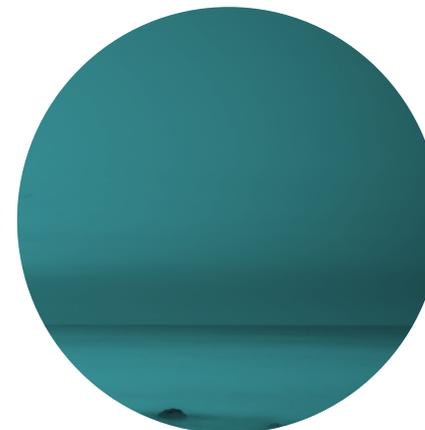


Memoria

AIC

Asociación
de Agentes Inmobiliarios
de Cataluña

2019



1

QUIÉNES SOMOS

3

2

CARTA DEL PRESIDENTE

10

3

CÓMO SON NUESTROS API

11

4

QUÉ HACEMOS

4.1 LIDERAMOS LA UNIÓN DEL SECTOR_14

4.2 FORMAMOS A LOS API PARA QUE TRANSFORMEN SU NEGOCIO_16

4.3 CREAMOS PUENTES CON LA INNOVACIÓN INMOBILIARIA_19

4.4 COMUNICAMOS PARA SER REFERENTES ANTE LA SOCIEDAD_21

4.5 REPRESENTAMOS AL COLECTIVO_24

4.6 PERSEGUIMOS EL CRECIMIENTO INMOBILIARIO DE NUESTROS AGENTES_26

4.7 DEFENDEMOS LA PROFESIÓN, EL COLECTIVO API Y NUESTRA MARCA_28

4.8 POTENCIAMOS NUESTRA RED DE APOYO_29

4.9 GENERAMOS NEGOCIO A NUESTROS AGENTES_30

14

5

QUÉ PIENSAN NUESTROS API

31

6

NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

37

QUIÉNES SOMOS

Si algo nos ha quedado clara este intenso 2019 es que ha llegado el momento de abrir una nueva etapa. Durante más de 70 años, nuestro colectivo ha sido la institución más representativa del sector en mediación inmobiliaria. Pero debemos aspirar a un tipo de liderazgo diferente.

Por encima de todo, **queremos ser líderes en pensamiento y acción**. Queremos ser una institución que persigue la excelencia – entendida siempre como la voluntad de superarse e ir siempre un poco más allá –, que se cuestiona a sí misma, que explora nuevas maneras de aportar valor a sus agentes y dar respuesta a sus necesidades, que se adapta a los cambios y los nuevos retos, que hace que las cosas sucedan. Porque nuestro sector, las sociedades, el mundo, cambian a ritmo vertiginoso y adelantarnos nos permite adaptarnos a ellos con mayor rapidez y eficiencia.

Tenemos ante nosotros la oportunidad histórica de ser todo esto, de ser quien queremos ser, de transformarnos en un colectivo abierto, moderno y dinámico, de renacer con 70 años de experiencia, conocimiento experto del sector, unos valores sólidos y un patrimonio institucional notorio. Y esta fantástica oportunidad no la perderemos.

Es el momento de ser valientes. De conocer, explorar y aprender para ofrecer a nuestros agentes las herramientas que impulsen su **crecimiento inmobiliario**. Y eso es lo que estamos haciendo.

Estamos liderando la unión del sector, porque sólo desde el consenso, la actitud integradora, la búsqueda de nexos, la superación de las diferencias y el establecimiento de sinergias con el resto de colectivos afines podemos representar y defender los intereses de nuestros agentes con la máxima eficacia ante las Administraciones públicas, lograr una regulación de la actividad en todo el Estado y hacer oír nuestra voz.

Estamos acercando la innovación al sector de la mediación inmobiliaria para aportar a nuestros agentes las herramientas necesarias para transformar digitalmente su negocio a la vez que creamos puentes con el sector del PropTech para conseguir que diseñen aquellas soluciones tecnológicas que nuestros agentes necesitan.

Estamos, sin duda, sentando las bases de una nueva Asociación. Unas sólidas bases que nos consoliden como actor principal en el mercado inmobiliario en Cataluña al tiempo que continuamos persiguiendo la máxima profesionalización de nuestro colectivo para garantizar la protección de los derechos de los consumidores y usuarios en materia de vivienda y favorecer el acceso a una vivienda digna para cualquier ciudadano.



NUESTRA VISIÓN

Ser el referente de buenas prácticas y de control dentro del sector inmobiliario.

NUESTROS VALORES

Experiencia y conocimiento
Seguridad y garantía
Protección
Profesionalidad

NUESTRA MISIÓN

Conseguir que cualquier ciudadano acceda a la vivienda con la mayor garantía y tranquilidad.

Ofrecer a nuestros agentes servicios que faciliten su labor diaria y aumenten sus oportunidades de negocio.

TRABAJAMOS PARA

Impulsar normativas que protejan al consumidor y faciliten el acceso universal a la vivienda.

Transformar y reactivar el sector inmobiliario, creando un futuro mejor.

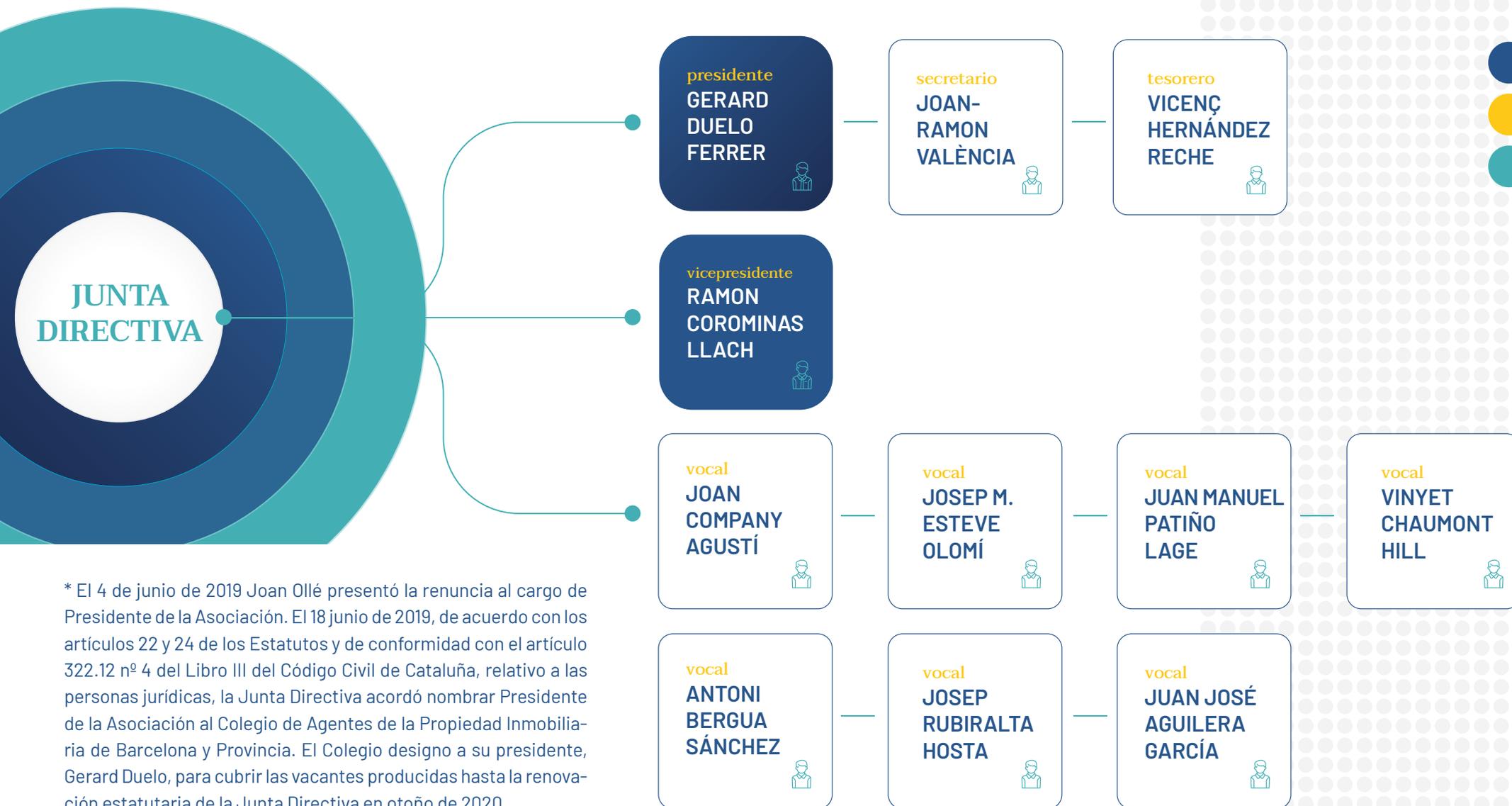
Ser los profesionales que asesoren con confianza a los consumidores en sus transacciones inmobiliarias.

3 NUESTROS
PILARES



LIDERAZGO
INNOVACIÓN
TRANSFORMACIÓN

ORGANIZACIÓN



* El 4 de junio de 2019 Joan Ollé presentó la renuncia al cargo de Presidente de la Asociación. El 18 junio de 2019, de acuerdo con los artículos 22 y 24 de los Estatutos y de conformidad con el artículo 322.12 nº 4 del Libro III del Código Civil de Cataluña, relativo a las personas jurídicas, la Junta Directiva acordó nombrar Presidente de la Asociación al Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona y Provincia. El Colegio designo a su presidente, Gerard Duelo, para cubrir las vacantes producidas hasta la renovación estatutaria de la Junta Directiva en otoño de 2020.

DELEGADOS TERRITORIALES

BARCELONA CIUDAD

SANTS - MONTJUÏC - LES CORTS

Delegada
**NURIA
CASTELLVÍ**
Subdelegado
**DAVID
ALBERT**



GRÀCIA

Delegada
**NATALIA
MONTIEL**
Subdelegado
**ANDREU
CORNELLANA**



SARRIÀ - SANT GERVASI - PEDRALBES

Delegado
VACANT
Subdelegado
**JOSEP M.
GONZÁLEZ**



EIXAMPLE IZQUIERDO

Delegado
**JORGE
VISPO**
Subdelegada
**EVA GONZÁLEZ
-NEBREA**



EIXAMPLE CENTRO

Delegado
**CARLES
TORRICO**
Subdelegado
VACANT



EIXAMPLE DERECHO

Delegado
**ALBERT
RODÉS**
Subdelegada
**EDITH
GONZÁLEZ**



SANT MARTÍ

Delegado
**CONSTANTINO
PÉREZ**
Subdelegada
**SUSANA
PORCAR**



SANT ANDREU - NOU BARRIS - HORTA

Delegado
**MIGUEL ÁNGEL
ROMERO**
Subdelegado
**JAVIER
LÓPEZ**



CIUTAT VELLA

Delegado
**VÍCTOR
VIVES**
Subdelegado
**JOSEP MARIA
LLORCA**



BARCELONA CINTURÓN

BARCELONÈS NORTE

Delegado
**VÍCTOR
TAPIOL**
Subdelegado
VACANT



BARCELONÈS SUR

Delegada
**MÓNICA
CABALLERO**
Subdelegada
**NURIA
RODRÍGUEZ**



DELEGADOS TERRITORIALES

BARCELONA COMARCAS

ALT PENEDEÈS

Delegado
VACANT

Subdelegado
VACANT



ANOIA

Delegada
**ANNA
VALLBONA**

Subdelegado
**PERE
SUBIRANA**



BAGES- BERGUEDA

Delegado
**DAVID
GAMISSANS**

Subdelegado
**JOSEP
GRAUS**



BAIX LLOBREGAT NORTE

Delegado
**RAÚL
RESINA**

Subdelegado
VACANT



BAIX LLOBREGAT SUR

Delegado
**XAVIER
FABREGAT**

Subdelegada
**CARMEN
ROMERO**



GARRAF

Delegado
**ANTONIO
RIVERA**

Subdelegado
VACANT



MARESME NORTE

Delegado
**GORKA
HERAS**

Subdelegado
**FRANCISCO
CAMPON**



MARESME SUR

Delegado
DAVID LLOPIS

Subdelegada
**MARTA
LLIGOÑA**



OSONA

Delegado
**RICARD
VESTIT**

Subdelegado
**VALENTÍ
PRAT**



VALLÈS OCCIDENTAL NORTE

Delegado
**EMILIO
LÁZARO**

Subdelegado
VACANT



VALLÈS OCCIDENTAL SUR

Delegado
**JOSEP
MARIN**

Subdelegado
**JORDI
GARRIGA**



VALLÈS ORIENTAL

Delegada
**ANNA M.
RODRIGO**

Subdelegado
**DIEGO
PUGLIESE**



Delegado de honor
**JAUME
JORQUERA**





ASAMBLEA GENERAL

La Asamblea General es el órgano superior de gobierno, soberano y está integrado por todos sus asociados y asociadas, que forman parte por derecho propio.

