Lunch), con el objetivo de potenciar el networking y darles protagonismo en un momento tan importante para su industria. El presupuesto de gasto previsto para esta actividad es de 65k €, y prevemos obtener ingresos para financiarlo al 100%.

Mobile Lunch: Evento previo a la inauguración del Mobile World Congress, en el que se da cita la comunidad MWCB, además de las instituciones y empresas más representativas de la industria tecnológica española. El presupuesto del evento es de 65k €, asignados en las partidas de Alquileres 15k €, Servicios Profesionales por 21k € y Otros Servicios por 28k €, y se han acordado ya patrocinios por valor de 50k € (GSMA y otros) así como ingreso por venta de tickets por valor de 11k €.

Plan de Relaciones Institucionales: presupuestado en 23 k € correspondiente a agencias de comunicación incluido en el capítulo de Servicios Profesionales.

Corporate Engagement: Se ha presupuestado 81 k€ en concepto de patrocinios, y cuotas de membresías entre las que se incluye el encuentro anual del sector de las Telecomunicaciones Ametic, así como la asociación Barcelona Tech City.

FOUNDING PARTNERS



5.5. Oficina de Estrategia/Proyectos

OFICINA DE ESTRATEGIA	
Ingresos actividades	508.813 €
Gastos actividades	-461.920 €

**Sin tener en cuenta costes de personal*

El posicionamiento como agente relevante ante la Comisión Europea exige resultar visible ante esta a través de la participación en Consorcios Europeos. De la mano de nuestros partners y participando en Consorcios relevantes a nivel europeo, entre finales de 2016 y verano de 2017 hemos conseguido ganar 6 proyectos de los cuales 2 están liderados por 4YFN, previamente comentados, y otros 4 nuevos que liderará la oficina de estrategia. Estos proyectos representan unos ingresos brutos para la Fundación de 1.426k €, y se ejecutarán entre los años 2017 y 2019. El ratio de éxito ha sido, inesperadamente, del 100%, es decir, que hemos ganado en todos los proyectos en los que nos hemos presentado, lo cual crea la necesidad de manera urgente de abrir las siguientes líneas de trabajo:

- Necesidad de crear una oficina de proyectos que lleve el control de los mismos.
- Máximo aprovechamiento de las sinergias, contactos y visibilidad que nos dan.
- Seguir trabajando en el posicionamiento de la Fundación ante la Comisión Europea como influencer de sus políticas en cuanto a la digitalización de Europa y como organismo de intermediación de segunda generación.

En el presupuesto de 2018, por motivos de prudencia, sólo se han contabilizado los ingresos brutos de los proyectos que ya están adjudicados, aunque es esperable que podamos obtener fondos adicionales. Se contempla un gasto, adicional al de los proyectos y cubierto por el margen que generan, de 80k € para seguir trabajando en esta línea.

L4MS EU Project: Logística para PYMES manufactureras que generará incrementos (aumento de productividad de nuevos usuarios por un factor de 4 y reducción de tiempo de configuración del sistema por un factor de 10) e innovación disruptiva para más de 100,000 PyMEs, aprovechando su desafío de logística dentro de la fábrica (50% del coste de producción de un artículo), desatando su potencial de digitalización al impulsar nuevos sistemas de robot que son más rentables.

FOUNDING PARTNERS



Para este proyecto, en 2018 se requieren unos costes de 40 k€ en conceptos de difusión del proyecto, workshops para identificar habilidades en smart manufacturing, desplazamiento, dietas y alojamiento, así como un Project Manager para liderar el proyecto. Los ingresos asociados a éste proyecto es por valor de 90.667 € para el año 2018.

I4MS EU Project: La I4MS Going to Market Alliance (I4MS-Go) traerá al mercado el ecosistema de innovación I4MS al crear la comunidad más grande on-line de usuarios y proveedores de servicios, para la transformación digital de pymes industriales y Mid-Caps. Para este proyecto se requieren unos costes de 93 k€ en los siguientes conceptos:

- Marketing: 16k € para difusión del proyecto
- Viajes y dietas: 10k € para poder desplazarse a los distintos eventos organizados
- Necesidad de un project manager con un coste asociado de 17k € para liderar el proyecto.
- Arquitectura y contenido: 50k € para poder montar los stands y dar contenido a los distintos eventos que están en el calendario del programa.

Los ingresos asociados a éste proyecto es por valor de 111 k€ para el año 2018.

NGI Move: En la futura sociedad en red, los mundos físico y digital se fusionarán en función del uso masivo de redes de sensores inalámbricos.

Para éste proyecto se requiere unos costes asociados por valor de 20k € para la difusión del proyecto así como 15k € para poder montar los stands y dar contenido en los distintos eventos que están en el calendario.

Los ingresos asociados a éste proyecto es por valor de 68 k€ para el año 2018.

Systems for Robotics: La importancia de la robótica radica en su amplio impacto en la capacidad de Europa para mantener y expandir un sector manufacturero competitivo con millones de trabajos relacionados en juego. La robótica también ofrece nuevas soluciones para los desafíos sociales, desde el envejecimiento hasta la salud, el transporte inteligente, la seguridad, la energía y el medio ambiente.

Para la ejecución de éste proyecto hay unos costes asociados por valor de 80k € para dar difusión al proyecto (20k €), gastos de viajes y dietas para los distintos workshops que se realizan (20k €) así como (40k €) para arquitectura y contenido para la realización de los eventos que están en el programa del proyecto.

Los ingresos de éste proyecto es por valor de 110 k€ para el año 2018.

