

# Memoria AIC

Asociación de  
Agentes Inmobiliarios  
de Cataluña

2020



# 01

## QUIÉNES SOMOS

3

# 02

## CARTA DEL PRESIDENTE

13

# 03

## CÓMO SON NUESTROS API

14

# 04

## QUÉ HACEMOS

- 4.1 RESPONDEMOS ANTE LA COVID-19\_17
- 4.2 LIDERAMOS LA UNIÓN DEL SECTOR\_21
- 4.3 FORMAMOS A LOS API PARA QUE TRANSFORMEN SU NEGOCIO\_24
- 4.4 HACEMOS ACCESIBLE LA INNOVACIÓN INMOBILIARIA A NUESTROS AGENTES\_28
- 4.5 COMUNICAMOS PARA SER REFERENTES ANTE LA SOCIEDAD\_30
- 4.6 REPRESENTAMOS AL COLECTIVO\_34
- 4.7 PERSEGUIMOS EL CRECIMIENTO INMOBILIARIO DE NUESTROS AGENTES\_35
- 4.8 DAMOS SEGURIDAD A NUESTROS AGENTES\_37
- 4.9 POTENCIAMOS NUESTRA RED DE SOPORTE\_38
- 4.10 GENERAMOS NEGOCIO A NUESTROS AGENTES\_39

17

# 05

## QUÉ PIENSAN NUESTROS API

41

# 06

## NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

45

# 01 QUIÉNES SOMOS

Queríamos que el año 2020 fuera **el año de los hechos**. Un año para llenar de realidades nuestros tres pilares: liderazgo, innovación y transformación.

Así ha sido y lo tenemos que decir bien alto, pero no de la manera que habíamos planificado. La crisis sanitaria mundial provocada por el coronavirus, que detuvo abruptamente no solo la actividad inmobiliaria sino el mundo entero, aceleró cambios que de otra forma probablemente hubieran sido más lentos.

Pero, sea como sea, estamos orgullosos de haber respondido ante esta crisis mostrando la verdadera esencia de la marca API y convirtiéndonos en tu mejor socio. Porque sí, las crisis pueden convertirse en oportunidades, pero solo para los que las buscan con decisión. Y nosotros, sin duda, las hemos buscado.

**Hemos liderado**, hemos ido siempre un paso por delante de los acontecimientos, hemos actuado de forma ágil y hemos conseguido ser una guía de actuación para ti y un referente para los medios de comunicación y la sociedad, ávidos de orientación en momentos de máxima incertidumbre.

**Hemos innovado**, nos hemos replanteado los servicios que te ofrecemos, hemos sido valientes siempre y osados en algunos momentos, y nos hemos atrevido a explorar nuevas maneras de hacer.

**Nos hemos transformado** como institución, adaptando nuestra manera de formar, asesorar, comunicar y de trabajar, en definitiva, para poder atender mejor tus necesidades.

Hemos sentado las bases de un proyecto corporativo ambicioso para posicionar API como la entidad de referencia en mediación inmobiliaria ante todos nuestros públicos.

En el año 2020 hemos crecido como entidad y somos una versión mejor de la Asociación de hace solo un año atrás.

Si el movimiento se demuestra andando, este es el año en que te hemos demostrado que tú también puedes liderar, puedes innovar y te puedes transformar para crecer profesionalmente. Hagámoslo juntos. Hagámoslo ya.

## 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 tarea diaria y aumenten sus oportunidades de negocio.

## TRABAJAMOS PARA

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

Transformar y reactivar el sector inmobiliario para crear un futuro mejor.

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

# 3 NUESTROS PILARES

## LIDERAZGO

No somos, hacemos. Nos comprometemos con nuestras ideas hasta hacerlas realidad y vemos los obstáculos como retos, no como impedimentos. Nos apasiona hacer lo que pensamos.

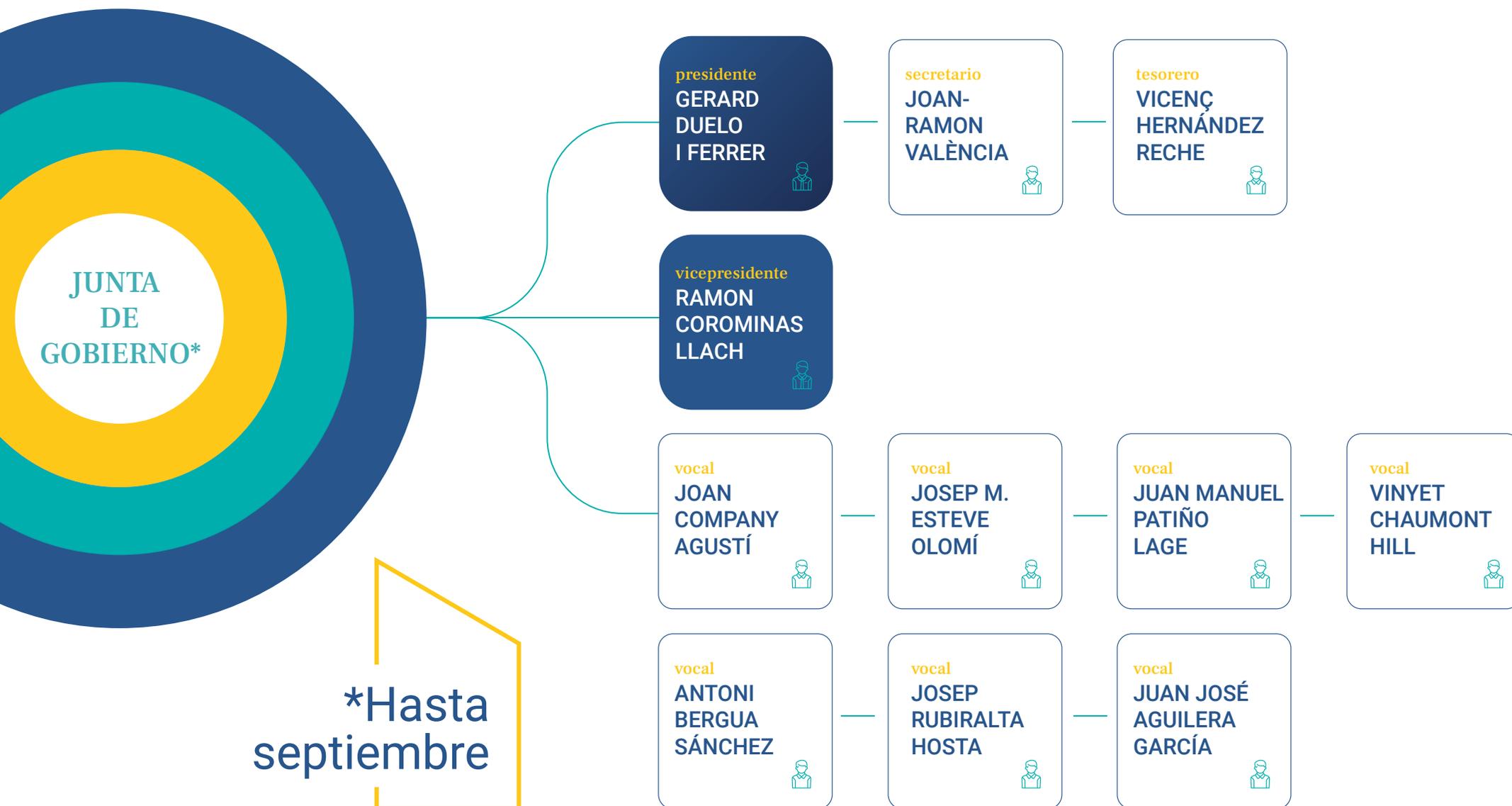
## INNOVACIÓN

Buscamos la excelencia: queremos ir más allá, no nos conformamos con hacer las cosas como siempre se han hecho, pensamos nuevas maneras de hacerlas y nos avanzamos, imaginando los profesionales y los consumidores del futuro.

## TRANSFORMACIÓN

Somos motor de cambio. Desafiamos los límites de nuestros agentes. Los inspiramos y retamos para que evolucionen, transformen sus negocios y alcancen todos sus objetivos profesionales.