Este año, la Asamblea General Ordinaria se celebró el 29 de abril en la Sala de actos del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona. Durante la sesión, se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior (2018) y el presupuesto para el 2019, aprobados por unanimidad.

GERENCIA Gerente ANNA PUIGDEVALL	DEPARTAMENTO COMERCIAL Director comercial JOSÉ MATA	DEPARTAMENTO COMERCIAL Atención al cliente SHANTALL YÁÑEZ	DEPARTAMENTO FINANCIERO Controller MIRIAM KRIJGER	TECNOAPI Director de Operaciones GUSTAVO LÓPEZ
TECNOAPI Director de Marketing y Comunicación JOEL COSTA	TECNOAPI Responsable de Administración TERESA RASO	TECNOAPI Atención al cliente MELANIE SOTO	TECNOAPI Soporte Ghestia FRANCESC MOLINA	TECNOAPI Responsable de Comunicación REBECA PÉREZ
TECNOAPI Digital Project Manager ALBA PERALTA	TECNOAPI Responsable Diseño CRISTINA GILABERT	TECNOAPI Directora de Servicios SHEILA GRACIA	TECNOAPI Director Técnico ROBERTO CAMPILLO	TECNOAPI Servicio Técnico PAU CANDELA
TECNOAPI Servicio Técnico JOEL BALASCH	TECNOAPI Servicio Técnico ADRIÀ ESPALLARGAS	TECNOAPI Servicio Técnico ANABEL LLAMAS	APIALIA Director JAVIER DÍAZ	APIALIA Responsable de Administración ÀNGELS MOLINA
APIALIA Administración JUDIT GUTIÉRREZ	APIALIA Administración PILAR SALA	IMMOSCÒPIA Director SERGIO MARCOS	IMMOSCÒPIA Secretaria CLARA GARRIDO	IMMOSCÒPIA Administración GEMMA LLANES

Carta del Presidente

2019 será, con la perspectiva del tiempo, un año remarcable en la historia de nuestra Asociación. Un auténtico punto de inflexión. El inicio de una nueva etapa. El año en el que hemos sentado las bases del futuro próximo de nuestra entidad. El preludio de un 2020 en el que nuestro eje central de actuación será la innovación, no sólo entendida como innovación tecnológica, que también, sino entendida como una nueva manera de pensar y de hacer.

Innovación, como acabamos de decir, transformación y liderazgo deben ser nuestros pilares para los próximos años. Y los hemos empezado a grabar en nuestro ADN a base de hechos y proyectos alcanzados, algunos de los cuales parecían incluso demasiado atrevidos sobre el papel.

Pero pensar en grande es siempre el mejor de los planteamientos y, en nuestro caso particular, nos ha permitido el liderazgo en la difícil tarea de cohesionar nuestro sector en todo el Estado español con el fin de lograr una regulación y ordenamiento de la nuestra actividad y profesión, así como proteger los derechos de los consumidores. Pensar en grande me impelió a presentar mi candidatura como presidente del Consejo General de los Colegios de API de España. Desde enero, soy presidente de los API de toda España, además de los API de toda Cataluña, y no puedo imaginar mejor escenario para afrontar esta batalla, la más noble de las causas inmobiliarias, bajo mi punto de vista.

Partiendo de esta premisa, como os podréis imaginar, en 2019 ha sido intenso, pero apasionante. Un año prolífico, en el más amplio sentido de la palabra.

No sólo hemos conseguido encontrar nexos de unión puertas hacia fuera, sino también puertas adentro, especialmente desde la incorporación de una nueva gerente a la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (AIC).

Este hecho ha propiciado una profunda reflexión sobre cómo reorientar nuestra oferta de servicios a nuestros agentes, tanto desde el COAPI de Barcelona como desde la AIC. El resultado de estas reflexiones lo encontrarás en las páginas que siguen, pero me gustaría destacar, por encima de todo, que tenemos claro cómo debemos prepararnos y preparar a nuestros agentes para encarar el futuro de nuestra profesión en este mercado cada vez más cambiante. **Transformarnos para transformar el sector, este es el estimulante camino que hemos iniciado en 2019 y que esperamos que recorras con nosotros.**



Gerard Duelo Ferrer

CÓMO SON NUESTROS API

El crecimiento de la Asociación desde su creación, en 2010, ha sido espectacular, y ahora se encuentra en una fase de consolidación. A 31 de diciembre de 2019, había 1.899 asociados directos, al que hay que sumar los colegiados en ejercicio de los colegios de API de Barcelona, Girona y Lleida, que son miembros natos. Entre todos, forman un colectivo de cerca de 3.500 agentes inmobiliarios en Cataluña.

Evolución del número de asociados

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BARCELONA	49	90	237	350	484	689	925	1134	1263	1346
GIRONA	3	8	43	123	158	198	205	260	304	317
LLEIDA	5	7	29	33	34	40	47	51	57	59
TARRAGONA	1	2	32	42	49	73	126	170	178	177
TOTAL	58	107	341	548	725	1000	1303	1615	1802	1899

Radiografía de nuestro agente

Hombre

Entre 40 y 60 años

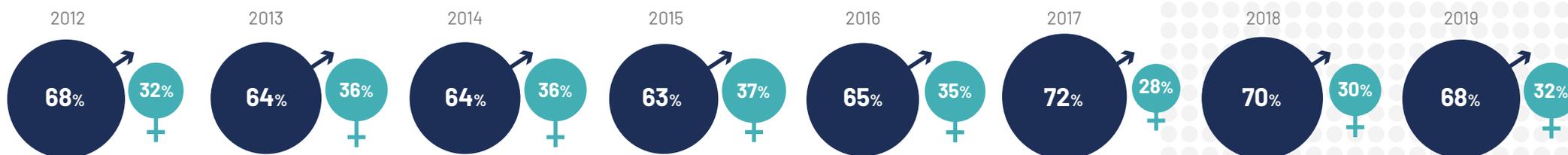
Con formación técnica inmobiliaria

Tiene pequeña o mediana empresa

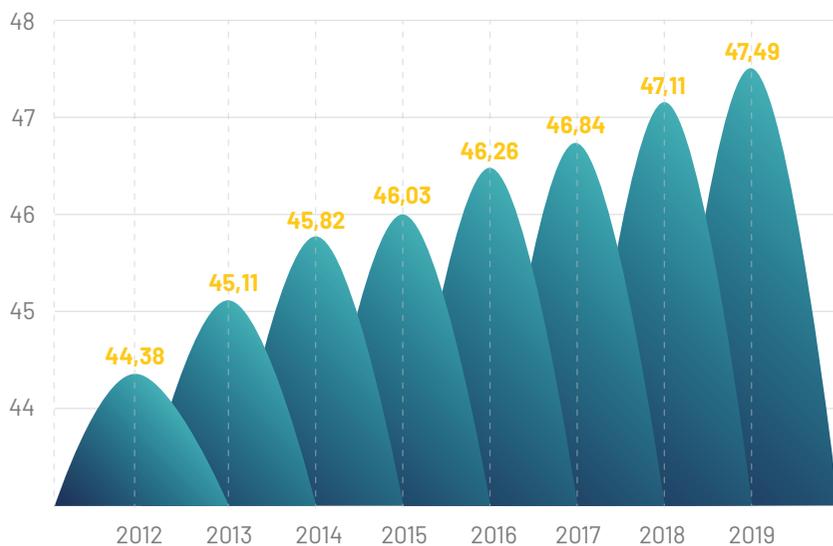
Pero, ¿cómo es nuestro agente tipo? Las estadísticas nos revelan, tal y como muestra la ilustración, que nuestro API es, de forma mayoritaria, un profesional senior con pequeña o mediana empresa, formación técnica inmobiliaria y de sexo masculino.

Sexo

Entrando en el detalle de cada una de las características de nuestros agentes, podemos concluir que, aunque el perfil de nuestro asociado es bastante heterogéneo, el grueso mayor de agentes inmobiliarios corresponde al de hombres entre 41 y 60 años y, mirando la secuencia histórica, podemos ver cómo estos datos no se han modificado significativamente en los últimos 7 años.



Edad media (años)



Edad

Edad	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
MENOR de 30	6%	4%	6%	4%	4%	3%	4%	4%
31 - 40	25%	25%	21%	20%	20%	18%	18%	16%
41 - 50	38%	39%	39%	39%	40%	37%	37%	36%
51 - 60	25%	25%	27%	28%	28%	30%	31%	33%
MAYOR de 60	6%	7%	7%	9%	8%	12%	10%	11%

Nivel de estudios

En cuanto a nivel de estudios, los datos del censo muestran que más de la mitad (65%) de nuestros asociados acreditan la formación técnica inmobiliaria imprescindible para poder acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña.

ALTAS CENTROS - 200H	877	46%
TRANSITORIA - ALTA CON NÚM. AICAT	546	29%
IMMOSCÒPIA	355	19%
ECONOMÍA - EMPRESARIALES - ADE- BBA	48	3%
GRADUADO INMOBILIARIO - POSTGRADO	38	2%
DERECHO	17	1%
ADMINISTRACIÓN FINCAS + API	9	0%
ARQUITECTURA	9	0%
TOTAL	1899	

Distribución geográfica

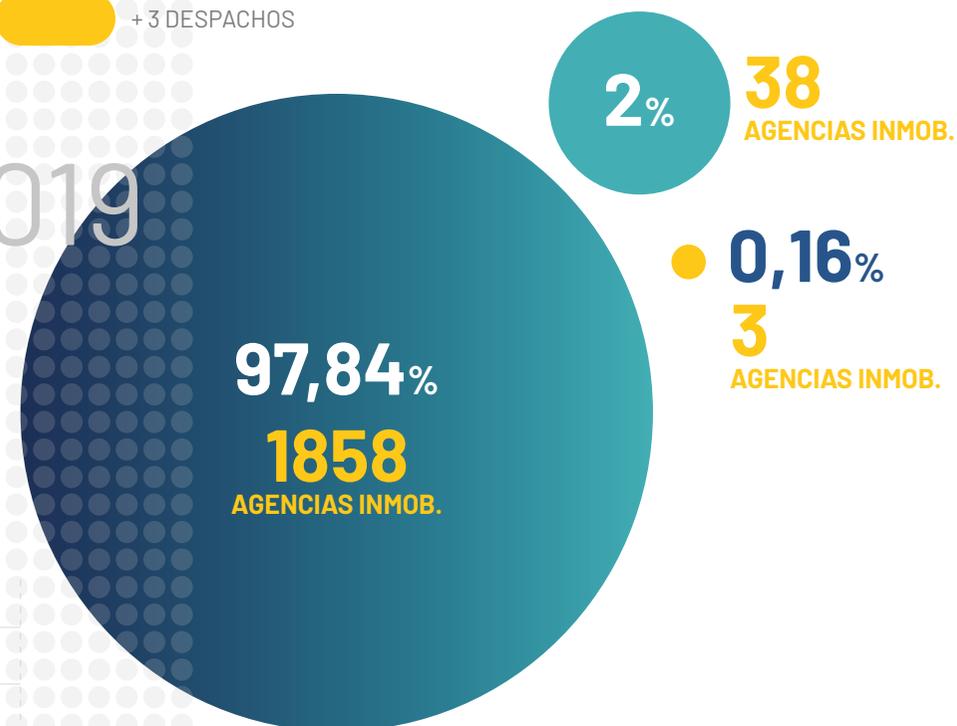
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BARCELONA	70%	57%	61%	69%	71%	70%	70%	71%
GIRONA	12%	20%	20%	20%	15%	17%	17%	17%
LLEIDA	9%	5%	4%	4%	4%	3%	3%	3%
TARRAGONA	9%	18%	15%	7%	10%	10%	10%	9%

En cuanto a la distribución geográfica de las agencias inmobiliarias (1.899 en total, a 31 de diciembre del 2019), comprobamos que más del 70% de los despachos profesionales se concentran en la provincia de Barcelona.

