

Trabajando para el futuro de los API

La AIC: un modelo asociativo de éxito

Fue en el año 2010, cuando a raíz de la regulación de las agencias inmobiliarias en Cataluña– del Decreto del reglamento del Registro de la AIC, consecuencia de la Ley del Derecho a la Vivienda de 2007– se constituyó nuestra asociación AIC. Sus fundadores fueron tres colegios de profesionales inmobiliarios catalanes – de Barcelona, Gerona y Lérida – que entonces entendieron el impacto futuro del nuevo marco regulatorio del sector en Cataluña.

Inicialmente, la AIC daba cobertura profesional – dentro del marco normativo catalán – a aquellos agentes inmobiliarios que por razones estatutarias no podían acceder a los colegios de agentes de la propiedad inmobiliaria y ayudar así a la profesionalización del sector. Estos objetivos continúan hoy bien vigentes, si bien se han ampliado con otros de eficacia, eficiencia y refuerzo de la deontología que buscan una mayor relevancia y reconocimiento social, imprescindibles para servir cada día mejor a los consumidores.

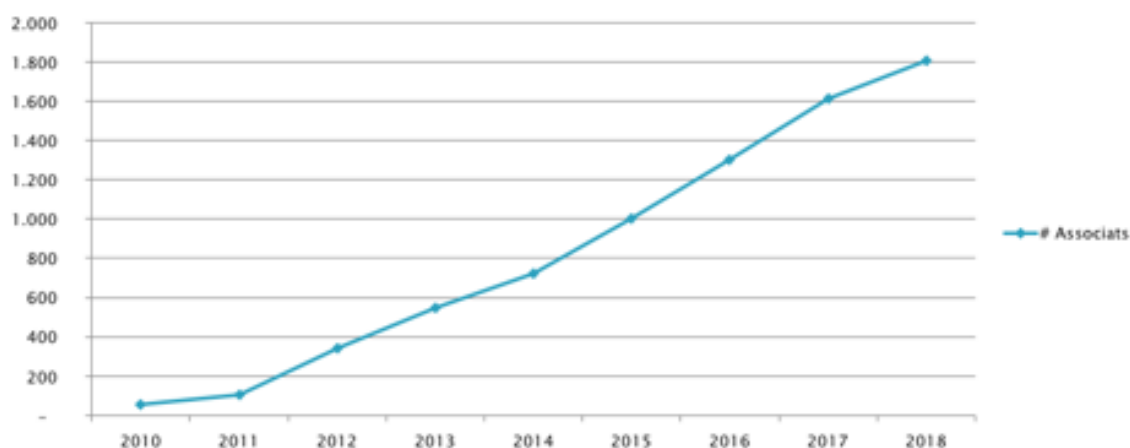
Los inicios de la AIC coincidieron con un entorno socioeconómico muy complejo. Cabe recordar que durante el período 2010-2013 fueron los años más difíciles de la profunda recesión económica que empezó el 2008 y castigó muy especialmente el sector inmobiliario de nuestro país. Entonces difícilmente se podía buscar la financiación – interna o externa – para la puesta en marcha de un nuevo modelo que precisava de servicios profesionales imprescindibles para los asociados y para el desarrollo de la AIC. En este contexto, el apoyo de los Colegios fundadores fue esencial y muy especialmente el de Barcelona, tanto por su dimensión como por su directa implicación.

Seguidamente analizaremos de forma breve la evolución de los parámetros más relevantes que ponen de manifiesto la trayectoria y consolidación de la AIC, así como el éxito del modelo empleado.

LOS ASOCIADOS

Durante estos años el crecimiento continuado ha sido espectacular; así, a finales de 2018 el número de asociados directos era superior a 1.800 profesionales y de más de 3.300 si se incluyen los colegiados ejercientes de los 3 COAPI's que conforman el colectivo API en Cataluña. Esto representa hoy un colectivo superior al 60% de los agentes inscritos en el Registro AICAT, pero también un crecimiento medio anual "neto" (altas menos bajas) de más de 250 agentes directos. Cabe remarcar aún así, que en algunos años el número de altas de agentes a la AIC ha superado los 500. En el gráfico inferior observamos que este crecimiento se ha producido de una forma regular y constante durante todo el periodo, el cual muestra – por el número de adhesiones – la potencia de crecimiento del proyecto.

EVOLUCIÓN DE LOS ASOCIADOS



Las claves que motivaron este crecimiento y el éxito del modelo AIC se basan en la correcta definición de objetivos, planificación, organización y supervisión de la gestión. También ha contribuido el excelente trabajo de los equipos comerciales reforzado por la puesta a disposición de los agentes de unos servicios profesionales de elevado valor añadido, y también la campaña de rotulación de oficinas de la red API, que arca unos atributos diferenciales de la "marca api" respecto a sus clientes.

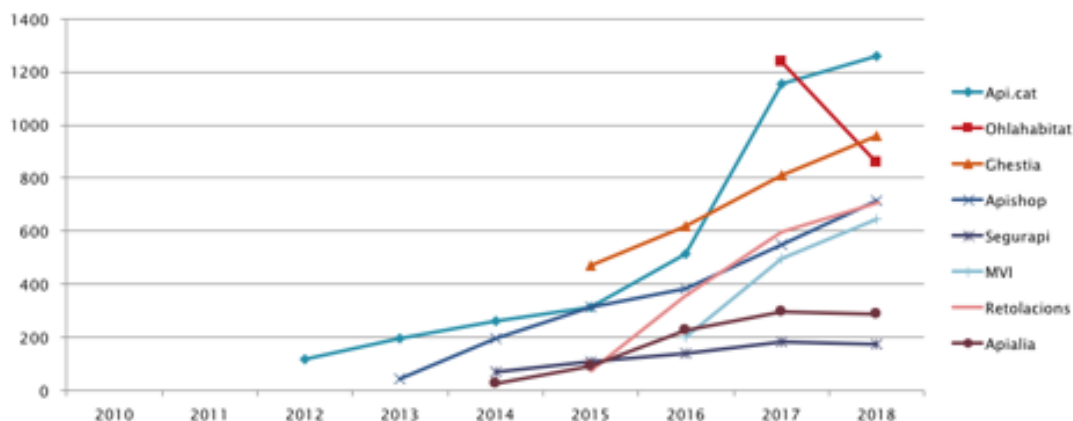
LOS SERVICIOS

Durante la segunda parte de este periodo se han instrumentado tres empresas “filiales” de la AIC al servicio de colectivo de profesionales del sector. Todas ellas tienen como única finalidad facilitar los mejores instrumentos de gestión que requieren los agentes inmobiliarios, para hacer más eficientes los servicios profesionales que estos prestan a sus clientes:

- TECNNO API 5.0, SLU. Empresa de servicios tecnológicos, comerciales, aseguradores, financieros e internacionales.
- APIALIA 2013, SLU. Empresa de servicios de colaboración comercial inmobiliaria entre agentes.
- IMMOSCOPIA, SLU. Empresa de servicios de conocimiento: formación, estudios, publicaciones, eventos y bolsa de trabajo.

La cartera de servicios de TECNNO API no ha parado de incrementarse, así como su utilización por parte de los agentes inmobiliarios. La cartera se actualiza de forma sistemática y se vela porque estén a disposición los servicios de más utilidad y pioneros. En esta línea en el año 2017 TECNNO API fue promotora de INMOTECNIA-RENT, el primer salón de la tecnología aplicada al sector inmobiliario que se hacía en España.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE USUARIOS DE LOS SERVICIOS

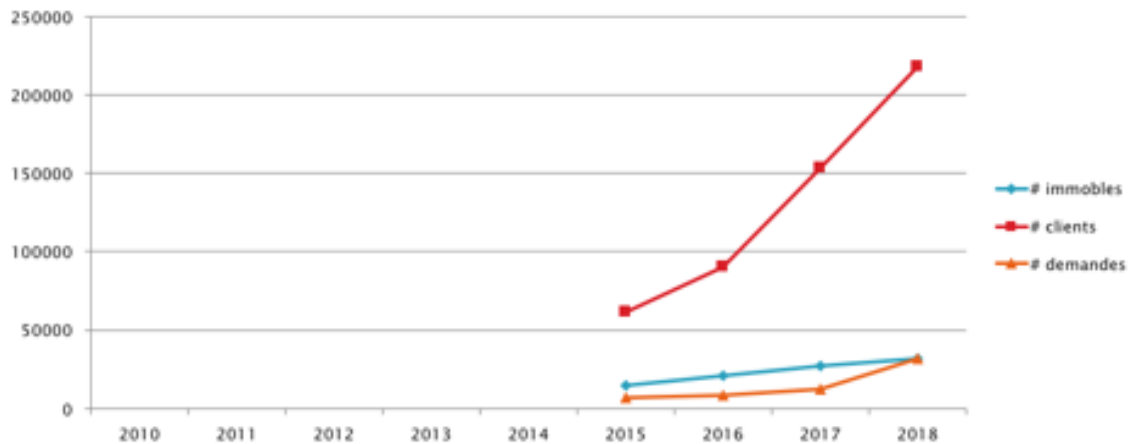


Conviene destacar el servicio MVI gestionado por el Colegio de Registradores, de elevado valor añadido a la tarea diaria de los agentes inmobiliarios. También merece una mención especial el servicio de soporte internacional, para favorecer el networking entre agentes inmobiliarios de diversas nacionalidades y

facilitar la venta de propiedades a extranjeros, dado que en España éstos intervienen en el 15% de las transacciones de propiedades cercano al 20% en Cataluña.