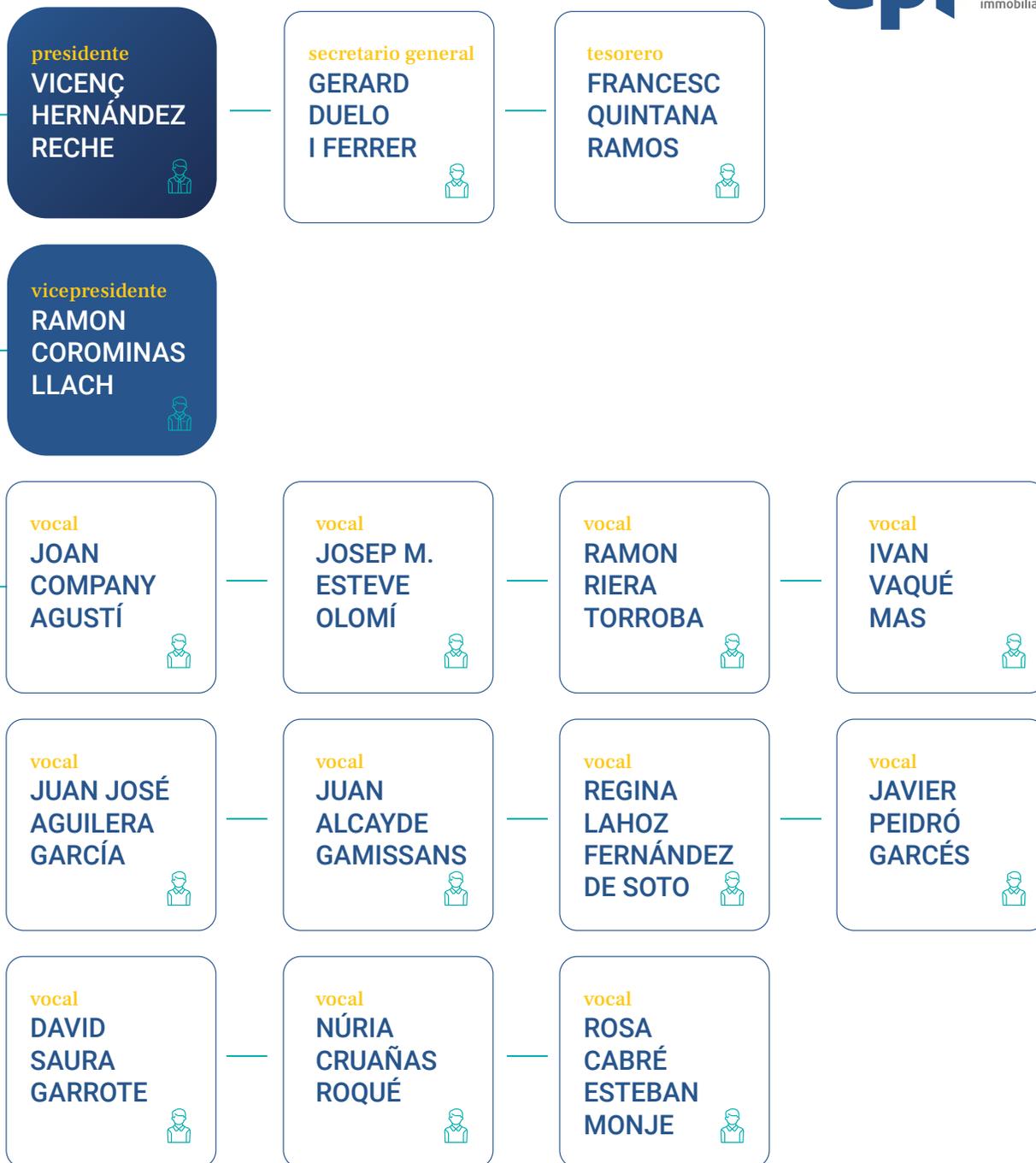
# 1.1 Organización





**\*A partir  
de septiembre**

El 20 de julio de 2020 se convocaron elecciones para la renovación de los cargos de 12 miembros de la Junta Directiva. Solo se presentó una candidatura, que fue aclamada el 23 de septiembre, dado que reunía los requisitos establecidos en los Estatutos de la Asociación y no se recibió ninguna impugnación. Los integrantes de la nueva Junta son los que se indican en la derecha y tienen por delante una legislatura de 4 años, hasta 2024.



# COMISIONES DE TRABAJO

NOMBRE COMISIÓN	INTEGRANTES	OBJETIVO
<b>Comisión Estrategia Nacional</b>	Vicenç Hernández Gerard Duelo Juanjo Aguilera Anna Puigdevall	Iniciar expansión nacional marca API
<b>Comisión Internacional</b>	Ramon Riera Sheila Gracia Maria Amat Gerard Duelo Anna Puigdevall	Iniciar difusión internacional marca API
<b>Comisión Relaciones Institucionales</b>	Vicenç Hernández Gerard Duelo Joan Company Juanjo Aguilera Anna Puigdevall Montserrat Junyent	Aumentar las relaciones institucionales transversales  Consolidar el liderazgo sectorial en Cataluña a nivel institucional
<b>Comisión de Servicios</b>	Francesc Quintana Ramon Corominas Xavier Fabregat Xavier Perramon Antoni García Gustavo López Roberto Campillo Sheila Gracia Anna Puigdevall	Consolidar el liderazgo sectorial en Cataluña de prestación de servicios  Liderar la digitalización del sector a nivel de llevar la innovación a los API

NOMBRE COMISIÓN	INTEGRANTES	OBJETIVO
<b>Comisión Jurídica-Ética</b>	Regina Lahoz Juan Alcaide Rosa Cabré Joan Mitjans Martín Casao Ricard Mor Anna Puigdevall Montse Junyent	Dignificar jurídica y socialmente la profesión API
<b>Comisión Formación</b>	Juanjo Aguilera Javier Peidró Núria Cruañas David Saura Sergi Marcos Anna Puigdevall	Tutelar la transformación del profesional API  Liderar la digitalización del sector, desde el punto de vista formativo
<b>Comisión Innovación</b>	Vicenç Hernández Ivan Vaqué Gustavo López Anna Puigdevall	Liderar la digitalización del sector, impulsar la innovación del sector inmobiliario  Adquirir personalidad como "Observador sectorial"
<b>Comisión Estructura interna de la AIC</b>	Vicenç Hernández Josep M. Esteve Joan Company Gerard Duelo Anna Puigdevall	Trabajar la organización interna y relación entre la AIC y los tres colegios
<b>Comisión Paridad</b>	Ariadna Vidal Esther Miret Gorette Isern Anna Puigdevall	Promover iniciativas que fomenten la igualdad de oportunidades en el sector inmobiliario