Número de oficinas



2019



Como hemos adelantado al inicio del capítulo, con respecto al volumen de negocio, el análisis de los datos del censo nos permite constatar que la gran mayoría de los asociados dispone de un solo único despacho profesional y son minoritarios en nuestro colectivo (sólo 2,16%) los negocios inmobiliarios de más de una oficina.

4.1 Lideramos la unión del sector

Estamos convencidos de que la regulación de la actividad y de la profesión inmobiliaria en todo el Estado español es el auténtico eje de nuestra profesión y que sólo desde la cohesión entre todos los colectivos de agentes seremos capaces de alcanzarla. Por ello, en 2019 hemos sido proactivos y hemos buscado las fórmulas y los espacios de concordia que nos deben permitir vertebrar, en todas las escalas territoriales, este objetivo.

Luchamos por la cohesión del colectivo API en toda Cataluña

Todos los API de Cataluña unidos y remando en la misma dirección. Este ha sido uno de nuestros propósitos para el 2019.

Nuestra Asociación y la Asociación Profesional APAI de Tarragona, creada por el Colegio de API de Tarragona, han suscrito este año un acuerdo mediante el cual inician un período de cooperación conjunta con el fin de defender la

profesión, los intereses profesionales de los agentes inmobiliarios y proteger a los consumidores.

Paralelamente, dentro del ámbito de actuación del Consejo de Colegios de API de Cataluña, se están buscando fórmulas asociativas que permitan convivir a todos los API de Cataluña bajo un mismo paraguas.

QUÉ HACEMOS



Buscamos la profesionalización de todos los agentes inmobiliarios

No sólo creemos que hay que ordenar la actividad y la profesión sino que, además, creemos profundamente en la necesidad de un adecuado Plan Nacional de Formación Profesional que defina todos los ámbitos que abarquen la formación completa e integral de un agente inmobiliario profesional.

En este sentido, en 2019 el colectivo dispone de un Director de Relaciones Colegiales y al tiempo de Planes Formativos, Juan José Aguilera, contratado por el Colegio de API de Barcelona, que coordina

este proyecto para la consecución del cual hemos pedido la colaboración de múltiples formadores y profesores universitarios de todo el Estado, así como de conocidos expertos internacionales y de escuelas de negocios.

El objetivo de este proyecto es concretar exactamente qué necesidades debe cubrir el Plan, que deberían homologar los propios formadores inmobiliarios.

Sentamos las bases de una futura coalición inmobiliaria a nivel estatal

Sin duda, el proyecto más ambicioso de nuestra institución para el 2019 y los próximos años: la creación de la Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (CNAE), que nos permitirá unificar nuestra voz bajo un único interlocutor suficientemente representativo y vencer la tradicional atomización de nuestro sector. Más importante aún, nos facilitará la negociación con el Gobierno central y las diferentes administraciones públicas y organismos internacionales.

El primer paso ha sido la constitución de la FNAPI - Federación Nacional de Agentes Profesionales Inmobiliarios, en octubre, en Barcelona que está compuesta por 11 asociaciones de profesionales inmobiliarios (AIC, AMPS, FIABCI, AEPSA, AVANZA, AICAT GARRAF, AIMUR, AIBAIX, IMMOALIA, VIA RED, INMOSOMNI) y que se unirá a la CNAE cuando llegue el momento.

4.2 Formamos a los API para que transformen su negocio

Somos conscientes de que la formación es la piedra angular de nuestra profesión y la auténtica palanca de transformación de nuestros agentes. Por ello, este ha sido un año de cambios y revisión profunda y profusa de la formación del colectivo, que se materializó a principios del mes de octubre con la presentación del nuevo Plan de actualización y perfeccionamiento, que tuvo lugar en el auditorio del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona. Un nuevo plan que - como se comentó - nace tras varios meses de análisis y revisión de las verdaderas necesidades formativas de nuestro colectivo en pleno 2019 y que persigue el objetivo de hacer llegar la formación al mayor número de personas posibles dentro de nuestro colectivo API.

Hemos creado un plan de formación más amplio y adecuado a las necesidades actuales de nuestros agentes

Este plan se compone de un programa de más de 100 cursos dentro del periodo lectivo (septiembre de 2019 a septiembre de 2020) y nace estructurado en cuatro diferentes áreas de conocimiento:

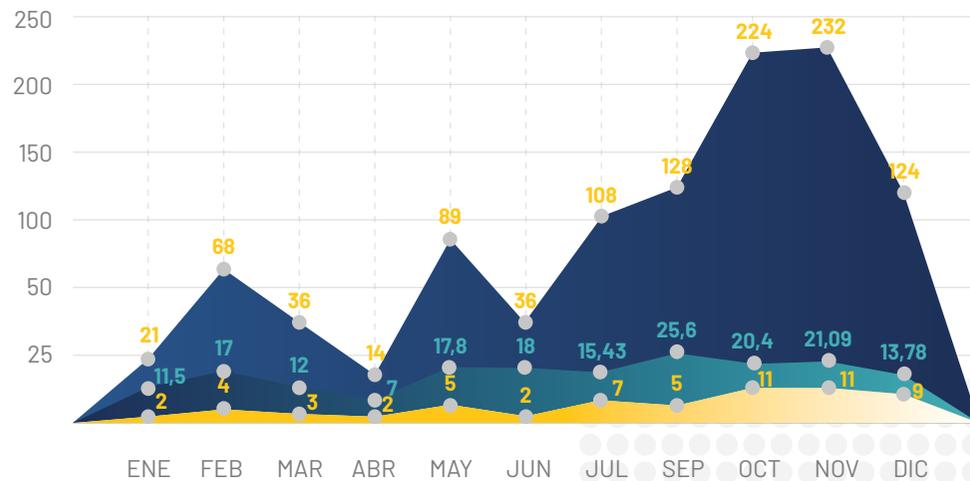
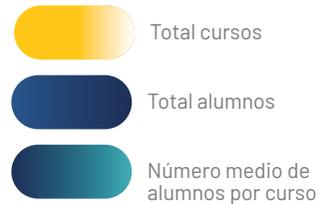
JURÍDICO

HABILIDADES
PROFESIONALES

INNOVACIÓN
Y TECNOLOGÍA

NEGOCIO

La experiencia de los primeros meses de funcionamiento (de inicio de proyecto a fin de año) es muy positiva, tal y como muestran los resultados de las encuestas realizadas:



Número de formaciones realizadas durante 2019 y número medio de alumnos

Un número de 36 cursos programados (lo que supone un crecimiento del 44% por lo que se refiere a número de cursos programados en el período previo al lanzamiento del proyecto de este año 2019).

En cuanto al número de asistentes, podemos ver en el gráfico que la aceptación por parte del colectivo ha resultado excelente con un número de 708 personas (278 colegiados, 322 asociados, 104 colaboradores y 4 personas externas al colectivo) que han pasado a lo largo de este periodo por las aulas del centro. Este

dato es quizás el más significativo de la gran aceptación que este plan está teniendo, ya que el crecimiento del volumen de alumnado comparado con el periodo de enero a agosto de este año 2019 es del 90%.

También el grado de satisfacción está siendo muy elevado. Tal y como muestra el gráfico de abajo, el nivel de satisfacción de los asistentes a los diferentes cursos de este año se ha mantenido en notas superiores al 9 a lo largo de todo el año, lo que nos demuestra que la calidad de los cursos es remarkable.

Hablamos pues de una nota media de 9,04 a lo largo de este año 2019 y - lo que quizás es más importante - de un NET PROMOTER SCORE (volumen de referenciación y recomendación de nuestros cursos) de un 56,04%, unos datos excelentes y más que optimistas, que hacen que encaramos el próximo año con el difícilísimo reto de mejorarlos.

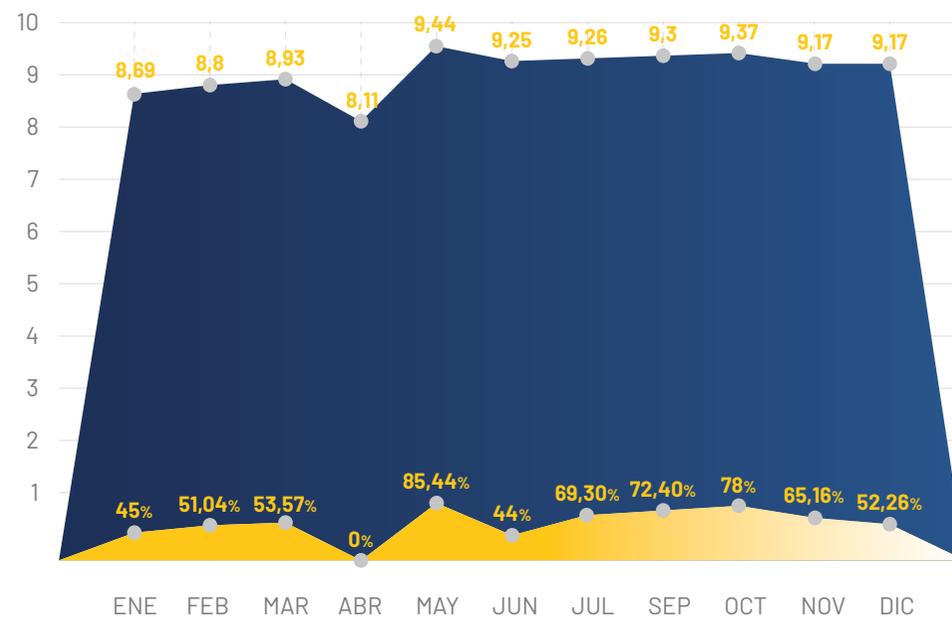
Nota media de satisfacción de los alumnos

124 cursos

708 alumnos

9,04 nota media

Nota media de los cursos
Media NPS



4.3 Creamos puentes con la innovación inmobiliaria

Sabemos que crear y desarrollar un cultura innovadora es un factor importante para crecer como empresa. Uno de nuestros propósitos es hacer fácil este proceso a nuestros agentes. Por ello, estamos esforzándonos en acercar a nuestro colectivo todas las tecnologías inmobiliarias que les permitirán hacer este paso y transformar digitalmente su negocio.

Hemos afianzado nuestra unión con el sector tecnológico

Ahora ya formamos parte de Barcelona Tech City, una asociación sin ánimo de lucro que representa actualmente más de 800 empresas tecnológicas y que, entre otros, colabora con las empresas para acelerar su transformación digital. Nuestra intención es canalizar todas las necesidades tecnológicas de nuestros agentes para que encuentren una salida en el mercado y, al mismo tiempo, hacerles llegar soluciones que ya existan y que les puedan ayudar a innovar en sus modelos de negocio y gestión.

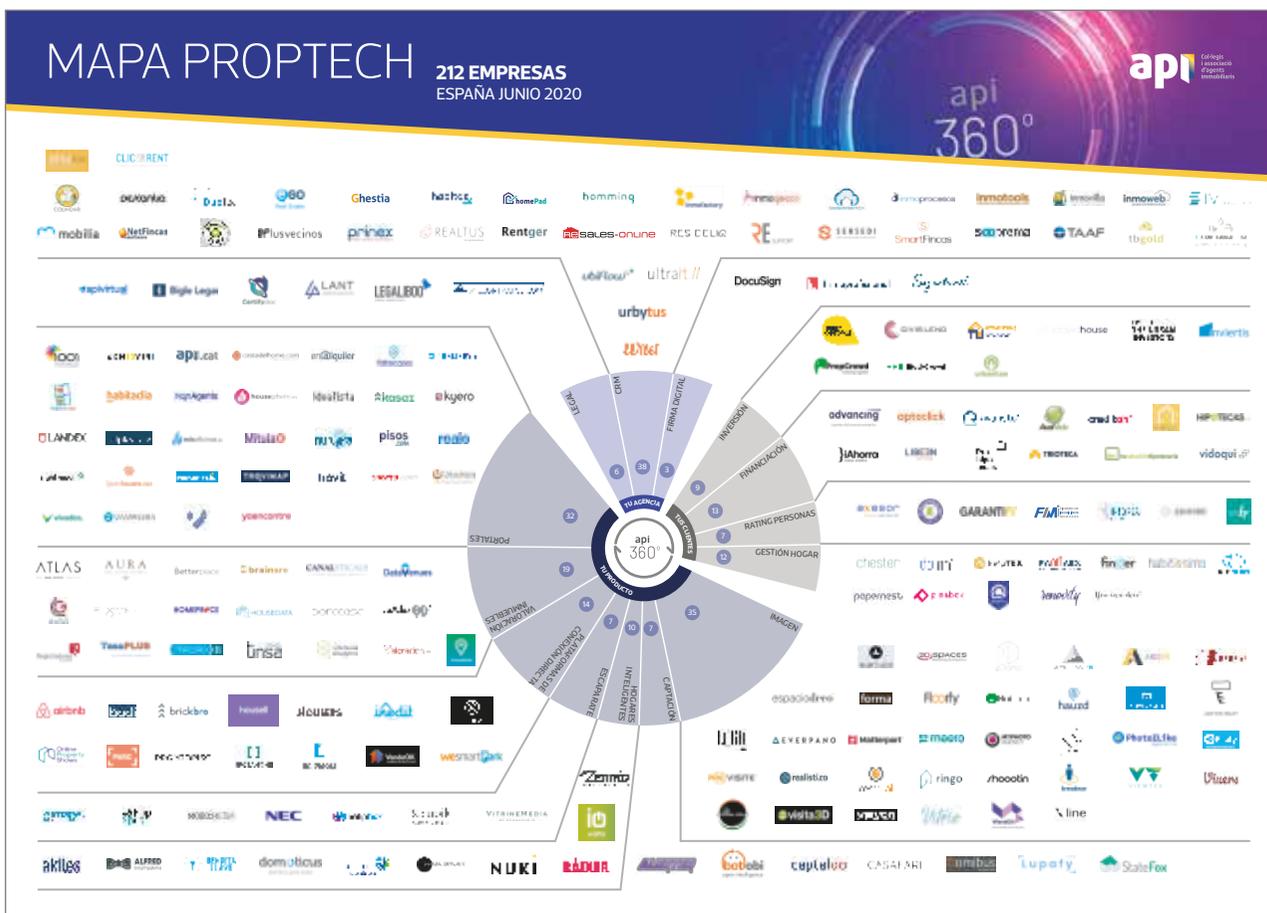
Hemos diseñado un evento específico sobre tecnologías inmobiliarias y transformación digital