La Fundación recibe numerosas peticiones de colaboración que deben ser tenidas en cuenta para dar una respuesta. Algunas de ellas pasan a fase de testeo, lo que significa que se asigna un presupuesto (mínimo) para hacer la prueba de concepto y proponer, en su caso, el desarrollo de una nueva actividad o de un nuevo programa.

Para el año 2018 se prevé asignar los siguientes presupuestos:

- Summercamp: campos de verano para jóvenes pre-universitarios orientados a fomentar las capacidades digitales y el espíritu emprendedor (74k € de gasto, 54k € de ingreso, margen -20k €). El concepto se ha testado en 2017 y, aunque los resultados son satisfactorios, no disponemos de recursos para poder lanzar la iniciativa a escala. Mantenemos la dotación presupuestaria en previsión de hacer una segunda prueba de concepto.
- Digital Talent: después del análisis de la oportunidad realizado en 2017 se prevé hacer una prueba de concepto (ingreso 75k €, gasto 70k €, margen -5k€)
- Mobile World Centre 2.0: debido a la falta de presupuesto, se ha tenido que suprimir la partida prevista para el estudio y set up de este proyecto, que ascendía a 429k €

5.6. Servicios Corporativos

SERVICIOS CORPORATIVOS	
Ingresos actividades	28.080 €
Gastos actividades	-942.149 €

** Sin tener en cuenta costes de personal*

Se incluyen en Servicios Generales todas aquellas actividades necesarias para el buen funcionamiento de la Fundación y la ejecución de sus programas. El presupuesto total de Servicios Generales asciende a 942 k€.

Las principales partidas de gasto son el alquiler de las oficinas (237 k€), los gastos de mantenimiento, funcionamiento de las oficinas y compra de materiales (292 k€), servicios jurídicos (42 k€), recursos humanos (88 k€), IT (109 k€), finanzas (125 k€), oficina y otros gastos de viaje y menores (41 k€)

El presupuesto de Servicios Generales incluye los ingresos por el alquiler de uno de los espacios en oficinas Mediatic a Avant Group.

6. BALANCE DE SITUACIÓN:

6.1. Presupuesto 2018

000's €	Presupuesto 2018
Inmovilizado intangible	10.457
Inmovilizado material	15.235
Inversiones Entidades del Grupo	5.396.294
Inversiones Financieras a largo Plazo	37.584
Activo no corriente	5.459.570
Deudores	289.900
Administraciones públicas	315.680
Efectivo y otros activos líquidos	7.413.502
Activo Corriente	8.019.082
TOTAL ACTIVO	13.478.652
Fondos dotacionales	60.000
Resultados ejercicios anteriores	4.492.174
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	5.393.294
Resultado del ejercicio	103.804
Patrimonio Neto	10.049.272
Administraciones públicas	62.700
Proveedores y otras cuentas a pagar	3.366.680
Pasivo Corriente	3.429.380
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	13.478.652

6.2. Activo no corriente

1. Inmovilizado Intangible

El saldo de 10k corresponde a la contratación del software de Big Data en el año 2015.

2. Inmovilizado Material

No se prevén inversiones significativas en 2018, por lo que el saldo a 31 de diciembre de éste ejercicio corresponde a los elementos ya activados en el año anterior menos la dotación del 2018.

3. Inversiones en Entidades del Grupo

Las inversiones financieras en Entidades del Grupo corresponden a la inversión realizada en la entidad 100% participada por la Fundación, Barcelona Mobile Ventures, S.L. desde su inicio. El valor de la inversión prevista para 2018 es de 5.396 k€ deteriorada por las pérdidas que se prevé que arrojará esta sociedad en 2018.

4. Inversiones Financieras a largo plazo

El saldo corresponde a las fianzas constituidas a largo plazo por los contratos de arrendamientos de 38k € de las oficinas en el edificio Mediativ.

6.3. Activo corriente

1. Deudores

Esta partida representa la deuda de clientes por operaciones corrientes.

2. Administraciones Públicas

Cuota pendiente de compensar de IVA a 31/12/2018

3. Tesorería

Atendiendo al presente presupuesto no se prevén tensiones de tesorería durante el ejercicio 2018 (ver cuadro de previsión de tesorería)

6.4. Patrimonio neto

El Patrimonio neto presenta una situación equilibrada, con un saldo positivo al finalizar el ejercicio 2018 de 10.049 k€.

En el valor del patrimonio hemos incluido un posible deterioro por la participación en Barcelona Mobile Ventures, S.L. por las pérdidas acumuladas a 31 de diciembre de 2018. Sin embargo ello no supone ningún riesgo de desequilibrio patrimonial

1. Resultados de ejercicios anteriores

El incremento corresponde al resultado previsto a cierre del ejercicio 2017.

2. Subvenciones, donaciones y legados

El saldo corresponde a las subvenciones recibidas y destinadas a la inversión en la sociedad Barcelona Mobile Ventures, S.L. a razón de 4.000k € del Ayuntamiento de Barcelona, 3.000k € del Gobierno de España, 700k € de la Generalitat de Catalunya y 200k € de Fira de Barcelona. El importe total está minorado por el deterioro de las participaciones calculado en base a las pérdidas de la Barcelona Mobile Ventures a 31 de diciembre de 2018.

3. Resultado del ejercicio

Se prevé finalizar el ejercicio 2018 con un resultado positivo de 104k, siguiendo en la línea continuista de ejercicios favorables.

6.5. Pasivo corriente

1. Administraciones Públicas

El saldo corresponde a deudas con las Administraciones Públicas por Seguridad Social e IRPF.

2. Proveedores y otras cuentas a pagar

El saldo recoge la deuda corriente con Proveedores, fundamentalmente con GSMA por 3.000k € según el calendario de pagos establecido en el Host City Parties Agreement.