# DELEGADOS TERRITORIALES

## BARCELONA CIUDAD

## BARCELONA CINTURÓN

### SANTS - MONTJUÏC - LES CORTS

Delegada  
NURIA  
CASTELLVÍ  
Subdelegado  
DAVID  
ALBERT



### GRÀCIA

Delegada  
NATALIA  
MONTIEL  
Subdelegado  
ANDREU  
CORNELLANA



### SARRIÀ - SANT GERVASI - PEDRALBES

Delegado  
SERGIO  
ALMENDROS  
Subdelegado  
JOSEP M.  
GONZÁLEZ



### EIXAMPLE ESQUERRE

Delegado  
JORGE  
VISPO  
Subdelegada  
EVA GONZÁLEZ  
-NEBREDÀ  
VISPO



### EIXAMPLE CENTRE

Delegado  
CARLES  
TORRICO  
Subdelegado  
VACANTE



### BARCELONÈS NORD

Delegado  
VÍCTOR  
TAPIOL  
Subdelegado  
VACANTE



### EIXAMPLE DRET

Delegado  
ALBERT  
RODÉS  
Subdelegada  
EDITH  
GONZÁLEZ



### SANT MARTÍ

Delegado  
CONSTANTINO  
PÉREZ  
Subdelegada  
SUSANA  
PORCAR



### SANT ANDREU - NOU BARRIS - HORTA

Delegado  
MIGUEL ÀNGEL  
ROMERO  
Subdelegado  
JAVIER  
LÓPEZ



### CIUTAT VELLA

Delegado  
VÍCTOR  
VIVES  
Subdelegado  
JOSEP MARIA  
LLORCA



### BARCELONÈS SUD

Delegada  
MIRIAM  
CABALLERO  
Subdelegada  
NURIA  
RODRÍGUEZ



# DELEGADOS TERRITORIALES

## BARCELONA COMARCAS

### ALT PENEDEès

Delegado  
VACANTE

Subdelegado  
VACANTE



### ANOIA

Delegada  
ANNA  
VALLBONA

Subdelegado  
PERE  
SUBIRANA



### BAGES- BERGUEDA

Delegado  
DAVID  
GAMISSANS

Subdelegado  
JOSEP  
GRAUS



### BAIX LLOBREGAT NORD

Delegado  
RAÚL  
RESINA

Subdelegado  
VACANTE



### BAIX LLOBREGAT SUD

Delegado  
XAVIER  
FABREGAT

Subdelegada  
CARMEN  
ROMERO



### GARRAF

Delegado  
ANTONIO  
RIVERA

Subdelegado  
VACANTE



### MARESME NORD

Delegado  
GORKA  
HERAS

Subdelegado  
FRANCISCO  
CAMPON



### MARESME SUD

Delegado  
DAVID LLOPIS

Subdelegada  
MARTA  
LLIGOÑA



### OSONA

Delegado  
RICARD  
VESTIT

Subdelegado  
VALENTÍ  
PRAT



### VALLÈS OCCIDENTAL NORD

Delegado  
EMILIO  
LÁZARO

Subdelegado  
VACANTE



### VALLÈS OCCIDENTAL SUD

Delegado  
JOSEP  
MARIN

Subdelegado  
JORDI  
GARRIGA



### VALLÈS ORIENTAL

Delegada  
ANNA M.  
RODRIGO

Subdelegado  
DIEGO  
PUGLIESE



Delegado  
de honor  
JAUME  
JORQUERA



<p><b>Directora General</b> <b>ANNA</b> <b>PUIGDEVALL</b></p> 	<p><b>Director comercial</b> <b>JOSÉ</b> <b>MATA</b></p> 	<p><b>Atención al cliente</b> <b>SHANTALL</b> <b>YÁÑEZ</b></p> 	<p><b>Soporte al API</b> <b>SÓNIA</b> <b>MAS</b></p> 	<p><b>Controller</b> <b>MIRIAM</b> <b>KRIJGER</b></p> 	<p><b>Director de Operaciones</b> <b>GUSTAVO</b> <b>LÓPEZ</b></p> 
<p><b>Responsable de Administración</b> <b>TERESA</b> <b>RASO</b></p> 	<p><b>Soporte al API</b> <b>MELANIE</b> <b>SOTO</b></p> 	<p><b>Soporte y Formación Ghestia</b> <b>FRANCESC</b> <b>MOLINA</b></p> 	<p><b>Directora de Comunicación y Marketing</b> <b>REBECA</b> <b>PÉREZ</b></p> 	<p><b>Responsable de Marketing online</b> <b>JAVIER</b> <b>PERALTA</b></p> 	
<p><b>Responsable Diseño</b> <b>CRISTINA</b> <b>GILABERT</b></p> 	<p><b>Técnica de MKT online y contenidos audiovisuales</b> <b>CLAUDIA</b> <b>AMOR</b></p> 	<p><b>Directora de Servicios</b> <b>SHEILA</b> <b>GRACIA</b></p> 	<p><b>Director Técnico</b> <b>ROBERTO</b> <b>CAMPILLO</b></p> 	<p><b>Técnico de Desarrollo</b> <b>PAU</b> <b>CANDELA</b></p> 	
<p><b>Analista funcional</b> <b>JOEL</b> <b>BALASCH</b></p> 	<p><b>Técnico de Desarrollo</b> <b>ADRIÀ</b> <b>ESPALLARGAS</b></p> 	<p><b>Técnica de Desarrollo</b> <b>ANNABEL</b> <b>LLAMAS</b></p> 	<p><b>Director de Formación</b> <b>SERGIO</b> <b>MARCOS</b></p> 	<p><b>Coordinadora de Formación</b> <b>CLARA</b> <b>GARRIDO</b></p> 	
<p><b>Asesora de Formación</b> <b>GEMMA</b> <b>LLANES</b></p> 	<p><b>Director APIALIA</b> <b>JAVIER</b> <b>DÍAZ</b></p> 	<p><b>Responsable de Administración APIALIA</b> <b>ÀNGELS</b> <b>MOLINA</b></p> 	<p><b>Coordinadora de proyectos APIALIA</b> <b>JUDIT</b> <b>GUTIÉRREZ</b></p> 	<p><b>Secretaria comercial APIALIA</b> <b>PILAR</b> <b>SALA</b></p> 	

## 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 30 de junio, de manera telemática y ante notario, por primera vez en la historia. Durante la sesión, se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior (2019) y el presupuesto para 2020, aprobados por unanimidad.

## 1.2 Objetivos prioritarios 2020 - 2024

- Consolidar el liderazgo sectorial en Cataluña.
- Iniciar la expansión nacional de la marca API.
- Iniciar la difusión internacional de la marca API.
- Liderar la digitalización del sector.
- Tutelar la transformación profesional del API.
- Adquirir personalidad como observatorio sectorial.
- Aumentar las relaciones institucionales transversales.
- Dignificar jurídica y socialmente la profesión de API.
- Analizar la mejor estructura interna para la futura AIC.

# 02

## CARTA DEL PRESIDENTE

No puedo comenzar esta primera carta como presidente sin compartir contigo la ilusión con la que, tanto yo como el equipo de junta que me acompaña, iniciamos el pasado octubre esta nueva etapa de la Asociación.

Esta ilusión tiene su origen, sin duda, en la propia naturaleza de un proyecto institucional tan apasionante y con un legado tan brillante como el nuestro y que, además, ya es un referente en el mundo asociativo inmobiliario tanto dentro como fuera de Cataluña. Por lo tanto, no me gustaría dejar de agradecer el trabajo hecho por los dos anteriores presidentes y las nuevas juntas, ya que sin ellos ahora no estaríamos donde estamos.

La aclamación de nuestra candidatura venía precedida de unos meses muy complicados para el sector inmobiliario. Unos meses que algunos de los miembros habíamos vivido ya desde dentro como parte de la anterior Junta, y que habían sido de una intensidad estimulante. Sobre todo, porque nos demostraron el verdadero carácter de nuestra marca y el potencial de nuestro colectivo, y porque nos reafirmaron en nuestro convencimiento de que API es el líder natural en el sector de la mediación inmobiliaria.

Efectivamente, este 2020 ha sido un año de aprendizaje, de evolución y de descubrimientos. La realidad nos ha golpeado fuerte y nos ha hecho entender que la transformación digital no es un concepto de moda pasajero. Es una necesidad. Y nuestra razón de ser es acompañarte en este trayecto haciendo que la transición de tu actividad sea eficiente disfrutando al mismo tiempo del recorrido.

Por ello, **vamos a seguir trabajando para ti, para mejorar los servicios existentes, para implementar otros nuevos, para acercar las herramientas tecnológicas que sean necesarias para tu actividad y el mundo del Prop-Tech** a nuestra actividad para configurar un espacio de economía colaborativa donde todos salgamos ganando. Todo este camino debe hacerse de la mano de un reposicionamiento de nuestro perfil profesional, siendo estrictos en el rigor profesional y teniendo unos hitos de autoexigencia altos de acuerdo a la importancia de nuestra profesión y la repercusión social y económica que tiene el país.

Nuestro reto es que tú sigas creciendo como profesional en un marco de grandes cambios sociales y económicos, como es el actual. Y continuaremos haciendo, como lo estamos haciendo ahora, todo lo que sea necesario para lograrlo.

# 03 CÓMO SON NUESTROS API

Si un año atrás constatábamos que la Asociación estaba en una fase de consolidación, 2020 nos ha descubierto la fortaleza interna de nuestra entidad. En un año en que el sector inmobiliario ha sido golpeado por la crisis sanitaria provocada por el coronavirus, nuestra masa social no solo no ha sufrido ningún descenso sino que ha crecido un 3% respecto del año anterior. A 31 de diciembre de 2020, había 1.963 asociados directos, a los que hay que sumar los colegiados en ejercicio de los colegios de API de Barcelona, Girona y Lleida, que son miembros natos. Entre todos, formamos un colectivo más de 3.500 agentes inmobiliarios en Cataluña.

## Evolución del número de asociados

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
BARCELONA	49	90	237	350	484	689	925	1134	1263	1346	1413
GIRONA	3	8	43	123	158	198	205	260	304	317	312
LLEIDA	5	7	29	33	34	40	47	51	57	59	60
TARRAGONA	1	2	32	42	49	73	126	170	178	177	178
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>107</b>	<b>341</b>	<b>548</b>	<b>725</b>	<b>1000</b>	<b>1303</b>	<b>1615</b>	<b>1802</b>	<b>1899</b>	<b>1963</b>

## Radiografía de nuestro agente

**Hombre**

**Entre 40 y 60 años**

**Con formación técnica inmobiliaria**

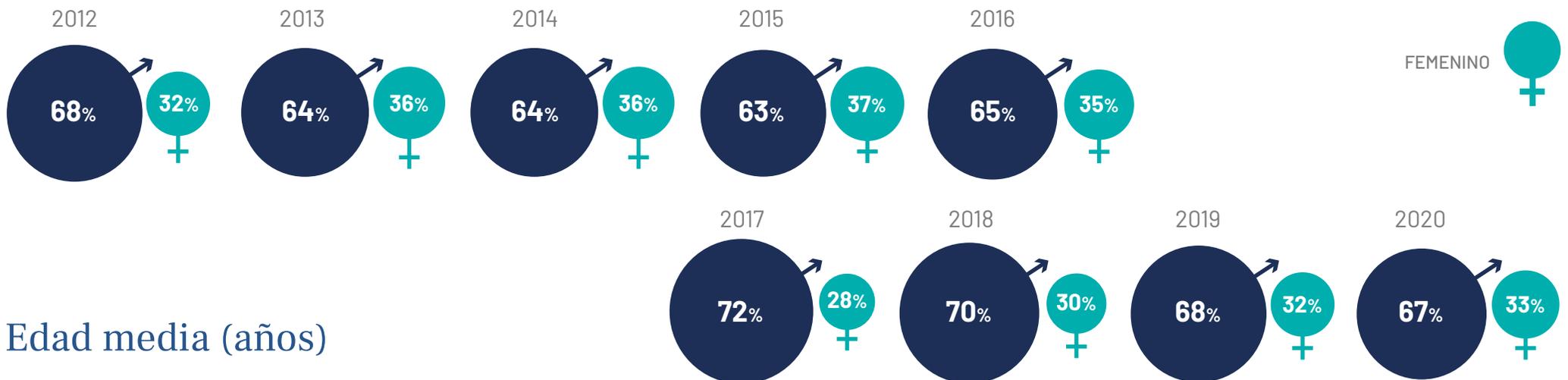
**Tiene pequeña o mediana empresa**

Les dades contingudes als nostres arxius ens dibuixen un perfil d'agent molt concret i similar al de fa un any: de forma majoritària, es tracta d'un professional sènior amb petita o mitjana empresa a Barcelona, formació tècnica immobiliària i de sexe masculí.