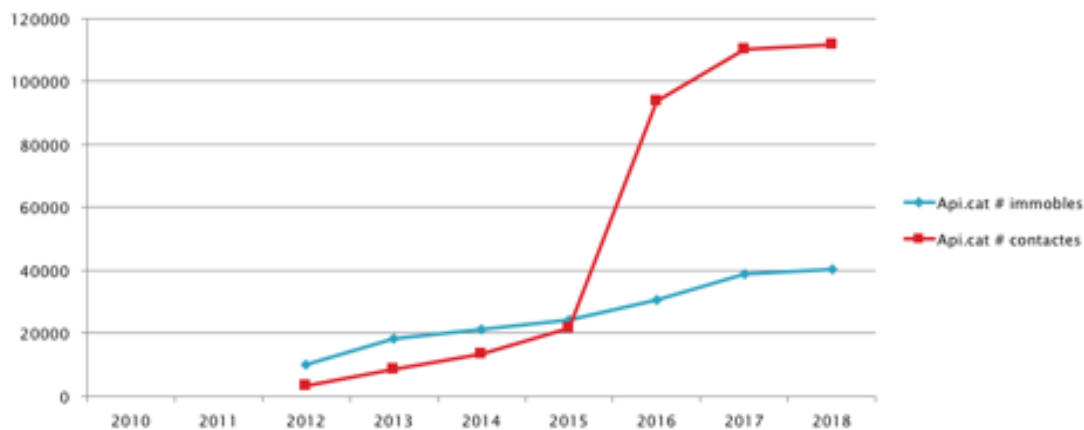
Por lo que respecta al CRM inmobiliario – **Ghestia** – se ha desarrollado una respuesta a las necesidades cambiantes de gestión de la información de los agentes y del mercado. Es un reto que éste se actualice de forma permanente introduciendo las mejoras que la tecnología va permitiendo para ser un referente en el sector, en competencia con otros CRM del mercado. En 2019 las mejoras que se implementarán lo llevarán a ser uno de los mejores servicios del colectivo.

EVOLUCIÓN DEL CRM GHESTIA



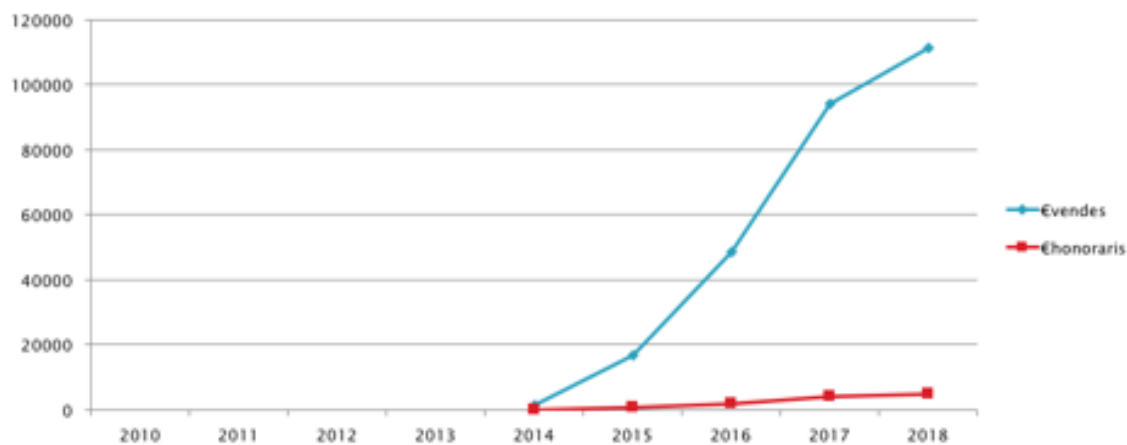
El portal inmobiliario del colectivo API en Cataluña – **API.CAT** – es un instrumento que vela por el colectivo y ofrece a compradores y vendedores un espacio de comercio inmobiliario de confianza para sus transacciones. Si bien su crecimiento inicial fue un poco lento, hoy tiene un crecimiento sostenido y una mayor visibilidad, en los próximos años se incrementará su presencia, no sólo por las políticas activas de marketing, sino también por el crecimiento de la oferta inmobiliaria y por el apoyo que encuentre en nuestro colectivo.

EVOLUCIÓN DE LOS INMUEBLES DEL PORTAL API.CAT



APIALIA, el servicio de comercialización inmobiliaria compartida, ha sido un modelo de éxito contrastado y rompedor respecto a las MLS que operan en España. De forma exponencial y en sólo 4 años, desde su primera transacción compartida a finales de 2014, APIALIA ha realizado más de 1.300 compraventas compartidas con mandato en exclusiva por un importe superior a 270 M€, que ha reportado a los agentes inmobiliarios más de 11 M€ de honorarios directos compartidos en exclusiva y un importe adicional parecido en operaciones abiertas derivadas del trabajo en equipo.

EVOLUCIÓN APIALIA – IMPORTE DE LAS VENTAS Y HONORARIOS

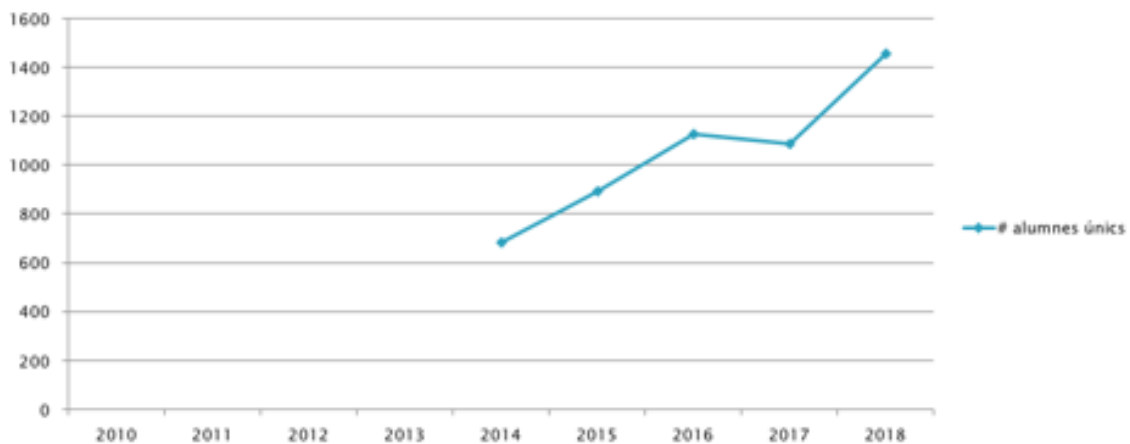


La formación y el reciclaje han sido, son y serán esenciales en la evolución de cualquier profesión. Es imprescindible para dar siempre el mejor servicio posible. En el sector inmobiliario también; es necesario que todos los profesionales que conforman los equipos de la agencia inmobiliaria (gerentes, coordinadores, captadores, vendedores,...) estén bien formados.

IMMOSCOPIA es la entidad que da los “servicios de conocimiento” para nuestro colectivo. Está presente fundamentalmente para la formación – presencial y online – pero también en la edición de publicaciones y organización de eventos, además de gestionar la bolsa de trabajo inmobiliaria para proveer de candidatos a los agentes asociados.

Los itinerarios formativos disponibles, la cartera de cursos y el número de alumnos han tenido un crecimiento relevante los últimos años.