INM●TECNIA
PROPTech

Durante 2019, hemos trabajado en la organización de un gran evento diferente y disruptivo en el sector inmobiliario (Inmotecnia Proptech, 20 de febrero de 2020) que permitiera, no sólo mostrar a nuestros API las tecnologías que les pueden ayudar a transformar su negocio sino posicionar la marca API como referente en innovación y líder ante la industria PropTech.

Con el objetivo de acercar la tecnología a nuestros agentes y ayudarles en la transformación digital de su empresa, hemos trabajado en el proyecto de creación de la web **mapapropotech.com**, que ordena las empresas de PropTech existentes en el mercado, las clasifica por categorías y determina para qué tareas y procesos inmobiliarios sirven, creando un mapa de PropTech que permita a los profesionales inmobiliarios saber qué necesidad resuelve cada empresa.

Hemos trabajado en la creación de un mapa de PropTech para facilitar la comprensión de las tecnologías inmobiliarias existentes en el mercado



4.4 Comunicamos para ser referentes ante la sociedad

En 2019 hemos apostado decididamente por mejorar nuestra comunicación con los diferentes públicos con el objetivo claro de posicionarnos como entidad de referencia en la mediación inmobiliaria.

Hemos analizado como reposicionar nuestra marca para dinamizarla

El primero de los pasos importantes en la transformación de nuestra institución es saber cómo nos debemos comunicar como marca con nuestros públicos. Por ello, hemos contratado a la agencia Comuniza para realizar un proyecto de reposicionamiento que nos ayude a **ser percibidos como una institución (y un colectivo) abiertos, modernos y dinámicos**, y en continua efervescencia creativa para adaptarse a las necesidades del cliente.

Éste es nuestro objetivo. El proyecto se cerrará durante 2020 y todos los agentes podrán ver cambios - evidentes - en nuestra imagen corporativa, más consistente y adecuada a los nuevos tiempos.

Desde julio, la agencia de comunicación White Rabbit gestiona nuestras relaciones con los medios de comunicación, lo que ha incrementado nuestro impacto mediático (ver cuadro abajo). Nos estamos comunicando más y mejor, hemos conseguido ampliar el alcance de nuestras notas de prensa y cada vez más medios de comunicación solicitan nuestra opinión en diversos temas inmobiliarios.

IMPACTOS EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y VALORACIÓN ECONÓMICA AÑO 2019

TOTAL NOTICIAS 2019	VALORACIÓN PUBLICITARIA	VALORACIÓN INFORMATIVA
461	588.562 €	1.765.736 €

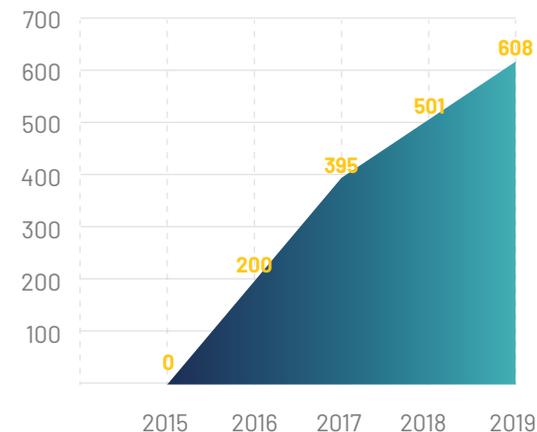
ROI TOTAL 2019 $1.765.736 / 10.500 = 168^*$

* Veces recuperada la inversión mensual, sólo teniendo en cuenta el servicio de comunicación y los resultados traducidos al clipping.



ROTULACIONES

También hemos seguido incrementando la presencia de nuestra marca en la calle y ya son 608 las oficinas rotuladas en el marco de nuestra campaña de subvención de la rotulación.



www.apisolidari.cat

Este año hemos iniciado el proyecto API Solidario, una iniciativa de RSC que pretende hacer de altavoz de diferentes acciones solidarias propuestas por nuestros API a través del portal **www.apisolidari.cat**.

Desde esta plataforma, otros agentes del colectivo pueden sumarse a las iniciativas solidarias de sus compañeros y tener así un papel activo en la sociedad.

Este fue el caso del Reto Gota a Gota, campaña de donación de sangre a la que se sumó tanto nuestro equipo como los API que lo desearon.



156

vidas
salvadas

61

donantes y
participantes

4

proyectos

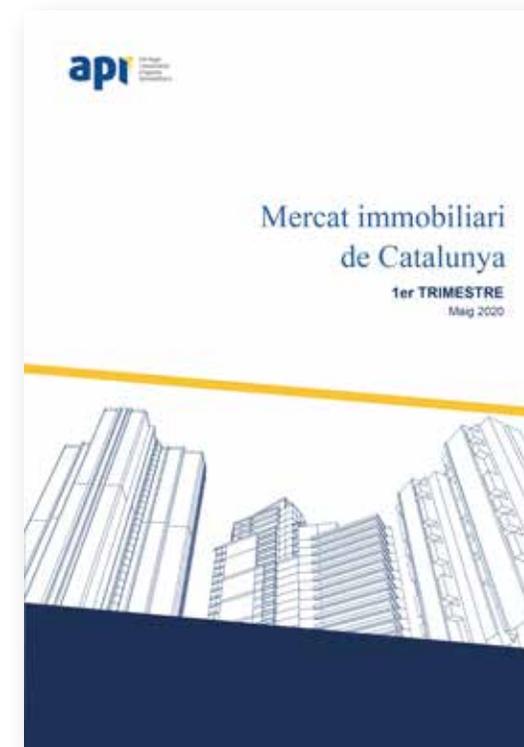
Hemos dado visibilidad a la tarea de responsabilidad social corporativa de nuestros agentes



Por otra parte, también hemos apostado por tener una presencia importante en el evento inmobiliario de referencia en España, Barcelona Meeting Point, lo que nos asegura notoriedad tanto entre el sector inmobiliario como el consumidor final.

Y con el fin de impactar precisamente en este último, junto con los colegios de API de Barcelona, Girona y Lleida, hemos empezado a diseñar una campaña publicitaria en televisión con el agencia de publicidad La Perruquera, que verá la luz durante el 2020.

**Hemos potenciado
la marca API ante
el consumidor final**



Hemos buscado la fórmula para convertirnos en fuente de información inmobiliaria

Y por eso, durante 2019, hemos llegado a un acuerdo con la empresa aragonesa GAMERIN, especialista en estudios del mercado inmobiliario, para disponer de informes trimestrales sobre nuestro sector, tanto genéricos como específicos de diferentes categorías de inmuebles (garajes, locales comerciales y trasteros). Un proyecto que permitirá a nuestros agentes disponer de información valiosa para tomar las mejores decisiones y para posicionarse como referente ante sus clientes.

4.5 Representamos al colectivo

Como asociación de agentes de la propiedad inmobiliaria más representativa, tanto en Cataluña como en España, nos sentimos con la responsabilidad de promover el consenso y liderar todas las iniciativas que nos conduzcan a un mayor desarrollo de nuestra profesión. Y en ese objetivo hemos trabajado profusamente durante 2019.

Hemos definido las funciones de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña y su relación con el Colegio

La creación de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (AIC) por parte de los colegios de API de Barcelona, Girona y Lleida fue, sin lugar a dudas, un gran acierto a nivel estratégico para congregar, bajo una misma marca, el mayor colectivo de agentes inmobiliarios en Cataluña y con mayor potencial de influencia a todos los niveles.

Sin embargo, la nueva Junta del Colegio de API de Barcelona consideraba que había que delimitar cuáles eran los servicios de la AIC, así como mejorar la organización y la definición estructural de ambos organismos, que compartían equipos, funciones y sede social.

Con la entrada de una nueva gerente a la AIC (Anna Puigdevall) y la doble función del nuevo presidente del Colegio, que actúa también como gerente de la institución, esta tarea se ha realizado con éxito: actualmente, ambas entidades comparten proyectos bajo una misma bandera, pero con equipos diferentes. Más aún, a estas alturas y hasta que se celebren nuevas elecciones en otoño de 2020, el Colegio y la AIC están liderados por el mismo presidente, dado que el anterior presidente de la AIC, Joan Ollé, dimitió de sus funciones durante la reunión de la Junta directiva del 4 de junio.

Hemos intensificado la labor de relaciones institucionales y hemos accedido a los organismos más elevados para defender los intereses de los API



La apuesta del Colegio de API de Barcelona por liderar el Consejo General de Colegios de API de España nos ha permitido hacer llegar nuestras demandas como colectivo profesional al Gobierno español. Así, el 30 de agosto nos pudimos reunir con el Presidente del Ejecutivo, Pedro Sánchez, así como con el ministro de Fomento, José Luis Ábalos, y otros miembros de su Gobierno, en un encuentro que sirvió para reivindicar la necesidad de una regulación o certificación oficial para los agentes inmobiliarios que cumplan con los requisitos mínimos que la profesión exige (formación, seguros, código deontológico, etc.).

Posteriormente, el 10 de septiembre, nos reunimos con el director general de Arquitectura, Vivienda y Suelo, Francisco Javier Martín Ramiro, para trasladar las mismas inquietudes.

Hemos evolucionado nuestra plataforma para cubrir todas las necesidades de nuestros agentes

Con el fin de ofrecer un servicio integral, hemos estudiado a fondo nuestra plataforma para complementarla con aquellos servicios que permitan, ahora sí, atender las necesidades de los agentes inmobiliarios desde un prisma de 360º.

Hemos reforzado el servicio de asesoramiento jurídico

La encuesta de satisfacción realizada en el primer trimestre del año nos sirvió para detectar la necesidad urgente de ampliar el servicio jurídico, por lo que hemos incorporado 2 abogados en la cantera: uno para reforzar 4 horas diarias la cobertura de nuestro asesoramiento jurídico y un abogado senior, con mucha experiencia en nuestra área.

Hemos diseñado un nuevo Ghestia mucho más orientado al cliente de la agencia inmobiliaria

Durante 2019 hemos trabajado en la actualización de nuestro gestor inmobiliario propio, incorporando una gran carga de mejoras y nuevas funcionalidades con un objetivo principal, poner al cliente en el centro de la operativa para favorecer la generación de nuevas oportunidades de negocio.

4.6 Perseguimos el crecimiento inmobiliario de nuestros agentes

77
servicios en
la plataforma

Hemos ampliado la cartera de servicios disponibles incluidos en la cuota

Durante este año 2019 nuestra cartera de servicios para los API ha continuado creciendo de forma exponencial para apoyar profesional a todos los asociados, especialmente en cuanto a servicios de imagen y comercialización de inmuebles (como, por ejemplo, servicios de *homestaging*). Además, hemos rediseñado la plataforma y reorganizado las categorías de servicios para que nuestros agentes puedan localizar de forma más ágil.