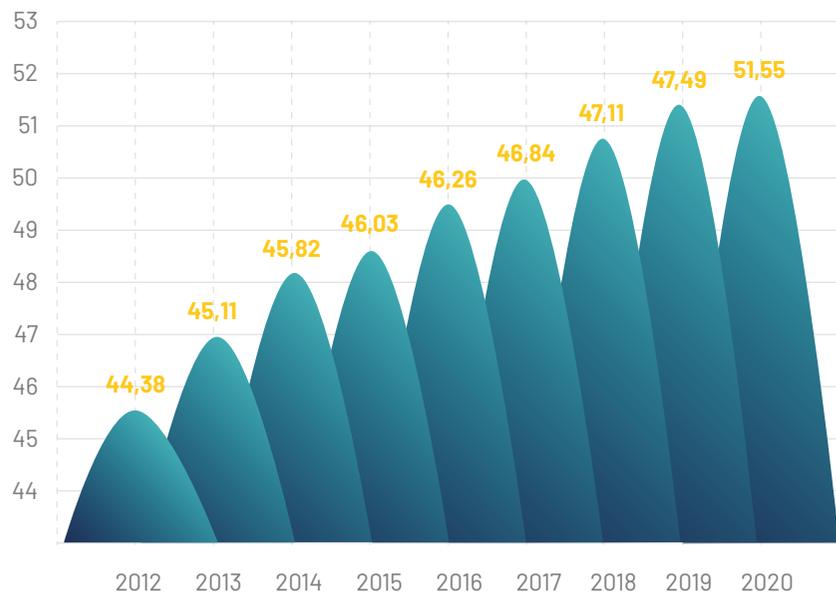


## Sexo

Cuando nos acercamos a los datos específicos de nuestros agentes, vemos que las estadísticas han variado poco respecto de años anteriores. En cuanto a la edad, un año más, mantenemos un perfil bastante heterogéneo, pero la franja de edad mayoritaria corresponde a los hombres de entre 41 y 60 años.



## Edad media (años)



## Edad

Edad	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
MENOR de 30	6%	4%	6%	4%	4%	3%	4%	4%	4%
31 - 40	25%	25%	21%	20%	20%	18%	18%	16%	14%
41 - 50	38%	39%	39%	39%	40%	37%	37%	36%	36%
51 - 60	25%	25%	27%	28%	28%	30%	31%	33%	34%
MAYOR de 60	6%	7%	7%	9%	8%	12%	10%	11%	12%

## Nivel de estudios

También el nivel de estudios que nuestros asociados presentan en el momento de su inscripción se mantiene estable y el 66% de nuestros asociados acreditan la formación técnica inmobiliaria imprescindible para poder acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña ante el 65% del año pasado.

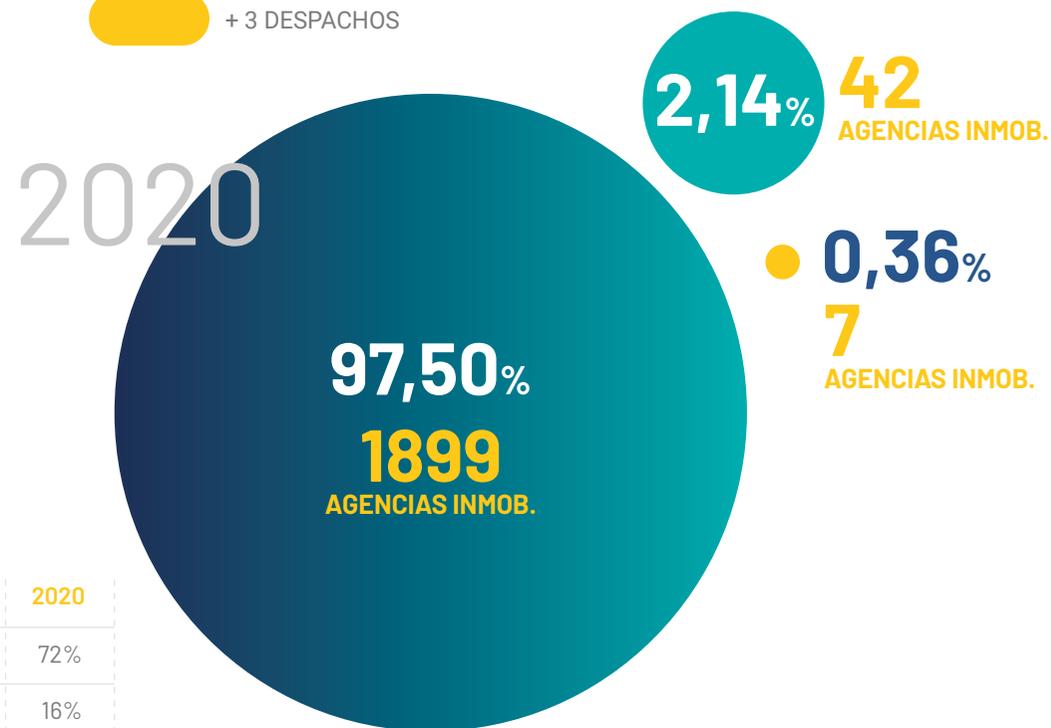
TRANSITORIA - ALTA CON NÚM. AICAT	546	29%
IMMOSCÒPIA	355	18%
ALTAS CENTROS - 200H	877	47%
ADMINISTRACIÓN FINCAS + API	9	1%
ECONOMÍA - EMPRESARIALES - ADE- BBA	48	2%
GRADUADO INMOBILIARIO - POSTGRADO	38	2%
DERECHO	17	1%
ARQUITECTURA	9	0%
<b>TOTAL</b>	<b>1899</b>	

## Distribución geográfica

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
BARCELONA	70%	57%	61%	69%	71%	70%	70%	71%	72%
GIRONA	12%	20%	20%	20%	15%	17%	17%	17%	16%
LLEIDA	9%	5%	4%	4%	4%	3%	3%	3%	3%
TARRAGONA	9%	18%	15%	7%	10%	10%	10%	9%	9%

En relación con la distribución geográfica de las agencias inmobiliarias, no se ha movido mucho respecto del año pasado. De los 1.963 asociados a 31 de diciembre de 2020, el 72% tienen su oficina ubicada en la provincia de Barcelona

## Número de oficinas



En cuanto al volumen de negocio, la gran mayoría de los asociados tienen pequeñas y medianas empresas con un único despacho profesional y sólo el 2,6% disponen de más de una oficina.

# 04 QUÉ HACEMOS

## 4.1 Respondemos ante la COVID-19

En 2020 hemos vivido circunstancias absolutamente inauditas. Y, desde el primer momento, hemos sido conscientes de que debíamos impulsar nuestro rol como red de apoyo.

En pleno confinamiento, nuestro equipo se ha mantenido plenamente operativo, **dando más del 100% de su capacidad**, esforzándose por mejorar en todo lo posible la calidad del servicio y generando contenidos que pudieran ayudar a nuestros API a superar la situación y transformarla positivamente para salir reforzados.

En este contexto, el Colegio ha tomado una serie de decisiones e iniciativas que han impactado de forma muy positiva en nuestros agentes.

### Nos solidarizamos con nuestros agentes

Conscientes de las dificultades para ejercer la actividad inmobiliaria con normalidad y de las consecuencias que se podrían derivar, la Junta ha tomado la decisión de **reducir la cuota de asociado** un 50 % durante los meses de abril y mayo, y un 30 % en junio con el objetivo de ayudar a nuestros agentes a continuar sus negocios en unos momentos muy delicados.

Nos solidarizamos con la sociedad y nos posicionamos como profesionales expertos

Con el objetivo de posicionarnos como profesionales expertos de referencia en el sector de la mediación inmobiliaria, hemos impulsado el proyecto **API Responde**, un foro *online* a través del cual un grupo de API voluntarios han puesto su conocimiento al servicio de los ciudadanos. El impacto ha sido notorio y más de 1.500 personas han consultado el foro desde entonces y han dejado 137 preguntas para nuestros API.

api  
responde



## Facilitamos a nuestros agentes herramientas para transformar digitalmente su agencia y potenciamos nuestra plataforma API 360°

Hemos buscado las mejores herramientas para digitalizar los negocios de nuestros agentes y las hemos incorporado rápidamente en nuestra plataforma para que los API pudieran mantener la actividad inmobiliaria durante el confinamiento. En total, **más de 150 servicios que cubren en 360° la gestión de la agencia inmobiliaria**, pasando por un CRM propio gratuito, Ghestia, y múltiples soluciones inmobiliarias.

Además, hemos analizado las tecnologías inmobiliarias del mercado y hemos editado vídeos para explicar a nuestros agentes lo que les interesaba más. Y lo más importante, se ha puesto de relieve la importancia estratégica de un proyecto que iniciamos el año 2019, el mapa Prop-tech, y que por fin ha visto la luz el 29 de abril, haciendo más fácil que nuestros API puedan entender qué tecnologías necesitan sus agencias.

## Guiamos a nuestros agentes para que sepan cómo actuar en cada momento

Nuestro **equipo jurídico** ha trabajado intensamente, no solo para estar al día de los múltiples cambios normativos acaecidos durante estos meses, sino también analizando y estableciendo criterios de actuación que han seguido tanto nuestros agentes como el resto de operadores, lo cual nos ha convertido en líderes y referentes ante el sector de la mediación inmobiliaria.

También el 4 de mayo hicimos pública una guía que detallaba las actuaciones a tener en cuenta en los primeros días de reapertura de las agencias inmobiliarias después del confinamiento. Bajo el título, **"Y ahora, ¿por dónde empiezo? Guía para restablecer la actividad en tu agencia inmobiliaria"**, este documento sirvió de orientación a muchos API en los primeros e inciertos días de restablecimiento de la actividad inmobiliaria.



**35**  
**COMUNICACIONES**  
**LEGALES**

Nos convertimos  
en líderes de opinión  
y fuente de  
información  
inmobiliaria ante  
los medios de  
comunicación

La absoluta disponibilidad de nuestros portavoces para atender a los periodistas con mensajes realistas pero optimistas y nuestra proactividad nos ha convertido en referentes ante los medios de comunicación, que nos han contactado para que explicáramos cómo afectaba el confinamiento a las agencias inmobiliarias.