EVOLUCIÓN DE LA FORMACIÓN – NÚMERO DE ALUMNOS ÚNICOS



El objetivo de **IMMOSCOPIA** es ser el centro de referencia del sector inmobiliario en investigación, difusión del conocimiento y formación a nivel nacional e internacional, para contribuir a la evolución del crecimiento del sector y a la generación de nuevas realidades, difundiendo, potenciando y creando cultura inmobiliaria de calidad y transmitiendo valores sociales positivos.

Immoscopia pone al alcance del colectivo toda la información y formación que puedan necesitar para que puedan ofrecer un servicio profesional y de calidad consiguiendo un valor diferencial en el mercado.

GESTIÓN ASOCIATIVA

La AIC no ha sido solamente una asociación de profesionales. Se ha implicado en la defensa de los intereses del colectivo de agentes inmobiliarios en las dos vertientes: tanto profesional como empresarial. Así, en 2016 promovió la creación de **AMEI (Asociación Mediterránea de Empresarios Inmobiliarios)** para que los agentes inmobiliarios pudieran disfrutar de una plataforma patronal que defienda sus intereses como empresarios del sector, aparte de como profesionales; de esta asociación hoy son miembros natos todos los agentes – asociados y colegiados– que conforman el colectivo API en Cataluña.

AMEI, se integró como miembro de **FADEI (Federación de Asociaciones de Empresarios Inmobiliarios)**, que nació en 2017, como la patronal española del sector de la mediación inmobiliaria asociada a la CEOE, en sustitución de la desaparecida AEGI (Asociación Empresarial de Gestores Inmobiliarios). Hoy AMEI preside FADEI que agrupa a más de 6.000 agentes inmobiliarios en España. FADEI vela por los intereses de los agentes que están representados mediante las diversas asociaciones empresariales; su presencia en la negociación de convenios colectivos del sector, la resolución de conflictos colectivos y también para atorgar un marco regulatorio formativo, que mejore de forma permanente la competencia profesional de todos los colaboradores inmobiliarios.

GESTIÓN ECONÓMICA

Como ya se apuntaba, los inicios de la AIC tuvieron un alto nivel de dificultad: por una parte el entorno económico general y del sector en especial; por la otra, la falta de recursos con la que nació la asociación, que motivó que durante la primera fase (hasta 2014) el equilibrio económico fuese complicado, ya que se tuvo que hacer una inversión importante en la generación de servicios profesionales para poner-los a disposición del colectivo API. Es a partir de 2015 (inicio de la segunda fase) donde mejora el resultado económico del grupo AIC, derivado de la reorganización que supuso la especialización de sus empresas filiales y de la optimización de recursos procedente, entre otras cosas, de las economías de escala fruto del crecimiento del colectivo. Hoy la situación es envidiable: el grupo AIC está bien posicionado para empezar la tercera fase de expansión en la comercialización de sus servicios a través de sus empresas filiales.

EVOLUCIÓN DEL RESULTADO Y CASH FLOW DEL GRUPO AIC (K€)



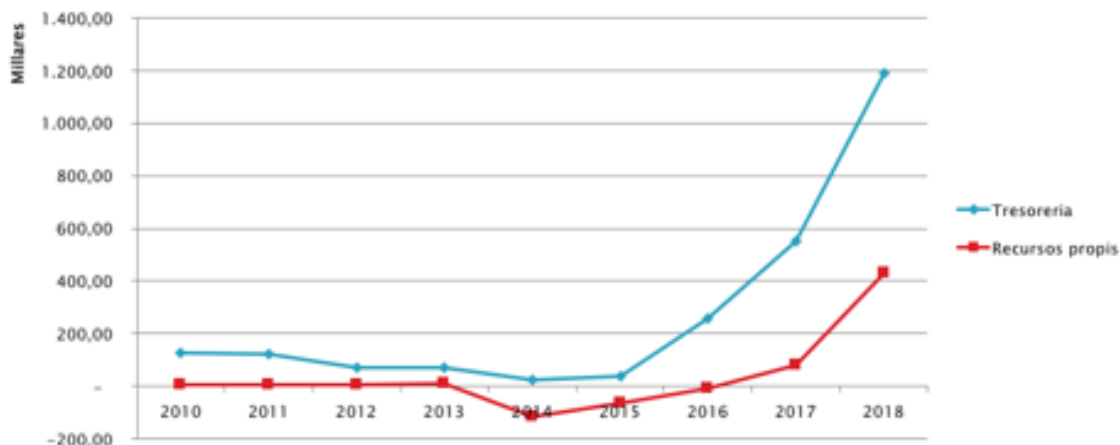
Hace falta remarcar que la buena gestión económica se refleja también en la eficiencia, ya que cada año que pasa los asociados pueden disfrutar de más y mejores servicios profesionales incluidos en la cuota, la cual la AIC ha mantenido en el mismo importe que al inicio. Se puede decir que cada año los asociados reciben más “dividendos asociativos” en forma de servicios incluidos en su cuota.

PATRIMONIO

El patrimonio del grupo AIC siguió la estela de la falta de recursos en su constitución y también del resultado de la gestión económica durante estos años indicada anteriormente. Podemos decir que el día de la constitución el patrimonio neto de la AIC era “0” y hoy el del grupo AIC es superior a 400.000€, tiene una tesorería elevada y conviene remarcar que sin ninguna deuda. Adicionalmente, haría falta añadir el valor de las 3 empresas filiales reflejadas contablemente por 3.000€ cada una y que sin duda tienen hoy un valor de mercado muy superior.

Es este balance saneado que permite hoy en el grupo AIC plantear –de forma racional– otros retos futuros con la tranquilidad de una estructura patrimonial, económica y organizativa sólida.

EVOLUCIÓN DE LA TESORERÍA Y LOS RECURSOS PROPIOS (K€)



LAS CLAVES DEL MODELO

La regulación inmobiliaria catalana ha sido un referente en el resto del estado español. Posteriormente a su consolidación, otras comunidades autónomas, han querido implementarla en sus respectivos territorios: Murcia, País Vasco, Andalucía o Madrid son ya un ejemplo y otras hoy (Comunidad Valenciana) están trabajando en esta dirección.

Seguro que sin la AIC, la materialización de la Ley de la Vivienda en Cataluña hubiese sido muy distinta. La AIC ha impulsado y desarrollado a través de los servicios la profesión inmobiliaria durante estos últimos ocho años. Lo ha hecho en un entorno muy complicado especialmente durante los cuatro primeros años de su existencia. Hoy está plenamente consolidada, es la primera de España por el nombre de asociados – directos e indirectos – y es un modelo referente de gestión y buen gobierno que muchas asociaciones quieren seguirlo en España y en otros países.

Todo lo que se ha indicado del proceso de la AIC, difícilmente hubiese sido posible sin la visión de futuro de sus fundadores, la generosidad de los miembros de las juntas directivas, ni la capacidad de los gestores de llevar a cabo un reto nada fácil dentro de aquel entorno. La implicación de todos los actores de este proyecto, su dedicación y honestidad, así como la piña que han hecho para superar juntos los momentos difíciles han estado, sin duda, la mayor parte de las claves del éxito del proyecto. El factor humano ha sido determinante.

Hoy el grupo AIC se encuentra plenamente consolidado y con todas las condiciones para mantener un crecimiento prudente del número de asociados en Cataluña los próximos años y también porque sus empresas, con su expertise y manteniendo un proceso de mejora continua, puedan hacer llegar sus servicios a otros colegios y asociaciones españolas y extranjeras.

Vaya nuestro reconocimiento al trabajo bien hecho para todos aquellos que han participado de forma activa en su gestación, crecimiento y gestión del grupo AIC. Pedimos a todos aquellos que la continúen a partir de ahora de seguir este rumbo, para que la entidad se mantenga como referente para otros; esto significará que se está el buen camino del servicio a los profesionales del sector y implícitamente también de la sociedad.

La consolidación de una institución

Actualmente la AIC se posiciona, con más de 1.800 miembros, como la institución de referencia en el sector de la mediación inmobiliaria de nuestro país manteniendo un ritmo de crecimiento constante.

En un momento de maduración de nuestra entidad, hemos apostado por un modelo de gestión profesionalizado enfocado a generar valor a nuestros agentes inmobiliarios y a sus clientes, que sigue tres líneas de acción: facilitar un mejor asesoramiento, impulsar nuevas y mejoradas herramientas que los ayuden en su gestión diaria e incorporar nuevos servicios o mejorar los existentes enfocados a maximizar el valor aportado a nuestro colectivo de agentes, para hacer frente a un entorno cada vez más competitivo y digitalizado.