IV Tribuna Immoscòpia

El 18 de enero celebramos el **IV Tribuna Immoscòpia**, un evento ubicado siempre a principios de año, en el que reunimos a importantes especialistas del sector para debatir las tendencias en inversión, financiación, obra nueva y segunda mano del año en curso. Un evento que se ha consolidado y que nos ha permitido, en esta cuarta edición, posicionarnos como referentes del sector inmobiliario y atraer el interés de los medios de comunicación hacia nuestro colectivo.



Hemos organizado eventos inmobiliarios para posicionarnos como referente del sector, generar nuevas oportunidades de negocio y cohesionar el colectivo

Fòrum Immoscòpia



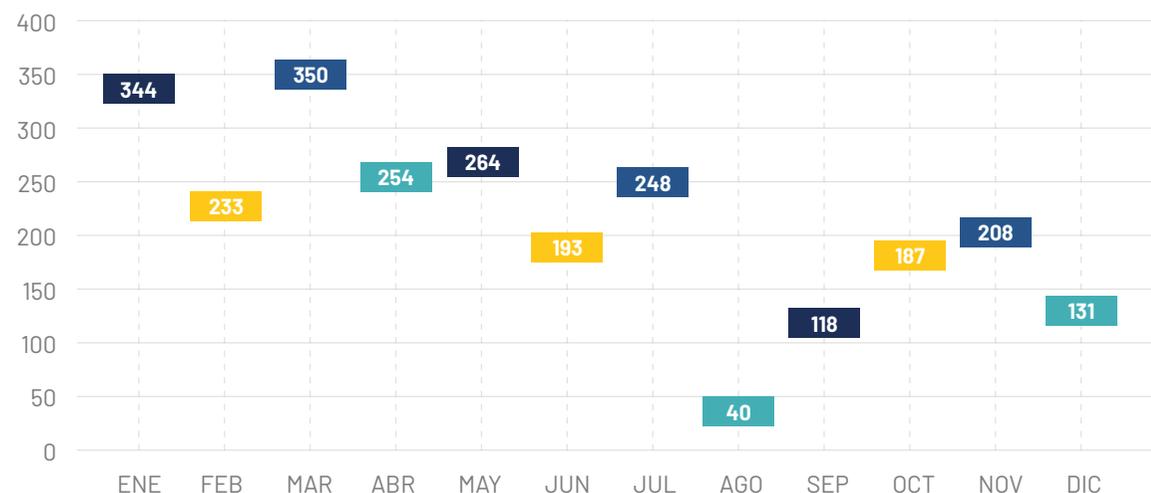
También el 15 de febrero organizamos una jornada de *networking* entre la asociación francesa FNAIM y nuestro colectivo, durante la cual se presentó un estudio comparativo bilingüe de los mercados inmobiliarios franceses y español y más de cien agentes franceses y catalanes pudieron encontrar puntos en común y posibilidades de negocio.

Por último, el 21 de noviembre reunimos más de 500 agentes en el Auditorio AXA para participar en la octava edición del **Fòrum Immoscòpia**, el evento API por excelencia, una jornada que combina la formación y el *networking* con un componente lúdico, que permite a nuestros agentes ampliar su red de contactos y reforzar vínculos con los compañeros, y que este año fue inaugurada por la consejera de Justicia de la Generalitat de Catalunya, Ester Capella.



Durante 2019, nuestro departamento de asesoramiento jurídico ha atendido 2.570 consultas telefónicas de nuestros agentes, mayoritariamente sobre arrendamientos, propiedad horizontal, compraventas y honorarios.

Número de consultas telefónicas atendidas



4.7 Defendemos la profesión, el colectivo API y nuestra marca

Además, hemos mediado con los clientes de nuestros API en 39 procedimientos de queja, 18 de los cuales ya se habían archivado a 31 de diciembre de 2019.

En cuanto a los siniestros notificados a nuestra aseguradora Marsh, sólo se han trasladado 16, 11 de los cuales ya están resueltos.

Hemos creado canales para comunicarnos y responder con agilidad las demandas de nuestros API

Nuestros nuevos canales en Telegram, uno general con 425 agentes y otro de demandas con 200 participantes, nos han facilitado una relación mucho más directa con las necesidades e inquietudes de nuestros agentes, y nos ha permitido disminuir considerablemente el tiempo respuesta y de resolución de gestiones.

4.8 Potenciamos nuestra red de apoyo

Hemos fomentado la cohesión del colectivo API y abierto nuevos espacios de relación entre agentes

Somos conscientes de que una de los grandes ventajas de formar parte de un colectivo tan amplio como el nuestro es la posibilidad de establecer sinergias profesionales con otros compañeros y, por este motivo, hemos abierto nuevos espacios de relación para que nuestros agentes puedan crear o consolidar los vínculos con otros colegas en ambientes alejados a los propios del ejercicio de la actividad.

El 28 de junio de 2019 tuvo lugar la primera Copa de Pádel API Barcelona y fue una oportunidad para integrar también las familias directas y el personal de la agencia en una actividad de carácter festivo, pero de alcance API.

También durante el año se han realizado diversos *afterworks* de la red de agrupaciones inmobiliarias del grupo API, Apialia, abiertas a todos los agentes del colectivo, y comidas de Navidad.

Todas ellas acciones encaminadas a reforzar los vínculos entre nuestros agentes y generar sentido de pertenencia a nuestro colectivo.



apia

4.9 Generamos negocio a nuestros agentes

A 31 de diciembre de 2019, 300 agencias formaban parte de alguna de las 21 agrupaciones comerciales inmobiliarias de la red **Apialia**, sin duda, uno de los servicios icónicos de nuestro colectivo.

6
años

16.073.000€
honorarios
API

381.123.000€
ventas
compartidas

300
agencias

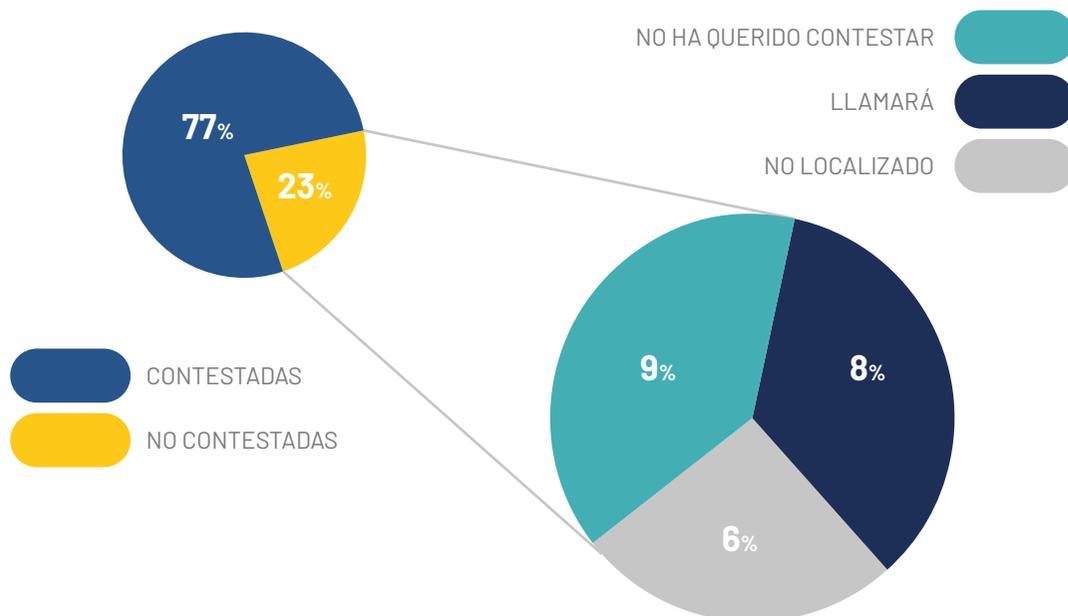


Desde su creación, Apialia ha consolidado un estilo propio y diferenciado del que sería una MLS estándar. Más allá de establecer sistemas para compartir la comercialización de inmuebles, Apialia ha apostado decididamente por la gestión centralizada de servicios y la cohesión de grupo como clave para el éxito, y basa su funcionamiento en la asignación de *coachs* que dinamizan los grupos y fomentan la colaboración de sus integrantes, así como en la formación continuada de sus agentes para que se desarrollen profesionalmente y mejoren sus habilidades. Esto ha permitido conseguir, en cada una de las agrupaciones, un clima de colaboración, confianza y transparencia, reforzada en múltiples *networkings* y eventos especiales, que se traduce en grandes resultados de ventas compartidas. Sólo en 2019 se realizaron operaciones compartidas por valor de 108.652.000 €, lo que generó unos honorarios de 4.613.000 € para los API que participaron en las transacciones.

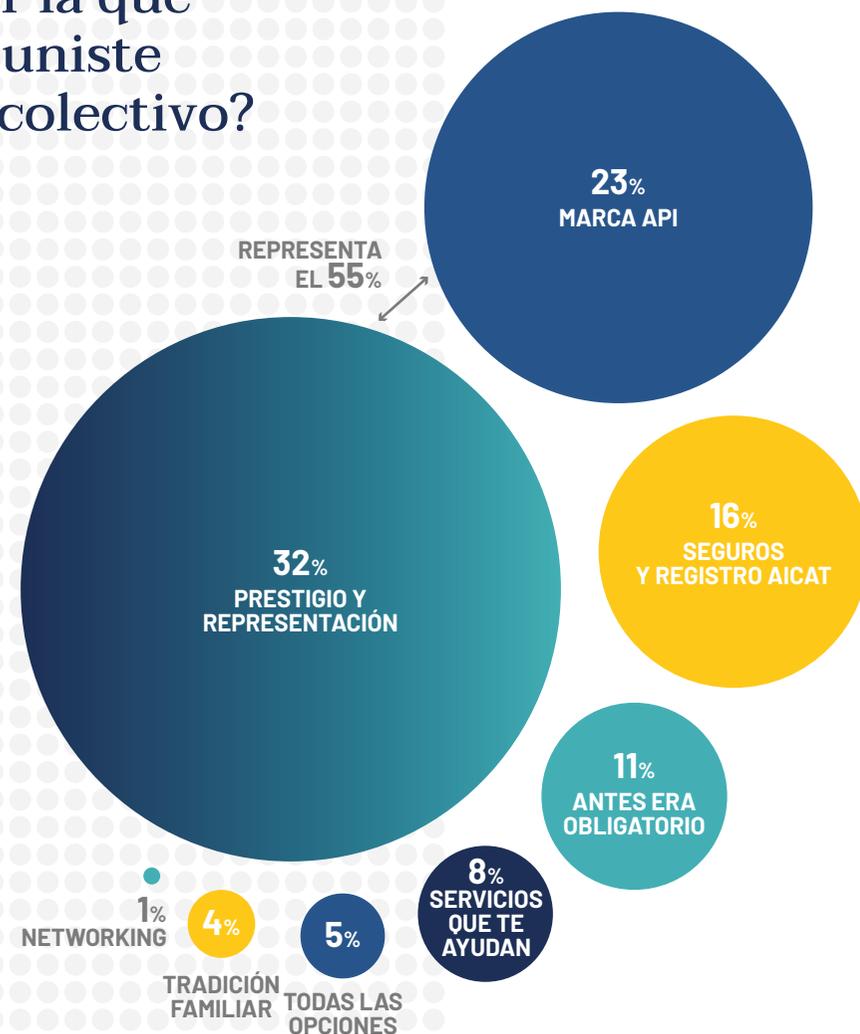
QUÉ PIENSAN NUESTROS API

Durante el primer trimestre de 2019, realizamos una encuesta de satisfacción entre nuestros agentes. Gracias a la información obtenida y que podrás ver en los siguientes gráficos, hemos puesto en marcha o modificado, según la ocasión, determinados servicios para que la experiencia como API mejore sustancialmente y podamos ser realmente útiles a nuestros agentes.