A modo de ejemplo, solo durante el mes de marzo **aparecimos en más de 160 medios de comunicación** en comparación con las 95 apariciones del febrero, lo que supone un incremento del 68 % de presencia en medios en momentos de máxima tensión informativa.

Hemos continuado ayudando a nuestros agentes a crecer profesionalmente

Durante el confinamiento, nuestro equipo ideó la campaña "**Yo no me paro**", a través de la cual ha compartido sus conocimientos con nuestros API mediante la realización de vídeos a modo de píldoras formativas. En total, 28 vídeos que se han visualizado más de 18.500 veces y que han demostrado que incluso una crisis de esta magnitud es una excelente oportunidad para desarrollarse profesionalmente y prepararse para el futuro.

Campaña  
**#yonomeparo**

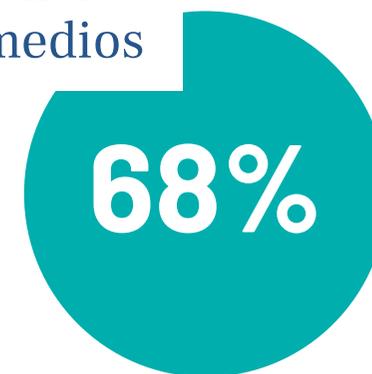
**+18.500**  
**VISUALIZACIONES**

**28**  
**VÍDEOS**

Hemos sido generosos  
y hemos compartido  
nuestros conocimientos

Hemos sido solidarios con nuestra  
información y la hemos compartido  
mediante **webinars gratuitos o guías  
de actuación**, lo que nos ha hecho  
ganar el respeto de todo el sector.

Incremento  
de presencia  
en los medios



## 4.2 Lideramos la unión del sector

### Construimos una imagen unificada del colectivo API en toda Cataluña



Es una de nuestras creencias más arraigadas: hace falta una regulación de la actividad y de la profesión inmobiliaria en todo el Estado español a imagen y semejanza de la que hay en Cataluña. Y entendemos que como colectivo que fue capaz de impulsarla en Cataluña, tenemos la experiencia y el peso para ayudar a hacerla realidad en otros territorios, siempre y cuando seamos capaces de establecer las fórmulas de colaboración adecuadas. Por eso, **continuamos trabajando en la línea de sumar. Sumar siempre.**

Aunque las dificultades del confinamiento nos han impedido progresar en algunas de las cuestiones que el Consejo de Colegios de API de Cataluña tenía sobre la mesa, **se han realizado actuaciones conjuntas**, como por ejemplo, dirigir una carta al consejero Damià Calvet para solicitar una serie de peticiones y propuestas para reactivar el mercado inmobiliario en Cataluña que entran dentro de sus competencias.

Esta imagen de unión ante las administraciones públicas la hemos extendido a los medios de comunicación. Por ello, durante el 2020, el Consejo ha confeccionado un protocolo de actuación conjunta y coordinada ante las habituales respuestas institucionales en los medios de comunicación. Se ha acordado que, cuando los temas inmobiliarios o de urbanismo, necesarios de alguna respuesta pública, afectan exclusivamente a alguna de las cuatro provincias, esta responsabilidad será atendida de forma independiente para cada uno de los COAPI provinciales, sin necesidad de más coordinación. En los casos en que los medios de comunicación soliciten nuestra opinión en un tema que afecte a toda Cataluña, se consensuará una respuesta unitaria, para que demos una imagen de unidad ante los medios de comunicación y evitamos respuestas dispares.

En este sentido, ha tomado especial protagonismo Joan Company, presidente del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona, que desde el 31 de julio es el nuevo presidente del Consell, en sustitución de Gerard Duelo.

**Buscamos sinergias  
con colectivos afines  
del sector inmobiliario**

## La Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (CNAEI) se hace realidad

Creíamos que era un proyecto fundamental para el desarrollo de nuestra profesión en España y lo hemos perseguido hasta lograrlo. Después de muchos meses de conversaciones y diálogo, finalmente todos los organismos federativos inmobiliarios (asociación de asociaciones) existentes en España firmaron la **integración en la Confederación Nacional CNAE**, una entidad no operativa que intenta agrupar todos los representantes de entes inmobiliarios. Su principal objetivo es claro: solicitar al Gobierno una legislación adecuada a la defensa del consumidor inmobiliario y, en consecuencia, un marco regulador nacional de la profesión inmobiliaria. Este es, fuera de toda duda, un gran paso.

La Asociación ha decidido unir esfuerzos con el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona, el Colegio de Administradores de Fincas de Barcelona-Lleida, la Asociación de Constructores y Promotores de Cataluña (APCE) y la Cámara de la Propiedad Urbana de Barcelona para hacer frente común en la defensa de algunos temas de interés para todas las entidades, como puede ser mostrar la repulsa hacia determinados decretos y medidas del Ayuntamiento de Barcelona y de la Generalitat de Cataluña.

Así, hemos enviado de forma coordinada notas de prensa conjuntas en una línea reivindicativa ante la administración pública local. Esta proactividad nos ha permitido, al menos, **ganar protagonismo ante los medios de comunicación para poder ejercer presión** contra determinadas normativas o decisiones de la administración que consideramos que son muy negativas para el sector.



## Abrimos la puerta a la evolución territorial fuera de Cataluña

Si algo nos ha confirmado este año de incertidumbres y vaivenes es que las personas necesitan una red de seguridad más que nunca, porque todo el mundo tiene derecho a acceder a la vivienda con las máximas garantías, sean cuales sean las circunstancias.

Y estamos convencidos de que el destino de API es ser el referente de buenas prácticas y de control en el mercado inmobiliario. Aquí y en todas partes.

Esto pasa por hacernos fuertes, por hacer cada vez más reconocible nuestra marca, por ganar presencia en la sociedad y peso ante las instituciones públicas, pero sobre todo pasa por proteger a los consumidores asegurándonos de que nuestros y nuestras agentes poseen un alto estándar profesional y se rigen por un código ético y de buena conducta.

---

De aquí nace el proyecto de expansión nacional de la marca API, que pretende ser un sello de calidad en el mercado inmobiliario para los consumidores y la sociedad en general.

Un sello para aquellos mercados que, a diferencia del catalán, no están regulados y no disponen de los suficientes mecanismos para proteger los derechos de los consumidores y consumidoras. Una puerta abierta para que todos aquellos/as profesionales de fuera de Cataluña que hacen bien su trabajo, que se adhieran al código de buena conducta, y que tengan una trayectoria profesional y una formación inmobiliaria demostrables también puedan ayudarnos a hacer crecer la marca API y dignificar nuestra profesión.



Y un colectivo más fuerte, no solo implica más capacidad de influencia ante nuestros públicos, sino el aprovechamiento de economías de escala que permitan un mejor y más económico servicio.

Así pues, hemos estudiado las opciones para llevar a cabo este proyecto, que hemos presentado durante el primer trimestre de 2021 y que se desarrollará paralelamente a nuestra actividad institucional en Cataluña y no interferirá en nuestro día a día, pero que sí nos debe permitir ganar peso en la sociedad y dar empuje a nuestra marca.

## 4.3 Formamos a los API para que transformen su negocio

El año 2020 ha representado la consolidación del Plan de Actualización y Perfeccionamiento presentado en el año 2019 y ha recibido una excelente acogida por parte de todo el colectivo.

Hemos impartido más variedad de cursos y hemos batido el récord histórico de alumnos

A pesar de la imposibilidad de alcanzar el objetivo de impartir **más de 100 cursos anuales incluidos en la cuota** debido a la pandemia del coronavirus, hemos podido realizar un total de 60, lo que significa que hemos incrementado en un 60 % nuestras acciones formativas respecto al año anterior.

Los cursos han tratado este año un mayor número de materias relacionadas con las áreas jurídica, de habilidades profesionales, innovación y tecnología, y negocio. Además, nuestros alumnos han expresado un elevado grado de satisfacción (9,12 de media) con una tasa de referenciación (NPS) del 55,56 %.

Esta satisfacción se ha visto reflejada también en el número de asistencia a los cursos programados a lo largo de este año, en el que hemos batido un récord histórico con una presencia de un total de 2.527 alumnos durante el periodo formativo.