En esta línea, durante el 2018 hemos trabajado para facilitar **mejores herramientas** a nuestro colectivo:

Hemos redefinido nuestro gestor inmobiliario Ghestia incorporando muchas novedades, que cuando esté desarrollado, lo llevarán a competir con el resto de gestores del mercado y hemos estrenado una nueva tienda online, APISHOP, para ofrecer productos inmobiliarios a buenos precios. También hemos renovado Inmoservices, una plataforma que ofrece acuerdos de servicios exclusivos para nuestros agentes.

En cuanto a **asesoramiento e información** se ha potenciado la comunicación con newsletters mensuales para que nuestro colectivo esté informado en todo momento de los aspectos más relevantes del sector (institucional, servicios y legal) para una mejor gestión de su negocio.

Uno de los puntos de **mejora de servicios** relevantes ha sido la generación de oportunidades de negocio internacionales para los miembros de nuestro colectivo y para el fomento de las relaciones institucionales, como el seguimiento periódico del convenio con Consumo y Vivienda.

Por otro lado, se han continuado potenciando las actividades para promocionar la marca API (continúa con éxito la campaña de rotulación subvencionada de oficinas, con más de 700 agencias rotuladas en toda la demarcación) así como los eventos más relevantes de la AIC, como por ejemplo el III Tribuna Immoscopia (jornada técnica a principios de año sobre la evolución del sector y perspectivas del año en curso) o el VII Fórum Immoscopia, que dobló los inscritos respecto al año anterior.

Además, este último año ha significado un periodo de transición para el área formativa de la asociación, con la incorporación de un nuevo director, que lidera el anhelo de la asociación de cubrir las necesidades de formación inmobiliaria del colectivo.

Todos estos avances, en un año optimista para el mercado inmobiliario aun con la incertidumbre política que se ha vivido. El 2018 ha supuesto, en términos generales de los expertos, el alza del sector inmobiliario con datos optimistas de expansión, sobre todo en ciudades como Barcelona y Madrid, además de un aumento de las transacciones hasta cerca de 520.000 operaciones de compraventa, un 12% más que en 2017 según los expertos.

Este año 2019 lo afrontamos con mucha ilusión ya que veremos en lanzamiento del nuevo Ghestia, el nuevo portal api.cat y el nacimiento del nuevo proyecto de atención al agente para una mejora continua, buscando la excelencia en la atención, entre otros, como el reenfoque de la plataforma Inmorealservices.

Continuaremos trabajando para nuestro colectivo y por el futuro...de todos.

Una comunidad en crecimiento

1.810 asociados a 31 de diciembre de 2018. Una cifra de la que estamos muy orgullosos teniendo en cuenta que, los dos últimos años, la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña ha incorporado a más de 500 nuevos agentes que han depositado su confianza en nuestra institución para hacer crecer su negocio.

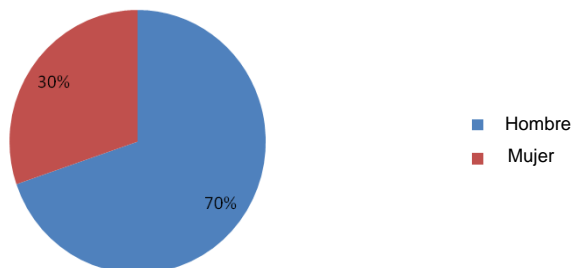
Los datos extraídos del censo de asociados son claros: durante el último año el censo de la Asociación nos muestra un crecimiento importante, pasando de 1.615 asociados a 31 de diciembre de 2017 a los 1.810 que había a 31 de diciembre de 2018. De este total, 1.267 agentes corresponden a la provincia de Barcelona; 305 a la de Gerona; 57 a la de Lérida y 181 a la de Tarragona.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Barcelona	49	90	237	350	484	689	925	1.134	1.267	70%
Gerona	3	8	43	123	158	198	205	260	305	16,85%
Lérida	5	7	29	33	34	40	47	51	57	3,15%
Tarragona	1	2	32	112	120	73	126	170	181	10%
Total	58	107	341	618	796	1.000	1.303	1.615	1.810	100%

Aunque el perfil del asociado es bastante heterogéneo, los datos del censo confirman que el mayor grueso de agentes inmobiliarios corresponde al de hombres entre 41 y 60 años.

En este sentido, si bien la paridad entre hombres y mujeres dentro de nuestro colectivo aún no es una realidad, se puede constatar que uno de cada tres agentes inmobiliarios que ejercen como tal en nuestra institución es una mujer.

Sexo



En referencia a la edad de los asociados, encontramos que la franja más significativa es la de 41-50 años, con un 37% del total de asociados, aunque la franja de 51-60 años con un 31% se encuentra muy cerca. En cambio, el resto de franjas no resultan tan significativas, ya que el porcentaje es diferencialmente inferior.

Edad	
< 30	4%
31-40	18%
41-50	37%
51-60	31%
> 60	10%

Si analizamos la vía de acceso a la AIC de los agentes, encontramos que el 30% de los profesionales ya estaban inscritos al Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña en el momento de entrar en nuestra institución; el resto tramitaron su inscripción a través de la Asociación.

Por lo que respecta a la tipología de estudios de este 70% restante, la mayoría (43%) obtuvo su formación específica a través de cursos equivalentes de otros centros educativos homologados, o bien a través de Immoscopia Formación (20%). El resto de profesionales habían cursado estudios superiores en materia inmobiliaria o contaban con títulos de Economía, Empresariales, Administración y Dirección de Empresas, Derecho o estudios similares.

Estudios	
Transitoria - Alta con núm. AICAT	30%
Immoscopia Formación	20%

Otros centros - 200h	43%
Adm. Fincas	0%
Economía - Empresariales - ADE - BBA	3%
Graduado Inmob. - Posgrado	2%
Derecho	1%
Arquitectura	0%

Respecto a la distribución geográfica de las agencias inmobiliarias (1.810 en total, a 31 de diciembre de 2018, comprobamos que más de dos tercios de los despachos profesionales se concentran en el Barcelonés (70,8%). Del resto, el 15,5% se encuentran en Gerona, el 8,8% en Tarragona y el 3,5% en Lérida.

Cataluña

Total despachos 1.810

Barcelona

Alt Penedès	17	1,34%
Anoia	23	1,82%
Bages - Berguedà	29	2,29%
Baix Llobregat	104	8,21%
Barcelonès	612	48,30%
Garraf	71	5,60%
Maresme	130	10,26%
Osona	44	3,47%
Vallès Occidental	157	12,39%
Vallès Oriental	80	6,31%
Total	1.267	100%

Gerona

Alt Empordà	116	38,03%
Baix Empordà	78	25,57%
Cerdanya	7	2,30%
Garrotxa	11	3,61%
Gironès	31	10,16%
Pla Estany	6	1,97%
Ripollès	6	1,97%
Selva	50	16,39%
Total	305	100%

Lérida		
Alta Ribagorça	1	1,75%
Cerdanya	1	1,75%
Garrigues	5	8,77%
Noguera	2	3,51%
Pallars Jussà	1	1,75%
Pla d'Urgell	7	12,28%
Segarra	2	3,51%
Segrià	29	50,88%
Urgell	2	3,51%
Vall d'Aran	7	12,28%
Total	57	100%

Tarragona		
Alt Camp	9	4,97%
Baix Camp	44	24,31%
Baix Ebre	36	19,89%
Baix Penedès	29	16,02%
Montsià	12	6,63%
Ribera d'Ebre	2	1,10%
Tarragonès	49	27,07%
Total	181	100%

Al servicio del API

El año 2018 ha supuesto un paso adelante en la gestión de servicios, con un trabajo exhaustivo de transformación de distintas partes de la plataforma Inmorealservices, gestionada por Tecnoapi, a través de la cual todos los agentes pueden acceder desde cualquier lugar y momento a todos los servicios y productos que la institución les proporciona.

Por un lado, se ha relanzado **Inmoservices**, con más de 90.000 visitas este año, donde los agentes pueden encontrar los acuerdos exclusivos con múltiples empresas que ofrecen servicios inmobiliarios específicos para su día a día. Por otro, se ha transformado el modelo de nuestra tienda online **Apishop**, con un enfoque mucho más intuitivo, y con un abanico de servicios para todo lo que puedan necesitar nuestros API. En 2018 se han realizado más de 4.300 servicios.