% Encuestas respondidas

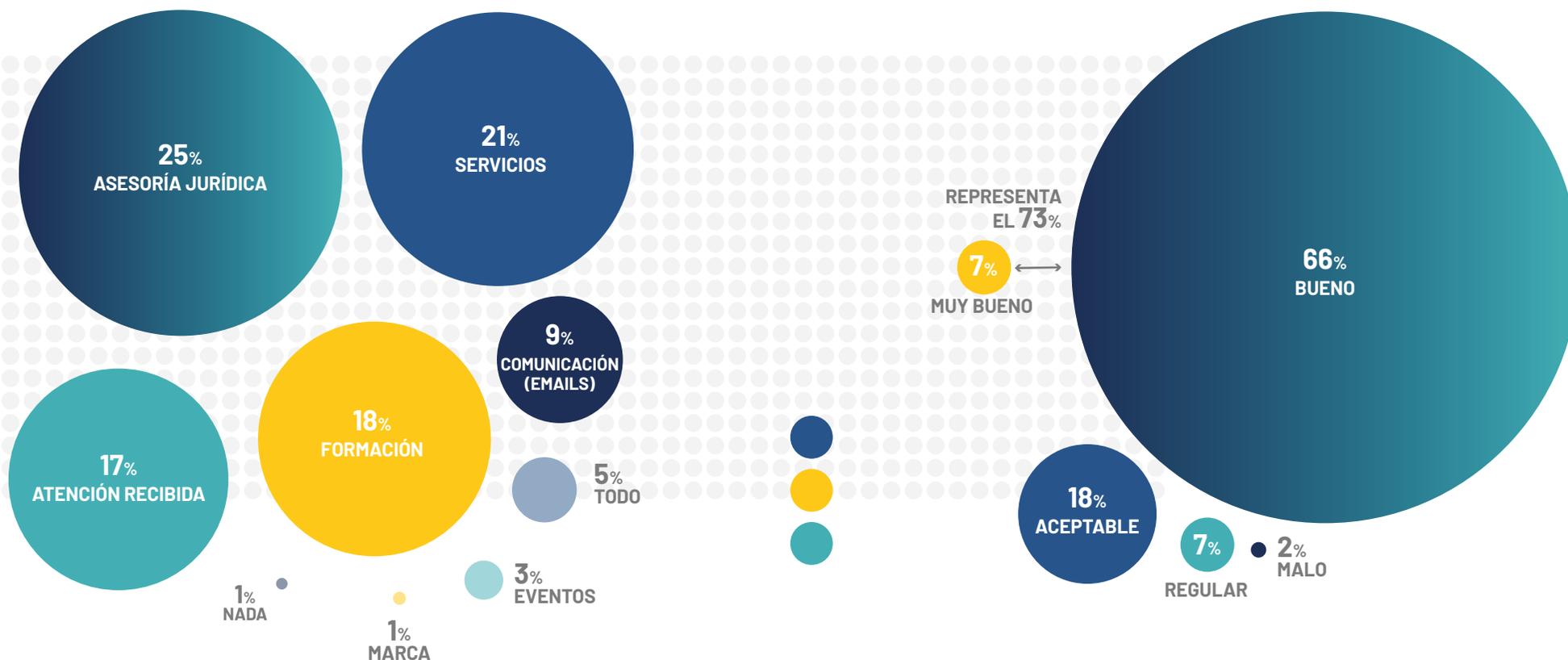


¿Cuál fue la principal razón por la que te uniste al colectivo?



¿Qué es lo que más te gusta de nuestra institución?

¿Cuál es el grado de satisfacción que tienes de la institución?

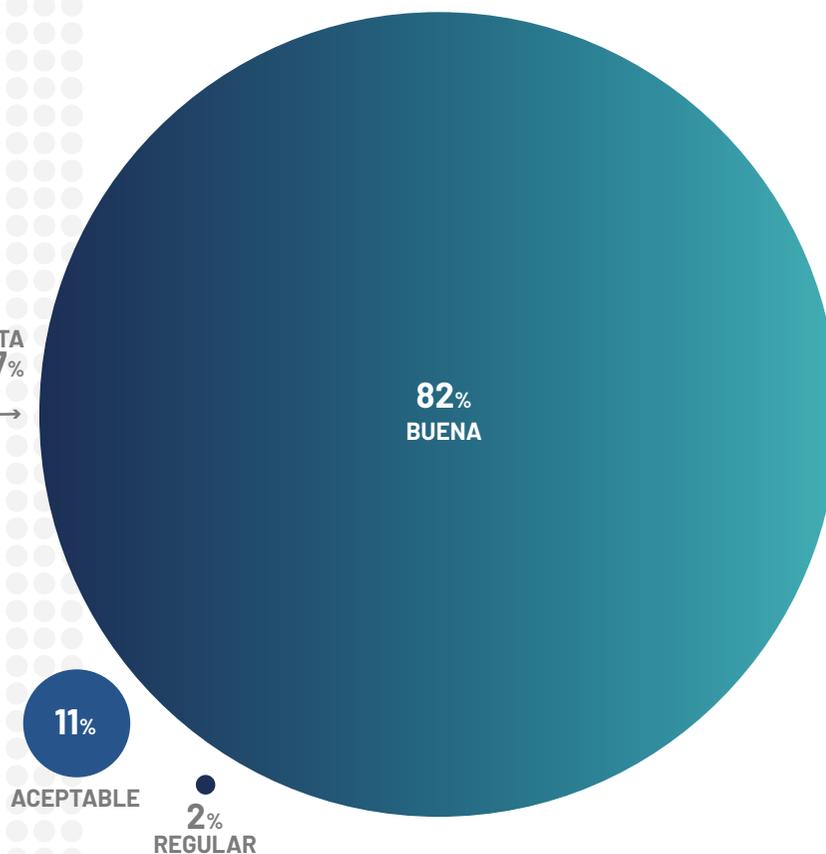


¿Cuántas veces llamas al año?



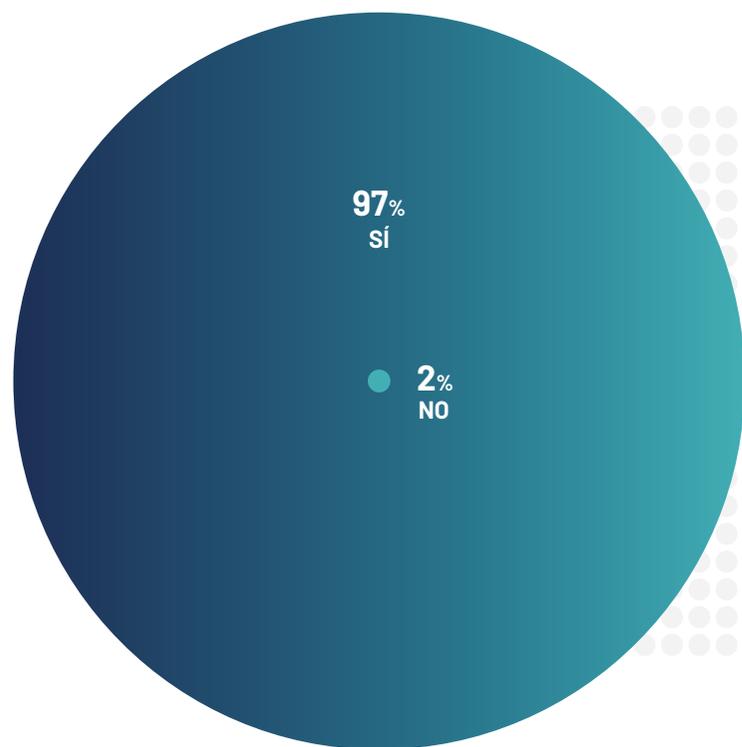
Valoración de la atención recibida por parte de los agentes que han llamado más de una vez al mes

REPRESENTA EL 87%
5% MUY BUENA

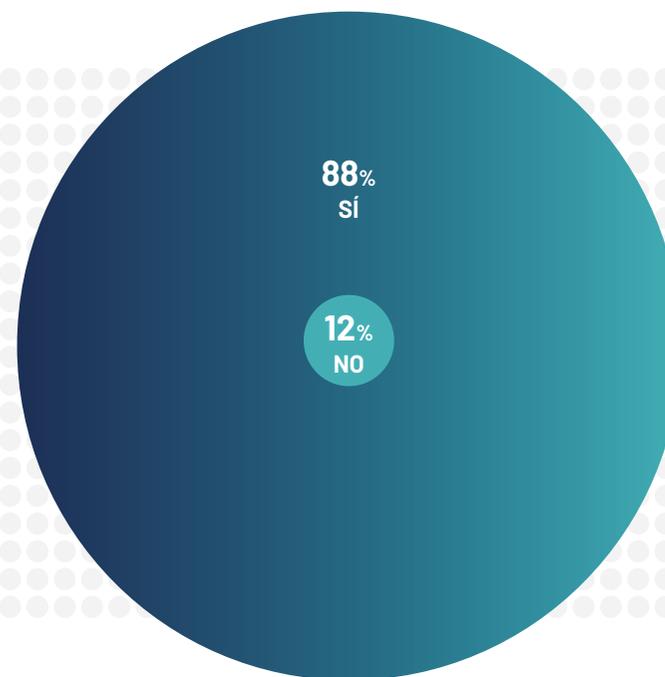


* El 82% de los que no llaman dicen que es porque no lo necesitan.

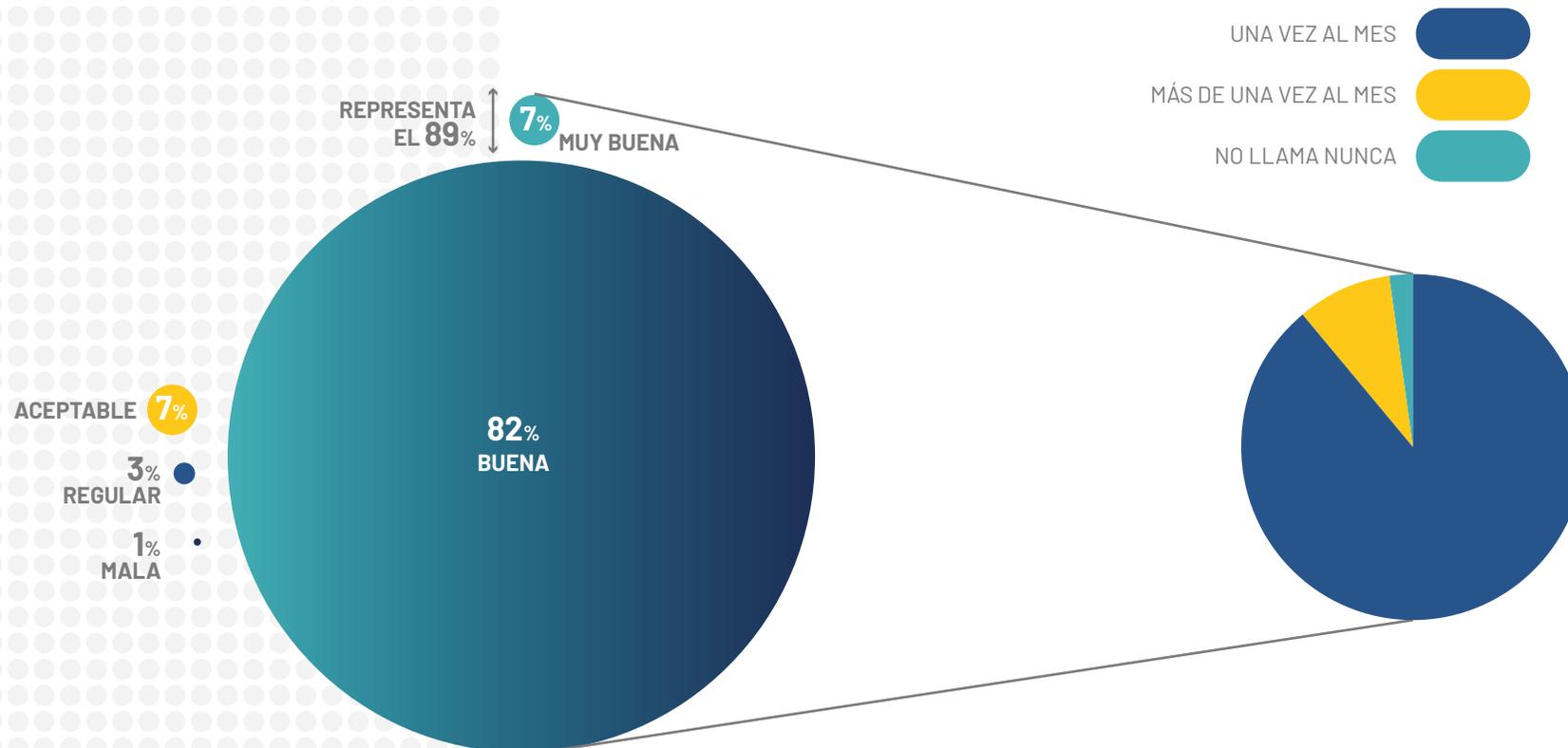
¿Cuando llamas a las oficinas,
te ayudamos a ponerte en contacto
con la persona adecuada?