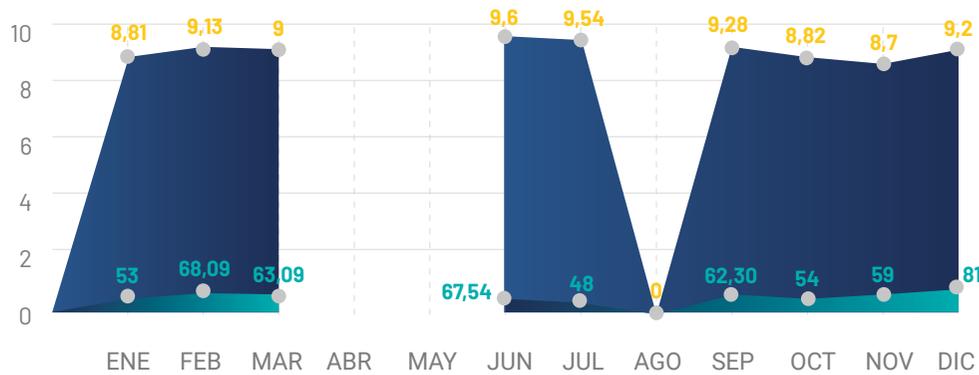
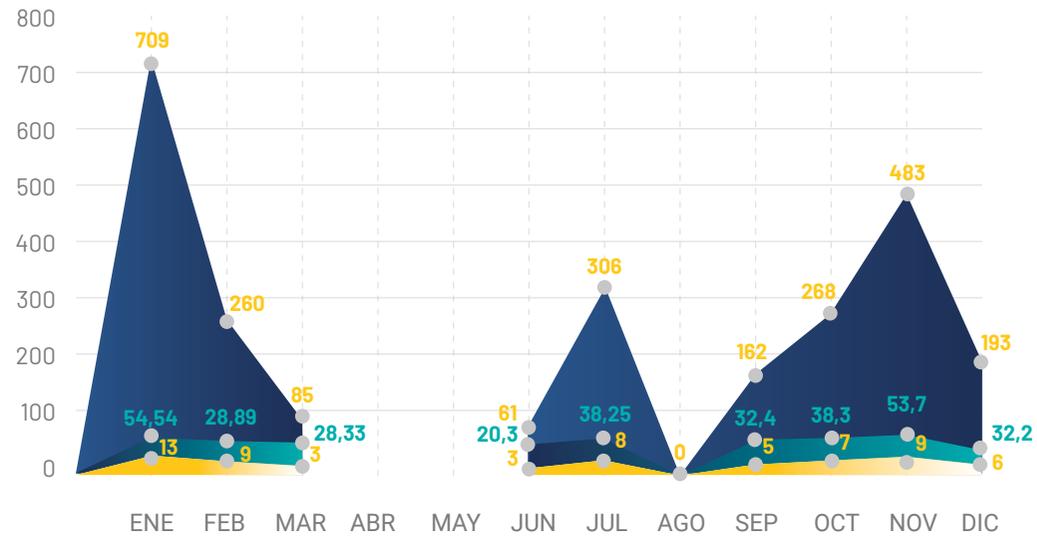
60  
cursos

2.527  
alumnos

9,12  
nota media



# Reciclaje 2020



# Notas reciclaje 2020

## Hemos explorado nuevos canales y plataformas de formación

Tal y como ya hemos adelantado anteriormente, la pandemia nos ha hecho adaptar nuestro **Plan de actualización y perfeccionamiento** para continuar capacitando a nuestros agentes, buscando soluciones imaginativas.

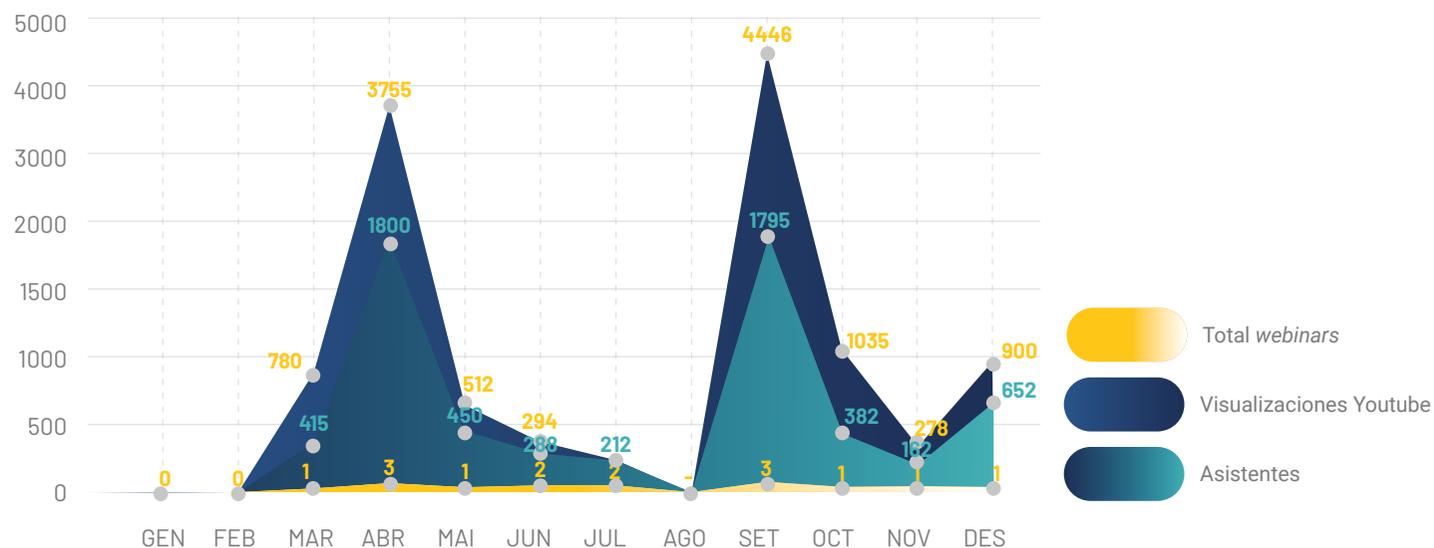
Así pues, hemos transformado el plan en 15 *webinars* formativos que han obtenido un gran impacto: un total de 6.885 espectadores en directo y un número de 11.291 visualizaciones posteriores en nuestro canal de Youtube, que por otro lado, ha crecido un 4.600 % a lo largo del confinamiento domiciliario y ha pasado de 17 suscriptores a principios de marzo a 799 a finales de mayo.

17  
WEBINARS

11.291  
VISUALIZACIONES  
EN YOUTUBE

## Hemos mejorado el formato del curso AICAT

Este año nos hemos replanteado el formato del curso de obtención del registro AICAT. El **nuevo curso AICAT** es mucho más versátil y adaptable a las necesidades y posibilidades de horario y agenda de cada alumno, tal y como lo prueban los 44 nuevos alumnos del mes de julio.



## Hemos aumentado el grado de satisfacción de los alumnos

La aceptación del nuevo **Plan de actualización y perfeccionamiento** ha sido espectacular por parte del colectivo, con un número de 708 alumnos que han pasado por las aulas del centro (278 colegiados, 322 asociados, 104 colaboradores y 4 personas externas al colectivo). De hecho, si comparamos los asistentes a las formaciones en el periodo de enero a mayo de 2019 y 2020, el crecimiento ha sido del 90 %.

## Hemos estrenado una formación innovadora en igualdad

El espíritu de nuestras formaciones es que te ayuden a adaptarte a los retos del mercado en cada momento y a adelantarte a tus necesidades. Y uno de los mejores ejemplos de este año es el primer curso de "Roles de género en el proceso de compra de un inmueble", que se enmarca en un objetivo estratégico muy importante para el futuro de nuestra profesión: conseguir la igualdad de oportunidades en el sector inmobiliario.

Este curso, además, sigue la línea marcada por el **Manifiesto por la Igualdad**, que presentamos el día 1 de julio e invita a los profesionales a luchar por la igualdad desde sus agencias.



## Hemos diseñado un máster pionero en el sector

Conjuntamente con la consultora en innovación Active Development, hemos creado el **Máster en Transformación Inmobiliaria**, cuya primera edición se iniciará en septiembre de 2021.

Con una duración de 4 meses y un formato semipresencial, el máster pretende guiar al API y ayudarle a trazar su propio plan de transformación, con pasos concretos, para orientar su negocio a la satisfacción de sus clientes.



## 4.4 Hacemos accesible la innovación inmobiliaria a nuestros agentes

La innovación es uno de los pilares fundamentales de nuestro proyecto institucional. Y es que somos conscientes de que una agencia inmobiliaria que no innova, que no se pregunta cada día cómo puede hacer mejor las cosas, acaba siendo superada por otros competidores. Lo tenemos claro, la agencia inmobiliaria del futuro es una empresa ágil que sitúa a los clientes en el centro de su modelo operativo, que tiene gran capacidad para adaptarse a lo que demandan y que está enfocada en crearles valor. En este nuevo paradigma la tecnología no lo es todo, pero sí que es importante. Por ello, **estamos dedicando esfuerzos a facilitar a nuestros API las herramientas que les permitan la transformación digital de sus negocios.**

Hemos celebrado un evento de Proptech único en el sector inmobiliario

430 profesionales llenaron, el 20 de febrero, la sala del World Trade Center que reservamos para celebrar **Inmotecnia Proptech**, el primer evento de Proptech enfocado a mostrar al profesional inmobiliario cómo iniciar la transformación digital de su negocio para tener éxito en esta nueva era.

Se trata de un nuevo formato de evento que une conferencias, espectáculos y *performances*, para que los profesionales entiendan, a través de una experiencia inmersiva y transformadora, donde la tecnología es el hilo conductor, qué está pasando en el sector inmo-

biliario ahora, cómo les afectan los cambios y, sobre todo, qué hacer para transformar su negocio inmobiliario y adaptarlo a la era digital.

Con este evento, hemos conseguido no solo acercar las tecnologías inmobiliarias a nuestros agentes, sino atraer a nuestro terreno las *start-ups* que, en estos momentos, están desarrollando soluciones tecnológicas aplicables a las inmobiliarias. Esta proximidad nos ayudará a transmitir las necesidades que tienen nuestros agentes para que las *start-ups* las puedan transformar en soluciones tecnológicas.



INMOTECNIA  
PROPTech



En 2020 continuamos apostando decididamente por mejorar nuestra comunicación con los diferentes públicos con el objetivo claro de posicionarnos como entidad de referencia en la mediación inmobiliaria.