Por lo que respecta a nuestro portal inmobiliario API.CAT, se han alcanzado unos 87.000 contactos con una media de 7.200 contactos/mes y un récord en visitas de 1.6M (un +35% iterannual) y con más de 55.000 inmuebles publicados durante 2018.

Además, la optimización de la campaña de Google Adwords ha permitido reducir el CPC en un 30%, ahorrando un 20% de la inversión SEM.

Hemos conseguido posicionar orgánicamente más de 21.000 keywords en Top 10 (un 15% más que en 2017) y más de 7.000 en Top 5 (un 200% más que en 2017), lo que significa que los compradores y vendedores nos localizan con mucha más facilidad en sus búsquedas de Google.

El **gestor Ghestia**, que contaba a finales de 2017 con 731 usuarios y cerca de 30.000 inmuebles, ha cifrado el 2018 en 840 usuarios y cerca de 37.000 inmuebles publicados.

En 2018 **Apishop**, nuestra tienda online, ha incorporado un nuevo modelo de diseño más atractivo y a la vez intuitivo, que genera más satisfacción al usuario. También se han dado de alta nuevos productos y

servicios de utilidad para los agentes. Apishop ha continuado su línea de crecimiento desde 2017, con un aumento del 25% tanto con servicios realizados como con facturación.

Por lo que respecta a **Inmosegur** y **Inmocredit**, dos de los servicios más importantes de nuestra plataforma, han seguido creciendo en 2018: Inmosegur ha gestionado más de 1.200 pólizas de seguros que han generado casi 250.000€ de primas. A través de Inmocredit se han otorgado hipotecas por un valor de 5,4M€.

Continuamente estamos haciendo difusión de los nuevos servicios añadiendo cápsulas informativas en la nueva newsletter de servicios. También aspiramos a ser el canal informativo inmobiliario de referencia a nuestro colectivo con las nuevas newsletters legal y mensual (institucional), así como a través de las nuevas estrategias de las redes sociales y blog del grupo.

Durante el 2018, el departamento internacional ha continuado intensificando sus actuaciones para construir puentes que generen oportunidades comerciales con agentes inmobiliarios de otros países (15% de las transacciones del país), como un stand en la feria Second Home Utrech, un evento en la embajada española en Francia o el networking con agentes franceses celebrado en Immoscopia.

La red de agrupaciones inmobiliarias **Apialia**, creada en 2014, ya está presente en 22 demarcaciones geográficas en Cataluña, con un plan de expansión estratégica en funcionamiento y más de 280 agentes adscritos. El modelo Apialia tiene ventajas para el propietario, que recibe una atención totalmente personalizada con un solo agente, multiplicando sus posibilidades de venta del inmueble gracias a la gestión compartida; y para el comprador, que tiene la posibilidad de acceder a una gran oferta de viviendas de forma más cómoda y rápida. Durante el 2018 se realizaron 542 operaciones compartidas (100 más que en 2017) por un valor superior a los 111.000.000 M€, con unos honorarios de más de 4 M€ repartidos entre las agencias.

Por otro lado, cabe destacar que desde Apialia se incentivó la formación de las agencias y sus integrantes, con una oferta muy variada de más de 20 cursos de distintas temáticas (captación de clientes, venta, imagen profesional y marketing entre otros), donde asistieron un total de 879 participantes durante el 2018, además de conferencias de expertos como Iban Solé, que ha liderado equipos de ventas de más de 3.000 personas.

Immoscopia: el motor del conocimiento

Immoscopia, empresa filial de la AIC, que aglutina la formación, publicaciones, eventos, estudios sectoriales y bolsa de trabajo de nuestro colectivo, ha continuado evolucionando durante el año 2018.

Desde que Immoscopia, proyecto que nació como revista en 2012, evolucionó y se transformó en una representación de todas las áreas del colectivo API relacionadas con el conocimiento inmobiliario (una de las partes más importantes que aglutina), la formación que facilitamos a nuestros API ha estado en continua evolución.

El conocimiento es la piedra angular de nuestra profesión, lo que determina todo el resto de valores diferenciales del colectivo API delante de los demás profesionales del sector, lo que nos permite ser más competitivos en un entorno cada vez más cambiante. Precisamente porque somos conscientes que es nuestro valor diferencial en el mercado, creemos que es necesario apostar por ello decididamente.

Este último año 2018 hemos tenido presentes en nuestras aulas (tanto presenciales como en formato online) a 3.097 alumnos que han confiado en nosotros a lo largo de este periodo, asistiendo a alguna de las 128 acciones formativas que se han llevado a cabo.

Por lo que respecta a la formación, este último año ha sido un periodo de transición en el área formativa de la asociación, representado por Immoscopia. La incorporación de un nuevo director este último mes de setiembre ha hecho ver la necesidad imperiosa de acercar mucho más, si hace falta, esta vertiente formativa al profesional inmobiliario. Por este motivo, el 2019 se plantea como un periodo de regeneración del modelo docente. Un modelo que, indefectiblemente, ha de hacer mucho más cercana la posibilidad de generar conocimiento a nuestro colectivo.

La creación de nuevas vías formativas es el reto que tenemos en Immoscopia para el próximo año 2019. El hecho de poder mejorar la calidad y la apertura de nuevas vías tecnológicas para acercar esta formación a aquellas personas que lo deseen, nos debe permitir seguir creciendo con la orientación que nuestra

misión nos marca: Ser el centro formativo de referencia que permita una profesionalización continua y recurrente de nuestros profesionales.

Y es que nos encontramos en un mercado en constante cambio. Un mercado dinámico que exige una adaptación perseverante de nuestras habilidades profesionales, siendo la formación la mejor vía para hacerlo posible.

Queremos que nuestro colectivo disponga de la mejor oferta formativa del mercado a su alcance. Por este motivo, trabajamos sin pausa para conseguir mejorar cada año los resultados alcanzados.

Trabajando para el futuro del colectivo

El VII Fórum Immoscopia, la participación en el BMP y, sobre todo, la organización del tercer Tribuna Immoscopia y del segundo Inmotecnia Rent, son algunos de los episodios de la actividad para los asociados de este 2018.

El 19 de enero de 2018 celebramos la tercera edición del **Tribuna Immoscopia**, una jornada de principio de año que tuvo lugar en el CaixaForum, para debatir sobre las expectativas del mercado inmobiliario, con la presencia de más de 300 profesionales, donde asistió el secretario de Vivienda de la Generalitat de Cataluña, Carles Sala.

Durante la jornada se hizo patente el optimismo generalizado de todos los agentes del sector representados en el acto (inversores, financieros, promotores y agentes inmobiliarios) respecto al crecimiento del mercado, aun con las incertidumbres políticas del panorama político.

La poca producción respecto a la demanda de obra nueva, el desacuerdo entre oferta y demanda o la dificultad de conseguir suelo, así como la transformación del consumidor hacia un perfil más exigente, fueron algunas de las preocupaciones de los agentes del sector participantes.

Unos meses después, el 23 y 24 de mayo tuvo lugar en la Feria de Barcelona, la segunda edición del evento más grande de tecnología inmobiliaria especializada en Proptech: **Inmotecnia Rent**, que organizado conjuntamente con Barcelona Meeting Point, la empresa REALNEWTECH y el Consorcio de la Zona Franca, cerró con 64 expositores, cerca de 30 ponentes y 1.200 visitantes.

También, con el objetivo de ser el espacio por excelencia donde todos los API de Cataluña compartiesen experiencias y conocimiento, el **VII Fórum Immoscopia** se celebró el 16 de noviembre en el Auditorio AXA de Barcelona con la presencia de reconocidos expertos nacionales, alcanzando un gran éxito de convocatoria con más de 500 asistentes y consolidándose como uno de los eventos inmobiliarios más importantes del año.

Bajo el lema “Tu planeta inmobiliario”, el VII Fórum Immoscopia se planteó tres objetivos clave: facilitar conocimiento, fomentar el networking entre agencias y proporcionar visibilidad a nuestro colectivo.

Donde también se dio visibilidad al colectivo API fue en el **Barcelona Meeting Point**, que contó este 2018 con un stand institucional, donde los comerciales pudieron dar a conocer toda la oferta de la Asociación, así como el asesoramiento a las múltiples consultas de los visitantes al stand.

Con la misma línea de compartir experiencias entre todos los API y consolidar el colectivo, **Apialia** organizó este año dos afterwork. En verano dieron la bienvenida al buen tiempo en Titus de Masnou y en diciembre despidieron el año en Costa Breve. Por otro lado, Apialia Sabadell y Apialia Costa Brava quisieron hacer visible el colectivo con la asistencia a Firacasa vallès y Fira Calonge respectivamente.