¿Te resolvemos las consultas
rápidamente?



¿Cuál es el grado de satisfacción de la atención recibida por parte de la institución?



¿Qué podemos mejorar?

MEJORAR SERVICIO JURÍDICO	33	16%
AUMENTAR CALIDAD FORMACIÓN	32	16%
FORMACIÓN GRATUITA	31	15%
MÁS SERVICIOS ÚTILES	21	10%
MEJORAR LA COMUNICACIÓN	16	8%
LUCHAR CON INTRUSISMO / DEFENSA PROFESIÓN	12	6%
MEJORAR ATENCIÓN PÚBLICO	10	5%
MEJORAR GHESTIA	9	4%
MEJORAR NETWORKING	9	4%
BAJAR CUOTA MENSUAL	7	3%
AMPLIACIÓN HORAS DE ASESORAMIENTO JURÍDICO Y FISCAL	6	3%
MEJORAR MARCA DEL COLEGIO VS ASOCIACIÓN	4	2%
ESCUCHAR AL COLEGIADO	3	1%
EVITAR EL POSICIONAMIENTO POLÍTICO	3	1%
MEJORAR API.CAT	3	1%
UNA ÚNICA PAGINA WEB	3	1%
BOLSA DE TRABAJO	1	0%
DIFERENCIA COLEGIADO DE ASOCIADO	1	0%
PROPORCIONAR ESTADÍSTICAS DE MERCADO	1	0%
TOTAL	205	100%

CONCEPTOS QUE MÁS PREOCUPAN

¿Qué hemos hecho para resolver las necesidades detectadas en esta encuesta?

- 1 Hemos reforzado el servicio de asesoramiento jurídico con la incorporación de dos nuevos abogados.
- 2 Hemos creado un nuevo Plan de actualización y perfeccionamiento con más de 100 cursos incluidos en la cuota.
- 3 Hemos rediseñado la plataforma de servicios, categorizado mejor los productos y servicios para que nuestros agentes los puedan localizar más fácilmente e incluido nuevos servicios en las áreas más solicitadas (imagen y comercialización de inmuebles y digitalización de procesos).
- 4 Hemos creado un canal de comunicación más directo con nuestros agentes (Telegram) al mismo tiempo que hemos contratado los servicios de una empresa para reposicionar la marca API y de otra para aumentar la presencia en medios de comunicación y posicionarnos como referente del sector de la mediación inmobiliaria.
- 5 Hemos trabajado en el diseño de un nuevo Ghestia, mucho más orientado al cliente, con la colaboración de un grupo de agentes del colectivo.

Si bien es cierto que los datos reflejan, de forma mayoritaria, un cierto grado de satisfacción con la institución, también lo es que se han detectado áreas de mejora en las que había que actuar de forma inmediata.



NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

Cuenta de pérdidas y ganancias

AIC

	2018	2019
1. Importe neto de la cifra de negocios	2.157.915,16 €	2.329.069,64 €
a) Ventas de bienes y servicios	53.705,49 €	50.978,13 €
700 SERVICIOS	53.705,49 €	50.978,13 €
b) Prestaciones de servicio	2.104.209,67 €	2.278.091,51 €
705 CUOTAS ASOCIADOS	2.104.209,67 €	2.278.091,51 €
4. Aprovisionamientos	-971.819,35 €	-1.150.866,41 €
a) Compras de mercancías	-5.220,09 €	-5.220,09 €
600 COMPRAS DE SERVICIOS	-5.220,09 €	-5.220,09 €
b) Compras de bienes y servicios	-291.493,54 €	-314.925,77 €
602 COMPRAS DE OTROS APROV.	-291.493,54 €	-314.925,77 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-675.105,72 €	-830.720,55 €
603 COMPRAS	-117.300,17 €	-134.788,56 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-557.805,55 €	-695.931,99 €
5. Otros ingresos de explotación	18.972,01 €	111.106,12 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	18.972,01 €	111.106,12 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	18.972,01 €	111.106,12 €
6. Gastos de personal	-296.610,06 €	-390.040,64 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-228.099,46 €	-312.386,80 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-225.337,98 €	-312.386,80 €
641 INDEMNIZACIONES	-2.761,48 €	0,00 €
b) Cargas sociales	-68.510,60 €	-77.653,84 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-53.315,98 €	-75.343,84 €
647 OTROS GASTOS	-12.554,62 €	0,00 €
648 FORMACIÓN	-600,00 €	0,00 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-2.040,00 €	-2.310,00 €
7. Otros gastos de explotación	-597.680,14 €	-564.881,58 €
a) Servicios exteriores	-578.275,38 €	-539.640,76 €

	2018	2019
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-35.169,18 €	-39.415,68 €
622 REPARACIONES Y CONSERVACIÓN	0,00 €	-1.376,25 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-204.109,59 €	-240.863,35 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-145.356,36 €	0,00 €
625 PRIMAS DE SEGUROS	-1.987,13 €	-827,98 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.089,40 €	-1.119,06 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP	-134.800,16 €	-181.186,05 €
628 SUMINISTROS	-3.967,00 €	-2.919,62 €
629 OTROS SERVICIOS	-51.796,56 €	-71.932,77 €
b) Tributos	-11.273,16 €	-11.307,62 €
631 OTROS TRIBUTOS	-11.273,16 €	-3.262,19 €
634 AJUST. NEGAT. EN IMPUES. INDIR.	0,00 €	-8.045,43 €
c) Pérdidas, deterioro y var. provisiones	-8.131,60 €	-13.933,20 €
650 PÉRDIDA CUOTAS INCOBRABLES	-5.131,60 €	-13.933,20 €
694 PÉRD. DETER. CRÉD. OP. COMERC.	-3.000,00 €	0,00 €
8. Amortización del inmovilizado	-2.949,84 €	-19.617,77 €
680 AMORTIZACIÓN INMV. INMATERIAL	0,00 €	-7.325,37 €
681 AMORTIZACIÓN INMV. MATERIAL	-2.949,84 €	-12.292,40 €
11. Deterioro y enajenación del inmovilizado	-7.202,57 €	0,00 €
670 PÉRDIDAS PROCEDENTES DEL INMOVILIZADO	-7.202,57 €	0,00 €
13. Otros Resultados	-14.127,74 €	3.358,38 €
678 GASTOS EXTRAORDINARIOS	-19.599,72 €	-3.407,92 €
778 INGRESOS EXTRAORDINARIOS	5.471,98 €	6.766,30 €
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	286.497,47 €	318.127,74 €
14. Ingresos financieros	5.000,00 €	-9.875,02 €
b) De valores negociables y otros inst. fin.	5.000,00 €	-9.875,02 €
b1) De entidades financieras	5.000,00 €	-9.875,02 €
762 INGRESOS FINANCIEROS	5.000,00 €	0,00 €
769 OTROS FINANCIEROS	0,00 €	-9.875,02 €
17. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	0,00 €	-25.125,49 €
666 PÉRDIDAS EN VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA	0,00 €	-25.125,49 €
B) RESULTADO FINANCIERO	5.000,00 €	-35.000,51 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	291.497,47 €	283.127,23 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	291.497,47 €	283.127,23 €

Balance de situación (I)

AIC

ACTIVO	2018	2019
A) ACTIVO NO CORRIENTE	97.074,59 €	190.717,74 €
I. Inmovilizado intangible	0,00 €	37.177,92 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	0,00 €	25.760,25 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	12.300,00 €	31.043,05 €
280 AMORT. ACUM. INMOV. INTANGIBLE	-12.300,00 €	-19.625,38 €
II. Inmovilizado material	2.474,59 €	83.674,74 €
211 CONSTRUCCIONES	0,00 €	79.005,98 €
214 UTILLAJE	0,00 €	627,19 €
216 MOBILIARIO	1.078,25 €	9.099,81 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	8.187,12 €	14.024,93 €
281 AMORT. ACUM. INMOV. MATERIAL	-6.790,78 €	-19.083,17 €
IV. Inversiones en empresas del grupo	9.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO	9.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	85.600,00 €	63.865,08 €
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	85.600,00 €	63.865,08 €

ACTIVO	2018	2019
B) ACTIVO CORRIENTE	1.161.467,66 €	1.473.304,18 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	163.029,31 €	65.538,28 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	160.585,17 €	59.690,34 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	160.585,17 €	59.690,34 €
430 CLIENTES	166.050,51 €	65.155,68 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	5.538,85 €	5.538,85 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-11.004,19 €	-11.004,19 €
3. Otros deudores	2.444,14 €	5.847,94 €
440 DEUDORES	-3.025,00 €	355,05 €
446 DEUDORES DE DUDOSO COBRO	5.465,34 €	5.465,34 €
470 HP, DEUDORA PARA DIVERSOS CONCEPTOS	3,89 €	3,89 €
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	-0,09 €	23,66 €
V. Inversiones financieras a corto plazo	110.000,00 €	100.000,00 €
548 IMPOSICIONES A CORTO PLAZO	110.000,00 €	100.000,00 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	11.967,85 €	2.775,71 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	11.967,85 €	2.775,71 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	876.470,50 €	1.304.990,19 €
570 CAJA	1.508,04 €	1.876,50 €
572 BANCOS	874.962,46 €	1.303.113,69 €
TOTAL ACTIVO	1.258.542,25 €	1.664.021,92 €

Balance de situación (II)

AIC

PASIVO	2018	2019
A) PATRIMONIO NETO	369.626,72 €	652.753,95 €
A-1) Fondos propios	369.626,72 €	652.753,95 €
V. Resultado de ejercicios anteriores	78.129,25 €	369.626,72 €
120 REMANENTE	206.158,37 €	497.655,84 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultado del ejercicio	291.497,47 €	283.127,23 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	291.497,47 €	283.127,23 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	563.037,69 €	603.334,16 €
II. Deudas a largo plazo	563.037,69 €	603.334,16 €
3. Otras deudas a largo plazo	563.037,69 €	603.334,16 €
180 FIANZAS RECIBIDAS A LARGO PLAZO	563.037,69 €	603.334,16 €

PASIVO	2018	2019
C) PASIVO CORRIENTE	325.877,84 €	407.933,81 €
III. Deudas a corto plazo	1.282,08 €	10.967,58 €
3. Otras deudas a corto plazo	1.282,08 €	10.967,58 €
521 DEUDAS A CORTO PLAZO	0 €	34,35 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	1.282,08 €	10.933,23 €
V. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	314.191,56 €	378.705,83 €
2. Otros acreedores	314.191,56 €	378.705,83 €
410 ACREEDORES PARA PRESTACIÓN DE SERVICIOS	215.488,49 €	254.966,21 €
417 OTRAS PROVISIONES	0 €	189,35 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	19.990,58 €	41.805,12 €
475 HP. CREDITORES CONCEPTOS FISCALES	73.073,88 €	71.242,37 €
476 ORG. DE LA SS.SS., ACREEDORA	5.638,61 €	10.502,78 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	10.404,20 €	18.260,40 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	10.404,20 €	18.260,40 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.258.542,25 €	1.664.021,92 €