Hemos reposicionado nuestra marca y hemos actualizado la línea gráfica corporativa

## 4.5 Comunicamos para ser referentes ante la sociedad

En 2020 ha finalizado el proyecto de reposicionamiento de marca para lograr un posicionamiento más coherente con nuestro espíritu y aspiraciones, que nos ayudara a ser reconocidos como realmente somos y nos preparara para los retos de futuro.

El eje del nuevo posicionamiento es la excelencia, una filosofía muy nuestra que es, básicamente, espíritu de superación, no conformarse con hacer las cosas como siempre se han hecho y una guía para saber hacia dónde ir.

Este posicionamiento lo hemos traducido en un nuevo concepto de comunicación que nos ayude a ser conocidos por lo que queremos ser: **crecimiento inmobiliario**.

API es crecimiento inmobiliario porque impulsa a sus profesionales, con conocimiento experto, herramientas de valor y actitud innovadora, consiguiendo entroncar con la necesidad del consumidor de acceder a servicios inmobiliarios.

Todo este posicionamiento implica una nueva manera de comunicar y una nueva línea gráfica, mucho más actuales y dinámicas.



Durante los meses de octubre y noviembre hemos realizado una campaña de publicidad para aumentar la notoriedad de nuestra marca ante los consumidores conjuntamente con los colegios de API de Barcelona, Girona y Lleida.

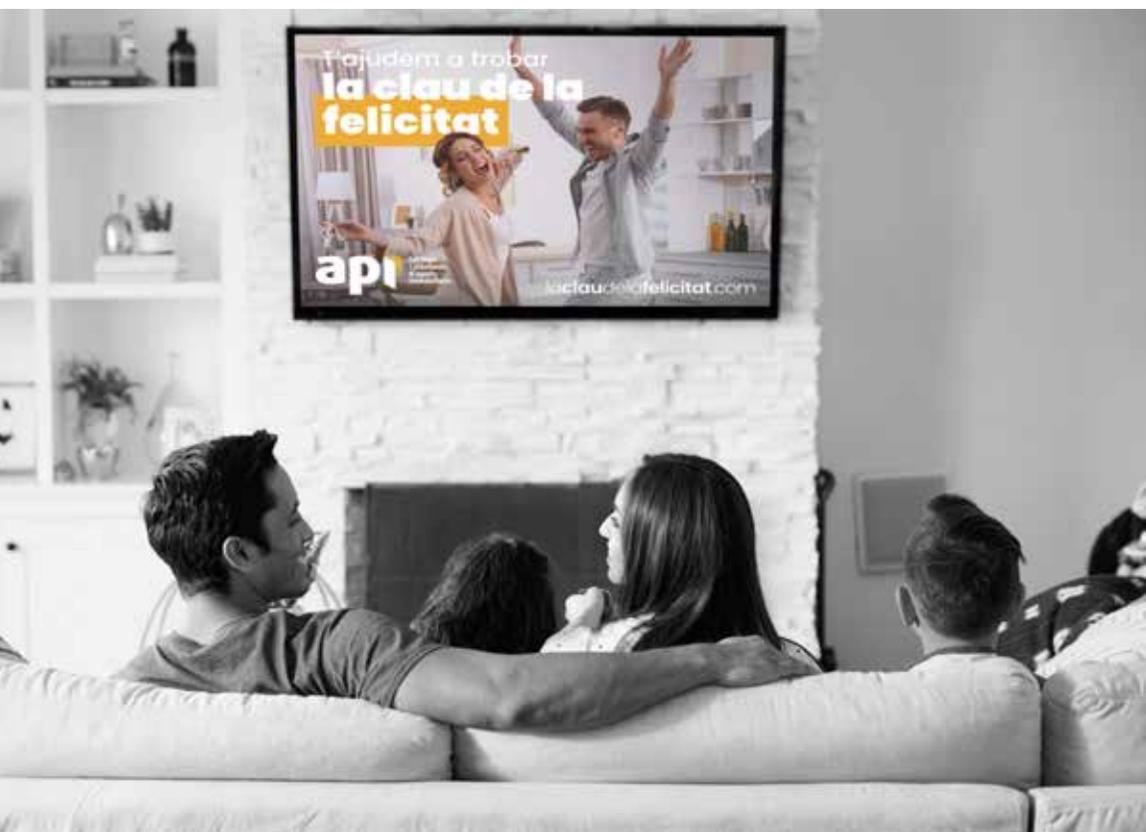
Bajo el título "**La clave de la felicidad**", esta campaña pone de relieve el papel importantísimo que juega el API en las vidas de las personas, consiguiendo que encuentren un hogar donde ser felices. Los anuncios han aparecido en TV3 en horarios de *prime time*, en La Vanguardia, Rac1, Facebook e Instagram, y son un paso más en el camino para ganar el reconocimiento de los consumidores.

## Hemos aumentado la notoriedad de nuestra marca con una campaña de publicidad en TV3, La Vanguardia y Rac1



## Nos hemos posicionado como referentes de la mediación inmobiliaria ante los medios de comunicación

Ahora ya podemos decirlo. Después de un año y medio de intensa relación con los medios de comunicación, a través de las gestiones de la agencia de comunicación White Rabbit, **hemos conseguido posicionarnos como referente del sector de la mediación inmobiliaria**. Durante el año 2020, hemos aparecido un total de 1.690 veces en los medios de comunicación, con más de 50 entrevistas gestionadas en diferentes medios relevantes de Cataluña y España, como por ejemplo, La Vanguardia, El Punt diari, Ara, El Economista, El Periódico, la Cadena Ser, Catalunya Ràdio, RAC1, RNE, TV3, BTB, TVE o La Xarxa.

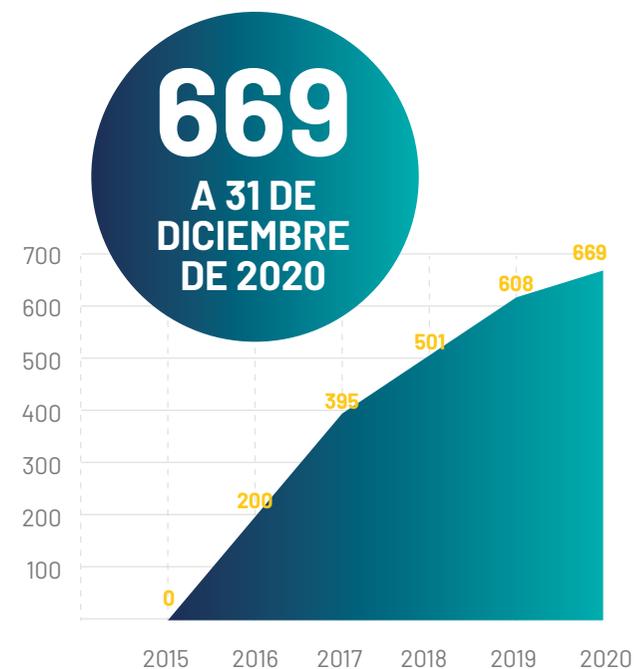


Debemos decir que la estrategia de comunicación durante la pandemia, en la que nuestros portavoces estuvieron siempre accesibles a los medios de comunicación, poniendo en valor los conocimientos y la trayectoria del colectivo, ha contribuido a reforzar este papel como líderes de opinión y **el colectivo ahora más presente en los medios de comunicación que nunca.**



## Continuamos incrementando la presencia de nuestra marca en la calle

A pesar de las circunstancias especiales de este año, hemos dado continuidad a la campaña de cobranding para que todos los API que lo deseen puedan disfrutar de una subvención para la rotulación de la oficina con un diseño en el que conviven sus marcas y la marca API. A finales de 2020, se ha consolidado como una **estrategia de cobranding** con éxito que nos ha permitido rotular ya 669 agencias en toda Cataluña.





## Nos hemos convertido en fuente de información inmobiliaria

Estábamos seguros de que, para que API fuera un referente ante los sus públicos, este era un paso imprescindible y lo hemos hecho realidad en 2020. Gracias al acuerdo con GAMERIN, consultoría especialista en estudios del mercado inmobiliario, **publicamos de forma trimestral estudios del mercado inmobiliario en Cataluña**, tanto genéricos como específicos de diferentes categorías de inmuebles (garajes, locales comerciales y trasteros).

El primer informe, correspondiente a los datos del cuarto trimestre de 2019, se presentó el 9 de marzo. El segundo, que analizaba ya los datos del primer trimestre de 2020, se presentó ante los medios vía webinar el 18 de mayo, con una gran repercusión mediática.

Desde entonces, todos los informes están recibiendo un gran seguimiento por parte de los medios de comunicación y, además, nuestros agentes disponen de datos fiables sobre los que trabajar y adelantarse a posibles contingencias del mercado.

## 4.6 Representamos al colectivo

### Hemos presionado al Ministerio para que autorizara las visitas a inmuebles en Fase 0

Al inicio de la desescalada y ante la confusión por lo que respecta a la prohibición y/o autorización de realizar visitas a inmuebles, el presidente del Consejo de COAPI de Cataluña y también de la AIC en aquellos momentos, Gerard Duelo, mantuvo contactos con el director general del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, Francisco Javier Martín Ramiro.

Estos contactos permitieron que se autorizara el inicio de las visitas a inmuebles en las zonas que se mantenían en fase 0, y en fase 0 con avances, siempre y cuando el inmueble estuviera vacío y se tomaran las medidas de seguridad adecuadas.