Además, nuestras agrupaciones han realizado acciones para dar visibilidad a la marca corporativa zonal con distintos patrocinios de deporte: Apialia Sabadell con el CE Sabadell; Apialia Terrassa con el equipo de hockey femenino de Terrassa y Apialia Sant Cugat con la UESC de Sant Cugat.

Aparte de estos eventos, a Asociación celebró su Asamblea General Ordinaria el 30 de mayo, donde se aprobó por mayoría absoluta la liquidación del presupuesto de 2017 así como la aprobación del de 2018.

Después de los presupuestos, se ratificaron los nombramientos de los nuevos miembros de la Junta Directiva (2 interventores), en aplicación de la disposición transitoria incorporada a la modificación de los Estatutos de 2017. Esta ampliación de 9 a 15 miembros (por distribución geográfica: 9 de la demarcación de Barcelona, 4 de Gerona, 1 de Tarragona y 1 de Lérida) responde al crecimiento exponencial de la Asociación y a la ampliación de todo tipo de servicios asociados, incluyendo ya los API colegiados en Barcelona, Gerona y Lérida.

Una vez finalizada la asamblea, se inició un debate sobre distintos temas como los nuevos servicios impulsados desde el colectivo API, la necesidad de estar mejor posicionados en Google o la preocupación por las plataformas *Peer to peer* que empiezan a operar en nuestro sector.

Potenciando nuestra marca

La campaña de rotulación subvencionada sigue siendo todo un éxito. A finales de 2018 ya eran 707 las agencias que habían decidido reforzar su marca compartiendo fachada con el logotipo de API. Una acción de cobranding que beneficia a todos aquellos que añaden la imagen de una marca cada vez más conocida y asociada a los valores de profesionalidad, confianza, experiencia y protección que necesitamos transmitir a los consumidores.

Aportar visibilidad al colectivo de agentes de la propiedad inmobiliaria es uno de los principales objetivos –y de mayor dimensión estratégica– de nuestra institución. Trabajamos para comunicar y establecer los valores de nuestra marca, aumentar la notoriedad y la reputación, logrando reconocimiento social y ser una profesión respetada por la sociedad, en definitiva.

Desde API invertimos mucho, año tras año, para crear una imagen de marca que nos posicione como referentes del sector en la mente de los compradores y de los propietarios de inmuebles. Actualmente, estamos centrando nuestros esfuerzos e invirtiendo en campañas de radio, **Google Adwords, prensa y rotulaciones.**

La campaña de rotulaciones es una herramienta de importancia capital para el logro de dichos objetivos. A finales de 2018, 707 API ya habían decidido diferenciarse de su competencia y referenciar una imagen positiva hacia sus clientes, sumándose a nuestra campaña.

Esta campaña nos ayuda a que nos recuerden, nos identifiquen y nos sean leales, escogiendo los servicios de un API por delante de los de otros operadores y, a la vez, haciéndonos mucho más fácil la tarea de comunicar a los consumidores qué es un API.

Aparte de esto, la AIC ha continuado haciendo escuchar su voz a través, no sólo de sus propias plataformas, sino también participando habitualmente con medios de comunicación generalistas y locales, escritos online y radiotelevisivos.

Por lo que respecta al area de Responsabilidad Social Corporativa, continuamos colaborando con la Fundación Esclerosis Múltiple, que es la empresa distribuidora de la revista Immoscopia. También hemos llevado a cabo una iniciativa solidaria a través de nuestra tienda online Apishop: "Gomas para que no se borren los recuerdos", donde los agentes podían comprar gomas de la Fundación Alzheimer para recaudar fondos destinados a programas sociales para las personas con demencia. Además, hemos colaborado con la Fundación Alzheimer en un convenio para vender inmuebles depositados por los enfermos de la fundación.

También reforzamos nuestro compromiso con la sostenibilidad y la solidaridad mediante nuestra implicación en el proyecto TAPONES PARA UNA NUEVA VIDA®, que promueve la Fundación SEUR y que consiste en la entrega de tapones de plástico a una planta de reciclaje para ayudar a niños con graves problemas de salud.

Cuenta de pérdidas y ganancias AIC

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	2018	2017
1. Importe neto de la cifra de negocios	2.157.915,16	1.887.061,53
a) Ventas de bienes y servicios	53.705,49	72.251,33
700 SERVICIOS	53.705,49	72.251,33
b) Prestaciones de servicios	2.104.209,67	1.814.810,20
705 CUOTAS ASOCIADOS	2.104.209,67	1.814.810,20
4. Aprovisionamientos	-971.819,35	-652.200,84
a) Compras de mercancías	-5.220,09	-1.511,03
600 COMPRAS DE SERVICIOS	-5.220,09	-1.511,03
b) Compras de bienes y servicios	-291.493,54	-113.988,74
602 COMPRAS DE OTROS APROV.	-291.493,54	-113.988,74
c) Trabajos realizados por otras empresas	-675.105,72	-536.701,07
603 COMPRAS	-117.300,17	-51.712,66
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-557.805,55	-484.988,41
5. Otros ingresos de explotación	18.972,01	62.314,53
a) Ingresos accesorios y de gestión	18.972,01	62.314,53
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	18.972,01	62.314,53
6. Gastos de personal	-296.610,06	-256.687,11
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-228.099,46	-196.395,96
640 SUELDOS Y SALARIOS	-225.337,98	-196.395,96
641 INDEMNIZACIONES	-2.761,48	0
b) Cargas sociales	-68.510,60	-60.291,15
642 SEGURIDAD SOCIAL	-53.315,98	-59.841,15
647 OTROS GASTOS	-12.554,62	0
648 FORMACIÓN	-600,00	-450,00
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-2.040,00	0
7. Otros gastos de explotación	-597.680,14	-999.205,95
a) Servicios exteriores	-578.275,38	-987.267,36
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-35.169,18	-49.304,53
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-204.109,59	-250.463,54
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-145.356,36	-223.045,00
625 PRIMAS DE SEGUROS	-1.987,13	-273.162,08
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.089,40	-1.042,01
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP	-134.800,16	-109.077,56
628 SUMINISTROS	-3.967,00	-643,05
629 OTROS SERVICIOS	-51.796,56	-80.529,59
b) Tributos	-11.273,16	-838,20
631 OTROS TRIBUTOS	-11.273,16	-838,60

634 AJUST. NEGAT. EN IMPUES. INDIR.	0	0,40
c) Pérdidas, deterioramientos, y var. provisiones	-8.131,60	-11.100,39
650 PÉRDIDA CUOTAS INCOBRABLES	-5.131,60	-5.338,03
694 PÉRD. DETER. CRED. OP. COMERC.	-3.000,00	-5.762,36
8. Amortización del inmovilizado	-2.949,84	-14.025,14
680 AMORTIZACIÓN INMB. INMATERIAL	0	-11.173,90
681 AMORTIZACIÓN INMB. MATERIAL	-2.949,84	-2.851,24
11. Deterioro y alienación del inmovilizado	-7.202,57	5,00
670 PÉRDIDAS PROCEDENTES DEL INMOBILIZADO	-7.202,57	5,00
13. Otros Resultados	-14.127,74	59.064,85
678 GASTOS EXTRAORDINARIOS	-19.599,72	-3.060,57
778 INGRESOS EXTRAORDINARIOS	5.471,98	62.125,42
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	286.497,47	86.326,87
14. Ingresos financieros	5.000,00	5.000,00
b) De valores negociables y otros inst. fin.	5.000,00	5.000,00
b1) De entidades financieras	5.000,00	5.000,00
762 INGRESOS FINANCIEROS	5.000,00	5.000,00
B) RESULTADO FINANCIERO	5.000,00	5.000,00
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	291.497,47	91.326,87
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	291.497,47	91.326,87

Balance de situación (I)