Cuenta de pérdidas y ganancias TECNO API 5.0, SLU

	2018	2019		2018	2019
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.312.302,27 €	1.375.492,32 €			
a) Ventas de bienes y servicios	1.312.302,27 €	1.375.492,32 €			
700 SERVICIOS	1.312.302,27 €	1.375.492,32 €			
4. Aprovisionamientos	-597.370,54 €	-607.666,15 €			
b) Compras de bienes y servicios	-575.370,54 €	-607.566,15 €			
602 COMPRAS DE OTROS APROV.	-575.370,54 €	-607.566,15 €			
c) Trabajos realizados por otras empresas	-22.000,00 €	-100,00 €			
603 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-22.000,00 €	-100,00 €			
5. Otros ingresos de explotación	199.236,19 €	9.930,00 €			
a) Ingresos accesorios y de gestión	199.236,19 €	9.930,00 €			
754 INGRESOS POR COMISIONES	100,00 €	0,00 €			
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	199.136,19 €	9.930,00 €			
6. Gastos de personal	-602.373,73 €	-635.546,72 €			
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-481.226,67 €	-502.491,75 €			
640 SUELDOS Y SALARIOS	-479.418,32 €	-500.141,19 €			
641 INDEMNIZACIONES	-1.808,35 €	-2.350,56 €			
b) Cargas sociales	-121.147,06 €	-133.054,97 €			
642 SEGURIDAD SOCIAL	-118.384,24 €	-131.494,97 €			
648 FORMACIÓN	-1.082,82 €	0,00 €			
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-1.680,00 €	-1.560,00 €			
7. Otros gastos de explotación	-274.655,36 €	-86.206,28 €			
a) Servicios exteriores	-272.554,20 €	-77.736,95 €			
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-45.515,90 €	0,00 €			
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-122.517,33 €	-24.343,88 €			
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-33.658,95 €	-8.416,00 €			
625 PRIMAS DE SEGUROS	-918,35 €	0,00 €			
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.890,40 €	-1.948,00 €			
			627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP	-17.235,92 €	-3.490,50 €
			629 OTROS SERVICIOS	-50.817,35 €	-39.538,57 €
			b) Tributos	-302,73 €	-1.545,81 €
			631 OTROS TRIBUTOS	-302,73 €	-1.545,81 €
			c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-1.798,43 €	-6.923,52 €
			650 Pérdidas por créditos comerciales incobrables	0,00 €	-4.744,32 €
			694 Pérdidas por deterioro de provisiones por operaciones comerciales	-1.798,43 €	-2.195,90 €
			794 Reversión por deterioro de provisiones por operaciones comerciales	0,00 €	16,70 €
			8. Amortización del inmovilizado	-33.349,04 €	-35.389,21 €
			680 AMORTIZACIÓN INMV. IMMATERIAL	-31.459,79 €	-32.827,53 €
			681 AMORTIZACIÓN INMV. MATERIAL	-1.889,25 €	-2.561,68 €
			13. Otros Resultados	-79,00 €	47.260,66 €
			678 GASTOS EXTRAORDINARIOS	-175,20 €	-2.739,35 €
			778 INGRESOS EXTRAORDINARIOS	96,20 €	50.000,01 €
			A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	3.710,79 €	67.874,62 €
			14. Ingresos financieros	60,00 €	0,00 €
			b) De valores negociables y otros inst. fin.	60,00 €	0,00 €
			b1) De entidades financieras	60,00 €	0,00 €
			762 INGRESOS DE CRÉDITOS	60,00 €	0,00 €
			16. Diferencias de cambio	-25,00 €	0,00 €
			668 DIFERENCIAS NEGATIVAS DE CAMBIO	-25,00 €	0,00 €
			B) RESULTADO FINANCIERO	35,00 €	0,00 €
			C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	3.745,79 €	67.874,62 €
			18. Impuesto sobre beneficios	-770,59 €	-16.968,66 €
			630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-770,59 €	-16.968,66 €
			D) RESULTADO DEL EJERCICIO	2.975,20 €	50.905,96 €

Balance de situación (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIVO	2018	2019
A) ACTIVO NO CORRIENTE	114.725,72 €	84.176,93 €
I. Inmovilizado intangible	112.145,84 €	79.316,13 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	158.791,39 €	158.789,39 €
280 AMORT. ACUM. INMOV. INTANGIBLE	-55.143,67 €	-87.971,38 €
II. Inmovilizado material	2.579,88 €	4.860,80 €
216 MOBILIARIO	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	4.588,82 €	9.431,24 €
281 AMORT. ACUM. INMOV. MATERIAL	-3.228,74 €	-5.790,24 €

ACTIVO	2018	2019
B) ACTIVO CORRIENTE	264.096,61 €	274.293,58 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	148.174,67 €	177.346,53 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	148.155,49 €	177.346,53 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	148.155,49 €	177.346,53 €
430 CLIENTES	148.155,49 €	177.370,73 €
431 CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR	0,00 €	-24,20 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	1.798,43 €	3.977,63 €
490 DETERIORO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	-1.798,43 €	-3.977,63 €
3. Otros deudores	19,18 €	0,00 €
470 HP, DEUDORA POR CONCEPTOS DIVERSOS	0,00 €	0,00 €
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	19,18 €	0,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	3.040,00 €	0,00 €
480 GASTOS ANTICIPADAS	3.040,00 €	0,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	112.881,94 €	96.947,05 €
570 CAJA	353,93 €	1.435,98 €
572 BANCOS	112.528,01 €	95.511,07 €
TOTAL ACTIVO	378.822,33 €	358.470,51 €

Balance de situación (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASIVO	2018	2019	PASIVO	2018	2019
A) PATRIMONIO NETO	5.311,49 €	56.217,45 €	C) PASIVO CORRIENTE	273.510,84 €	194.737,98 €
A-1) Fondos propios	5.311,49 €	56.217,45 €	III. Deudas a corto plazo	-1.992,00 €	-6.014,19 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €	3. Otras deudas a corto plazo	-1.992,00 €	-6.014,19 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €	513 OTRAS DEUDAS A CORTO PLAZO	0 €	0 €
III. Reservas	1.656,45 €	4.631,65 €	555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-1.992,00 €	-6.014,19 €
112 RESERVA LEGAL	237,39 €	534,91 €	V. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	276.278,69 €	203.035,06 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	1.419,06 €	4.096,74 €	2. Otros acreedores	276.278,69 €	203.035,06 €
V. Resultados de ejercicios anteriores	-2.320,16 €	-2.320,16 €	410 ACREEDORES POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	102.838,82 €	53.928,61 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-2.320,16 €	-2.320,16 €	419 ACREEDORES POR OPERACIONSE EN COMÚN	39.128,16 €	0 €
VII. Resultado del ejercicio	2.975,20 €	50.905,96 €	465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	49.081,18 €	44.024,28 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	2.975,20 €	50.905,96 €	475 HP. CREDITORES CONCEPTOS FISCALES	70.900,13 €	90.075,25 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	100.000,00 €	107.515,08 €	476 ORG. DE LA SS.SS., ACREEDORA	14.330,40 €	15.006,92 €
II. Deudas a largo plazo	100.000,00 €	107.515,08 €	VI. Periodificaciones a corto plazo	-775,85 €	-2.282,89 €
3. Otras deudas a largo plazo	100.000,00 €	107.515,08 €	485	-775,85 €	-2.282,89 €
180 FIANZAS RECIBIDAS	100.000,00 €	107.515,08 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	378.822,33 €	358.470,51 €

Cuenta de pérdidas y ganancias APIALIA 2013, SLU

	2018	2019
1. Importe neto de la cifra de negocios	881.352,39 €	889.348,42 €
a) Ventas de bienes y servicios	307.812,39 €	290.838,42 €
701 SERVICIOS	147.779,03 €	146.729,77 €
704 OTROS	160.033,36 €	144.108,65 €
b) Prestaciones de servicios	573.540,00 €	598.510,00 €
705 CUOTAS AGENTES	573.540,00 €	598.510,00 €
4. Aprovisionamientos	-453.045,81 €	-495.813,10 €
a) Compras de mercancías	-293.755,48 €	-292.429,00 €
601 COMPRAS DE SERVICIOS	-293.755,48 €	-292.429,00 €
b) Compras de bienes y servicios	-32.615,19 €	-34.991,93 €
602 COMPRAS DE OTROS APROV.	-32.615,19 €	-34.991,93 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-126.675,14 €	-168.392,17 €
603 COMPRAS	-69.240,98 €	-121.586,19 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-57.434,16 €	-46.805,98 €
5. Otros ingresos de explotación	5.992,39 €	9.272,96 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	5.992,39 €	9.272,96 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	5.992,39 €	9.272,96 €
6. Gastos de personal	-197.044,97 €	-168.236,30 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-157.366,67 €	-131.277,50 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-151.003,89 €	-131.277,50 €
641 INDEMNIZACIONES	-6.362,78 €	0,00 €
b) Cargas sociales	-39.678,30 €	-36.958,80 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-39.198,30 €	-36.438,80 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-480,00 €	-520,00 €

	2018	2019
7. Otros gastos de explotación	-173.508,59 €	-163.774,66 €
a) Servicios exteriores	-153.944,33 €	-155.688,03 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-5.823,26 €	-8.787,11 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-13.307,44 €	-21.179,78 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-107.923,82 €	-89.266,26 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-462,10 €	-464,50 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA, RRPP	-17.755,5 €	-28.464,99 €
629 OTROS SERVICIOS	-8.672,12 €	-7.525,39 €
b) Tributos	-554,68 €	-436,08 €
631 OTROS TRIBUTOS	-554,68 €	-436,08 €
c) Pérdidas, deterioro y var. provisiones	-19.009,58 €	-7.650,55 €
650 PÉRDIDAS POR CRÉDITOS INCOBRABLES	-20.301,55 €	-3.998,18 €
694 PROVISIÓN DETERIORO CRÉDITOS	1.291,97 €	-3.652,37 €
8. Amortización del inmovilizado	-17.495,37 €	-12.011,76 €
680 AMORTIZACIÓN INMV. INMATERIAL	-16.899,69 €	-11.482,68 €
681 AMORTIZACIÓN INMV. MATERIAL	-595,68 €	-529,08 €
11. Deterioro y resultado por alienaciones del inmovilizado	-2.810,57 €	0,00 €
670 PÉRDIDAS PROCEDENTES DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE	-2.810,57 €	0,00 €
13. Otros Resultados	-2.075,88 €	798,40 €
678 GASTOS EXTRAORDINARIOS	-3.123,17 €	-11.372,17 €
778 INGRESOS EXTRAORDINARIOS	1.047,29 €	12.170,57 €
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	41.363,59 €	59.583,96 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	41.363,59 €	59.583,96 €
18. Impuesto sobre beneficios	-10.340,90 €	-14.895,99 €
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-9.306,81 €	-14.895,99 €
631 IMPUESTO DIFERIDO	-1.034,09 €	0,00 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	31.022,69 €	44.687,97 €

Balance de situación (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIVO	2018	2019
A) ACTIVO NO CORRIENTE	15.181,31 €	7.852,18 €
I. Inmovilizado intangible	14.425,75 €	2.943,07 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	7.133,13 €	7.133,13 €
208 OTRAS INMOVILIZACIONES INTANGIBLES	13.140,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. INMOV. INTANGIBLE	-5.847,38 €	-4.190,06 €
II. Inmovilizado material	755,56 €	880,11 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	1.787,28 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. INMOV. MATERIAL	-1.031,72 €	-1.560,80 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	0,00 €	4.029,00 €
260 FIANZAS CONSTITUIDAS	0,00 €	4.029,00 €

ACTIVO	2018	2019
B) ACTIVO CORRIENTE	226.803,07 €	231.349,92 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	42.221,40 €	21.223,71 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	42.221,40 €	21.163,24 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	42.221,40 €	21.163,24 €
430 CLIENTES	42.221,40 €	21.163,24 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	9.130,73 €	12.783,10 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-9.130,73 €	-12.783,10 €
3. Otros deudores	0,00 €	60,47 €
470 HP, DEUDORA POR DIVERSOS CONCEPTOS	0,00 €	60,47 €
473 HP, RETENCIONES Y PAGO A CUENTA	0,00 €	0,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	0,00 €	5.400,00 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	0,00 €	5.400,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	184.581,67 €	204.726,21 €
570 CAJA	262,62 €	144,72 €
572 BANCOS	184.319,05 €	204.581,49 €
TOTAL ACTIVO	241.984,38 €	239.202,10 €

Balance de situación (II)

APIALIA 2013, SLU

PASIVO	2018	2019	PASIVO	2018	2019
A) PATRIMONIO NETO	32.027,71 €	76.715,68 €	C) PASIVO CORRIENTE	208.922,58 €	161.452,33 €
A-1) Fondos propios	32.027,71 €	76.715,68 €	III. Deudas a corto plazo	30.701,73 €	20.633,78 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €	3. Otras deudas a corto plazo	30.701,73 €	20.633,78 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €	555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	30.701,73 €	20.633,78 €
III. Reservas	-1.994,98 €	29.027,71 €	V. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	178.220,85 €	140.818,55 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €	2. Otros acreedores	178.220,85 €	140.818,55 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	-6.306,23 €	20.580,10 €	410 ACREEDORES POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	107.052,74 €	97.325,58 €
114 RESERVAS ESPECIALES	0,00 €	4.136,36 €	465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	25.767,81 €	14.130,00 €
VII. Resultado del ejercicio	31.022,69 €	44.687,97 €	475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	40.485,07 €	24.730,31 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	31.022,69 €	44.687,97 €	476 ORG. DE LA SS.SS., ACREEDORA	4.915,23 €	4.632,66 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	1.034,09 €	1.034,09 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	241.984,38 €	239.202,10 €
VI. Pasivos por impuesto diferido	1.034,09 €	1.034,09 €			
479 PASIVOS POR DIF. TEMPORARIAS IMPONIBLES	1.034,09 €	1.034,09 €			