AIC

ACTIVO	2018	2017
A) ACTIVO NO CORRENTE	97.074,59	208.772,41
I. Inmovilizado intangible	0	34.543,48
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	0	21.139,00
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	12.300,00	37.411,43
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-12.300,00	-24.006,95
II. Inmovilizado material	2.474,59	6.678,93
216 MOBILIARIO	1.078,25	1.078,25
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	8.187,12	10.079,45
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-6.790,78	-4.478,77
IV. Inversiones en empresas del grupo	9.000,00	9.000,00
240 PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO	9.000,00	9.000,00
V. Inversiones financieras a largo plazo	85.600,00	158.550,00
258 IMPOSICIONES A LARGO PLAZO	0	105.000,00
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	85.600,00	53.550,00
B) ACTIVO CORRIENTE	1.161.467,66	499.177,80
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	163.029,31	162.187,98
1. Clientes ventas y prestación de servicios	160.585,17	156.665,19
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	160.585,17	156.665,19
430 CLIENTES	166.050,51	162.003,56
431 CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR	0	126,97
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	5.538,85	2.538,85
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-11.004,19	-8.004,19
3. Otros deudores	2.444,14	5.522,79
440 DEUDORES	-3.025,00	0
446 DEUDORES DE DUDOSO COBRO	5.465,34	5.465,34
470 HP, DEUDORA POR DIVERSOS CONCEPTOS	3,89	18,39
442 HP, IVA SOPORTADO	0	42,95
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	-0,09	-3,89
V. Inversiones financieras a corto plazo	110.000,00	0
548 IMPOSICIONES A CORTO PLAZO	110.000,00	0
VI. Periodificaciones a corto plazo	11.967,85	2.781,87
480 GASTOS ANTICIPADOS	11.967,85	2.781,87
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	876.470,50	334.207,95
570 CAJA	1.508,04	1.577,96
572 BANCOS	874.962,46	332.629,99
TOTAL ACTIVO	1.258.542,25	707.950,21

Balance de situación (II)

AIC

PASIVO	2018	2017
A) PATRIMONIO NETO	369.626,72	78.129,25
A-1) Fondos propios	369.626,72	78.129,25
V. Resultado de ejercicios anteriores	78.129,25	-13.197,62
120 REMANENTE	206158,37	114831,5
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-128.029,12	-128.029,12
VII. Resultado del ejercicio	291.497,47	91.326,87
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	291.497,47	91.326,87
B) PASIVO NO CORRIENTE	563.037,69	498.449,75
II. Deudas a largo plazo	563.037,69	498.449,75
3. Otras deudas a largo plazo	563.037,69	498.449,75
180 FIANZAS RECIBIDAS A LARGO PLAZO	563.037,69	498.449,75
C) PASIVO CORRIENTE	325.877,84	131.371,21
III. Deudas a corto plazo	1.282,08	896,11
3. Otras deudas a corto plazo	1.282,08	896,11
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	1.282,08	896,11
V. Creditores comerc. y otras cuentas pagar	314.191,56	112.593,35
2. Otros creditores	314.191,56	112.593,35
410 CREDITORES POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	215.488,49	67.911,80
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	19.990,58	4.664,31
475 HP. CREDITORES CONCEPTOS FISCALES	73.073,88	31.934,41
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	5.638,61	8.082,83
VI. Periodificaciones a corto plazo	10.404,20	17.881,75
485 INGRESOS ANTICIPADOS	10.404,20	17.881,75
T O T A L PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.258.542,25	707.950,21

Cuenta de pérdidas y ganancias APIALIA 2013, SLU

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		2018
1. Importe neto de la cifra de negocios		881.352,39
a) Ventas de bienes y servicios		307.812,39
701 SERVICIOS		147.779,03
704 OTROS		160.033,36
b) Prestaciones de servicios		573.540,00
705 CUOTAS AGENTES		573.540,00
4. Aprovisionamientos		-453.045,81
a) Compras de mercancías		-293.755,48
601 COMPRAS DE SERVICIOS		-293.755,48
b) Compras de bienes y servicios		-32.615,19
602 COMPRAS DE OTROS APROV.		-32.615,19
c) Trabajos realizados por otras empresas		-126.675,14
603 COMPRAS		-69.240,98
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS		-57.434,16
5. Otros ingresos de explotación		5.992,39
a) Ingresos accesorios y de gestión		5.992,39
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS		5.992,39
6. Gastos de personal		-197.044,97
a) Sueldos, salarios y auxiliares		-157.366,67
640 SUELDOS Y SALARIOS		-151.003,89
641 INDEMNIZACIONES		-6.362,78
b) Cargas sociales		-39.678,30
642 SEGURIDAD SOCIAL		-39.198,30
648 FORMACIÓN		0,00
649 OTROS GASTOS SOCIALES		-480,00
7. Otros gastos de explotación		-173.508,59
a) Servicios exteriores		-153.944,33
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES		-5.823,26
622 REPARACIONES Y CONSERVACIÓN		0,00
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.		-13.307,44
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL		-107.923,82
626 SERVICIOS BANCARIOS		-462,10
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP		-17.755,59
628 SUMINISTROS		0,00
629 OTROS SERVICIOS		-8.672,12
b) Tributos		-554,68
631 OTROS TRIBUTOS		-554,68
c) Pérdidas, deterioro, y var. provisiones		-19.009,58
650 PÉRDIDAS POR CRÉDITOS INCOBRABLES		-20.301,55
659 OTRAS PÉRDIDAS DE GESTIÓN CORRIENTE		0,00
694 PROVISIÓN DETERIORO CRÉDITOS		1.291,97
8. Amortización del inmovilizado		-17.495,37

680	AMORTIZACIÓN INMB. INMATERIAL	-16.899,69
681	AMORTIZACIÓN INMB. MATERIAL	-595,68
	11. Deterioro y resultado por alienaciones del immobilizado	-2.810,57
670	PÉRDIDAS PROCEDENTES DEL INMOBILIZADO INTANGIBLE	-2.810,57
	13. Otros Resultados	-2.075,88
678	GASTOS EXTRAORDINARIOS	-3.123,17
778	INGRESOS EXTRAORDINARIOS	1.047,29
	A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	41.363,59
	C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	41.363,59
	18. Impuesto sobre beneficios	-10.340,90
630	IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-9.306,81
631	IMPUESTO DIFERIDO	-1.034,09
	D) RESULTADO DEL EJERCICIO	31.022,69

Balance de situación (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIVO	2018
A) ACTIVO NO CORRIENTE	15.181,31
I. Inmovilizado intangible	14.425,75
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	7.133,13
208 OTRAS INMOBILIZACIONES INTANGIBLES	13.140,00
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-5.847,38
II. Inmovilizado material	755,56
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	1.787,28
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-1.031,72
B) ACTIVO CORRIENTE	226.803,07
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	42.221,40
1. Clientes ventas y prestación de servicios	42.221,40
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	42.221,40
430 CLIENTES	42.221,40
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	9.130,73
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-9.130,73
3. Otros deudores	0
472 HP, IVA SOPORTADO	0
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	0
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	184.581,67
570 CAJA	262,62
572 BANCOS	184.319,05
TOTAL ACTIVO	241.984,38

Balance de situación (II)

APIALIA 2013, SLU

PASIVO	2018
A) PATRIMONIO NETO	32.027,71
A-1) Fondos propios	32.027,71
I. Capital social	3.000,00
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00
III. Reservas	-1.994,98
112 RESERVA LEGAL	4.311,25
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	-6.306,23
V. Resultado de ejercicios anteriores	0
121 RTS NEGATIVOS EJS. ANTERIORES	0
VII. Resultado del ejercicio	31.022,69
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	31.022,69
B) PASIVO NO CORRIENTE	1.034,09
VI. Pasivos por impuesto diferido	1.034,09
479 PASIVOS POR DIF. TEMPORARIAS IMPONIBLES	1.034,09
C) PASIVO CORRIENTE	208.922,58
III. Deudas a corto plazo	30.701,73
3. Otras deudas a corto plazo	30.701,73
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	30.701,73
V. Creditores comerc. y otras cuentas pagar	178.220,85
2. Otros creditores	178.220,85
410 CREDITORES POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	107.052,74
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	25.767,81
475 HP. CREDITORES CONCEPTOS FISCALES	40.485,07
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	4.915,23
477 HP, IVA REPERCUTIDO	0
VI. Periodificaciones a corto plazo	0
485 INGRESOS ANTICIPADOS	0
T O T A L PATRIMONIO NETO Y PASIVO	241.984,38

Cuenta de pérdidas y ganancias TECNO API 5.0, SLU

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		2.018
1. Importe neto de la cifra de negocios		1.312.302,27
a) Ventas de bienes y servicios		1.312.302,27
700 SERVICIOS		1.312.302,27
b) Prestaciones de servicio		0,00
705 PRESTACIÓN DE SERVICIOS		0,00
4. Aprovisionamientos		-597.370,54
b) Compras de bienes y servicios		-575.370,54
602 COMPRAS DE OTROS APROV.		-575.370,54
c) Trabajos realizados por otras empresas		-22.000,00
603 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS		-22.000,00
5. Otros ingresos de explotación		199.236,19
a) Ingresos accesorios y de gestión		199.236,19
754 INGRESOS POR COMISIONES		100,00
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS		199.136,19
6. Gastos de personal		-602.373,73
a) Sueldos, salarios y auxiliares		-481.226,67
640 SUELDOS Y SALARIOS		-479.418,32
641 INDEMNIZACIONES		-1.808,35
b) Cargas sociales		-121.147,06
642 SEGURIDAD SOCIAL		-118.384,24
648 FORMACIÓN		-1.082,82
649 OTROS GASTOS SOCIALES		-1.680,00
7. Otros gastos de explotación		-274.655,36
a) Servicios exteriores		-272.554,20
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES		-45.515,90
622 REPARACIONES Y CONSERVACIÓN		0,00
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.		-122.517,33
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL		-33.658,95
625 PRIMAS DE SEGUROS		-918,35
626 SERVICIOS BANCARIOS		-1.890,40
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP		-17.235,92
629 OTROS SERVICIOS		-50.817,35
b) Tributos		-302,73
631 OTROS TRIBUTOS		-302,73
634 AJUST. NEGAT. EN IMPUES. INDIR.		0,00
c) Pérdidas ,deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales		-1.798,43
694 Pérdidas por deterioro de provisiones por operaciones comerciales		-1.798,43
8. Amortización del inmovilizado		-33.349,04
680 AMORTIZACIÓN INMB. INMATERIAL		-31.459,79
681 AMORTIZACIÓN INMB. MATERIAL		-1.889,25
13. Otros Resultados		-79,00

678 GASTOS EXTRAORDINARIOS	-175,20
778 INGRESOS EXTRAORDINARIOS	96,20
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	3.710,79
14. Ingresos financieros	60,00
b) De valores negociables y otros inst. fin.	60,00
b1) De entidades financieras	60,00
762 INGRESOS DE CRÉDITOS	60,00
16. Diferencias de cambio	-25,00
668 DIFERENCIAS NEGATIVAS DE CAMBIO	-25,00
B) RESULTADO FINANCIERO	35,00
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	3.745,79
18. Impuesto sobre beneficios	-770,59
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-770,59
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	2.975,20

Balance de situación (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIVO	2018
A) ACTIVO NO CORRIENTE	114.725,72
I. Inmovilizado intangible	112.145,84
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	8.498,12
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	158.791,39
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-55.143,67
II. Inmovilizado material	2.579,88
216 MOBILIARIO	1.219,80
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	4.588,82
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-3.228,74
B) ACTIVO CORRIENTE	264.096,61
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	148.174,67
1. Clientes ventas y prestación de servicios	148.155,49
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	148.155,49
430 CLIENTES	148.155,49
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	1.798,43
490 DETERIORAMIENTO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	-1.798,43
3. Otros deudores	19,18
470 HP, DEUDORA POR CONCEPTOS DIVERSOS	0
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	19,18
V. Periodificaciones a corto plazo	3.040,00
480 GASTOS ANTICIPADOS	3.040,00
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	112.881,94
570 CAJA	353,93
572 BANCOS	112.528,01
TOTAL ACTIVO	378.822,33

Balance de situación (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASIVO	2018
A) PATRIMONIO NETO	5.311,49
A-1) Fondos propios	5.311,49
I. Capital social	3.000,00
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00
III. Reservas	1.656,45
112 RESERVA LEGAL	237,39
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	1.419,06
V. Resultado de ejercicios anteriores	-2.320,16
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-2.320,16
VII. Resultado del ejercicio	2.975,20
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	2.975,20
C) PASIVO NO CORRIENTE	100.000,00
II. Deudas a largo plazo	100.000,00
3. Otras deudas a largo plazo	100.000,00
180 FIANZAS RECIBIDAS	100.000,00
C) PASIVO CORRIENTE	273.510,84
III. Deudas a corto plazo	-1.992,00
3. Otras deudas a corto plazo	-1.992,00
513 OTRAS DEUDAS A CORTO PLAZO CO	0
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-1.992,00
V. Creadores comerc. y otras cuentas pagar	276.278,69
2. Otros acreedores	276.278,69
410 CREDITORES POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	102.838,82
419 CREDITORES POR OPERACIONES EN COMÚN	39.128,16
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	49.081,18
475 HP. CREDITORES CONCEPTOS FISCALES	70.900,13
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	14.330,40
VI. Periodificaciones a corto plazo	-775,85
485 INGRESOS ANTICIPADOS	-775,85
T O T A L PATRIMONIO NETO Y PASIVO	378.822,33

Cuenta de pérdidas y ganancias IMMOSCÒPIA, SLU

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	314.333,36
a) Ventas de bienes y servicios	314.333,36
700 VENTA DE BIENES Y SERVICIOS	138.406,20
702 FORMACIÓ	175.927,16
4. Aprovisionaments	-118.291,87
b) Compras de bienes y servicios	-10.038,02
602 COMPRAS DE OTROS APROV.	-10.038,02
c) Trabajos realizados por otras empresas	-108.253,85
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-108.253,85
5. Otros ingresos de explotación	106.394,06
a) Ingresos accesorios y de gestión	106.394,06
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	106.394,06
6. Gastos de personal	-165.646,95
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-135.804,86
640 SUELDOS Y SALARIOS	-106.120,32
641 INDEMNIZACIONES	-29.684,54
b) Cargas sociales	-29.842,09
642 SEGURIDAD SOCIAL	-29.242,09
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-600,00
7. Otros gastos de explotación	-145.008,68
a) Servicios exteriores	-145.008,68
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-29.619,93
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-57.276,55
626 SERVICIOS BANCARIOS	-514,39
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP	-28.690,03
629 OTROS SERVICIOS	-28.907,78
8. Amortización del immobilizado	-19.952,18
680 AMORTIZACIÓN INMB. INMATERIAL	-18.942,85
681 AMORTIZACIÓN INMB. MATERIAL	-1.009,33
13. Otros Resultados	26.756,41
678 GASTOS EXTRAORDINARIOS	-295,00
778 INGRESOS EXTRAORDINARIOS	27.051,41
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	-1.415,85
B) RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	-1.415,85
C) RESULTADOS DEL EJERCICIO	-1.415,85

Balance de situación (I)

IMMOSCOPIA, SLU

ACTIVO	2018
A) ACTIVO NO CORRIENTE	46.611,79
I. Inmovilizado intangible	42.470,74
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	45.937,34
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	15.476,25
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-18.942,85
II. Inmovilizado material	2.558,05
216 MOBILIARIO	996,99
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	2.570,39
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-1.009,33
II. Inversiones financieras a largo plazo	1.583,00
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	1.583,00
B) ACTIVO CORRIENTE	80.436,44
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	77.797,31
1. Clientes ventas y prestación de servicios	52.686,51
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	52.686,51
430 CLIENTES	52.686,51
3. Otros deudores	25.110,80
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	25.103,20
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	7,60
VI. Periodificaciones a corto plazo	-10.993,71
480 GASTOS ANTICIPADOS	-10.993,71
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	13.632,84
570 CAJA	35,15
572 BANCOS	13.597,69
TOTAL ACTIVO	127.048,23

Balance de situación (II)

IMMOSCOPIA, SLU

PASIVO	2018
A) PATRIMONIO NETO	1.534,68
A-1) Fondos propios	1.534,68
I. Capital	3.000,00
1. Capital escriturado	3.000,00
101 FONDO SOCIAL	3.000,00
III. Reservas	-49,47
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	-49,47
VII. Resultado del ejercicio	-1.415,85
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.415,85
B) PASIVO NO CORRIENTE	50.000,00
II. Deudas a largo plazo	50.000,00
3. Otrass deudas a largo plazo	50.000,00
180 FIANZAS RECIBIDAS A LARGO PLAZO	50.000,00
C) PASIVO CORRIENTE	75.513,55
III. Deudas a corto plazo	-18.947,85
3. Otras deudas a corto plazo	-18.947,85
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-18.947,85
V. Creditores comerc. y otras cuentas pagar	65.521,36
2. Otros creditores	65.521,36
410 CREDITORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	50.125,51
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	4.423,08
475 HP. CREDITORES CONCEPTOS FISCALES	7.109,58
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	3.863,19
VI. Periodificaciones a corto plazo	28.940,04
485 INGRESOS ANTICIPADOS	28.940,04
T O T A L PATRIMONIO NETO Y PASIVO	127.048,23