La protección de un derecho tanpreciado como el derecho a la vivienda es una gran responsabilidad en la que tenemos mucho que decir todos los agentes que intervenimos en el sector. Y este año hemos luchado para que se nos tenga en cuenta en todos los foros en los que este derecho esté en juego.

### Hemos reclamado a la Conselleria de Territorio y Sostenibilidad nuestra participación activa en normativas tan importantes como la ley que limita el precio del alquiler

En 2020 se ha aprobado la normativa que probablemente ha causado más rechazo por parte del sector inmobiliario en los últimos años: **la ley que limita el precio del alquiler**. Durante su tramitación, nuestra entidad, junto con el Colegio de API de Barcelona, la Asociación de Promotores y Constructores de Edificios de Cataluña (APCE), la Cámara de la Propiedad Urbana de Barcelona-Lleida y el Colegio de Administradores de Fincas de Barcelona-Lleida ha denunciado públicamente la poca predisposición al diálogo que ha mostrado la Administración pública y ha exigido al propio consejero de Territorio y Sostenibilidad, Damià Calvet, en una reunión privada, la participación activa del colectivo API en cualquier normativa que afecte al sector.

Hemos puesto en marcha un Ghestia mucho más orientado al cliente de la agencia inmobiliaria

El 13 de enero lanzamos el nuevo Ghestia 2020, el gestor inmobiliario con más orientación al cliente del mercado, para **ayudar a nuestros agentes a simplificar su gestión diaria y optimizar su tiempo, a través de la automatización de muchos procesos**. Para que la implantación fuera un éxito, se realizaron durante el mes de enero formaciones en Barcelona, Girona, Lleida y Manresa.

Hemos duplicado los servicios incluidos en la cuota

Este año hemos centrado esfuerzos en incorporar a la cuota de nuestros agentes un gran abanico de nuevos servicios, especialmente encaminados a la transformación digital de su negocio, un paso absolutamente necesario para la supervivencia de cualquier agencia inmobiliaria en el mercado actual. La gran mayoría de ellos están disponibles desde nuestra plataforma.

148  
servicios en la plataforma

4.7 Perseguimos el crecimiento inmobiliario de nuestros agentes

Hemos diseñado una nueva plataforma orientada a la optimización de los procesos inmobiliarios de nuestros agentes

Durante 2020, hemos diseñado y entrado en la fase de desarrollo de la nueva API Plataforma, que representará un auténtico antes y después en nuestro concepto de plataforma de servicios.

La nueva plataforma presenta la información según los procesos de un negocio inmobiliario, lo que permite a nuestros agentes identificar de forma más fácil cuáles de nuestros productos y servicios pueden ayudarles a optimizar cada uno de sus procesos. Además, concentra en un único lugar todas las gestiones relativas a la relación entre agente y Asociación, y muchas de las que realiza cualquier agencia inmobiliaria en el día a día.



Hemos innovado organizando eventos completamente digitales para romper las barreras físicas en un año de pandemia



## V Tribuna Immoscòpia

Cuando el 15 de enero celebramos la V Tribuna Immoscòpia en el CaixaForum, no podíamos imaginar cuán de diferente sería el Fórum Immoscòpia, el evento API por excelencia. Tampoco ninguno de los especialistas que participaron en el tradicional debate sobre las expectativas de mercado, ante más de 350 asistentes, podía prever qué pasaría en nuestro sector o en el mundo tan solo dos meses después.



El coronavirus nos ha cambiado los planes, pero no el rumbo.

## IX Fórum Immoscòpia

Hemos buscado la manera de mantener el espíritu del Fórum en las circunstancias sanitarias del momento y el resultado ha sido un evento digital absolutamente original dentro del circuito de actos inmobiliarios en España: el primer magacín de televisión inmobiliario.

Durante algo más de 4 horas, el día 17 de diciembre emitimos *online* en directo un Fórum titulado "**El círculo virtuoso del crecimiento inmobiliario**", con más de 1.700 visualizaciones en toda España. Presentado por la popular Silvia Jato, en este nuevo programa los participantes tuvieron la oportunidad de saber cómo mejorar la experiencia de sus clientes en cada fase del proceso de compraventa de un inmueble y conseguir que los recomienden.

## 4.8 Damos seguridad a nuestros agentes

2020 ha sido un año absolutamente excepcional, en el que **nuestra asesoría jurídica ha atendido más consultas que nunca**. Es normal. Más de 30 nuevas normativas que afectan al sector inmobiliario se han aprobado desde que se inició la crisis del coronavirus y esto ha causado una gran inseguridad a nuestros API, como lo demuestra el espectacular incremento de llamadas e *emails*.

Este año, las llamadas han aumentado un 67 % respecto a 2019, la gran mayoría de ellas sobre arrendamientos, como se puede observar en la estadística de abajo.

### Evolución de las consultas telefónicas



MATERIAS	Número de consultas telefónicas atendidas		Número de consultas por email atendidas	
	% DEL TOTAL	% CONSULTAS	% DEL TOTAL	% CONSULTAS
ARRENDAMIENTOS	63,15%	4254	59,30%	819
ARRAS	6,95%	468	3,33%	46
COMPRAVENTA	7,07%	476	2,53%	35
COMUNIDADES	0,56%	38	0,07%	1
DERECHO REGISTRAL	1,90%	128	1,01%	14
DERECHO URBANÍSTICO	0,36%	24	0,22%	3
EJERCICIO PROFESIONAL	6,22%	419	6,88%	95
HONORARIOS	0,98%	66	0,65%	9
MOROSIDAD	1,20%	81	17,60%	243
NOTA DE ENCARGO	1,45%	98	0,72%	10
PROPIEDAD HORIZONTAL	1,13%	76	2,24%	31
RESERVA	1,07%	72	1,01%	14
VALORACIONES	0,36%	24	0,14%	2
VARIOS	6,40%	431	3,77%	52
EXPEDIENTES	0,28%	19	0,00%	0
VPO	0,92%	62	0,51%	7
<b>Total</b>		<b>6736</b>		<b>1381</b>

A pesar de que la situación sanitaria no ha sido la más propicia, hemos buscado la fórmula para continuar fortaleciendo los vínculos entre nuestros asociados, porque consideramos que nuestra red de apoyo es uno de los elementos clave en el desarrollo del colectivo.

## Profundizamos nuestra relación con nuestros agentes

Durante el mes de febrero hemos organizado desayunos de trabajo en todas nuestras delegaciones territoriales con un objetivo claro: entender mejor las necesidades de los API para desarrollar los servicios que los puedan cubrir.



## 4.9 Potenciamos nuestra red de apoyo

### Escuchamos y damos apoyo a nuestros agentes

En pleno confinamiento, con la actividad inmobiliaria parada, nuestra red de asesores comerciales ha realizado llamadas de apoyo a nuestros agentes para conocer personalmente su situación y ayudarles a enderezarla en momentos de mucha incertidumbre.

## 4.10 Generamos negocio a nuestros agentes

apia

Desde su creación, la Asociación ha tenido clara la importancia de profesionalizar la colaboración entre agentes inmobiliarios con el fin de ayudarles a incrementar su facturación y potenciar sus negocios. Con este espíritu nació Apialia, que, a 31 de diciembre de 2020, contaba con 315 agencias, el número más elevado de sus 7 años de historia y con 22 agrupaciones, contando una nueva creada en 2020, Apialia Baix Llobregat.



7  
años

20.643.000 €  
honorarios  
API

485.969.000 €  
ventas  
compartidas

315  
agencias



Sin duda, Apialia ha consolidado un modelo de agrupación inmobiliaria singular y de éxito, y no es casualidad que, en un año tan convulso como este, haya reducido a la mitad las bajas respecto a otros años y haya registrado los mejores meses de noviembre y diciembre de la secuencia histórica en número de operaciones compartidas.

Durante 2020, hemos trabajado intensamente en diferentes áreas:

## Hemos potenciado la marca Apialia para que sea reconocida por el consumidor

Este año, hemos aumentado la inversión en nuestra marca y hemos realizado una campaña de notoriedad en las redes sociales. Además, hemos dedicado más presupuesto a la partida de merchandising y hemos enviado 2 packs de material promocional para que los integrantes de Apialia dispongan de este en sus oficinas.

## Hemos facilitado herramientas tecnológicas que permitan a nuestros agentes captar más

En 2020 hemos incorporado a Ghestia los informes de Trovimap de forma gratuita para nuestros agentes. Trovimap es una herramienta interactiva de tasación de viviendas *online* que permite descargarse informes de valoraciones completos sobre el inmueble residencial que se desee y que puede convertirse en una gran herramienta de captación de inmuebles.



## Hemos apostado por más formación y de más calidad

Hemos dedicado una parte importante del presupuesto a capacitar a nuestros agentes para enfrentar los retos de esta nueva era digital y hemos triplicado la inversión en formación con la programación, entre otros, de dos formaciones muy potentes. Por un lado, una introducción a la transformación digital de los negocios impartida por Joan Riera (ESADE), y por otro, un programa anual de una sesión mensual tutorizada por Iban Solé y con acceso a una plataforma virtual, de tal manera que los participantes (más de 240) han sido acompañados en este proceso hacia un nuevo modelo de negocio que les ayude a vender a los clientes actuales.

En total, hemos realizado más de 50 formaciones, intensificado esta tarea formativa durante el confinamiento, con 85 *networkings online*, 8 formaciones *online* en directo y 10 vídeos educativos, entre otras acciones.

## Nos hemos solidarizado con nuestros agentes

Durante los meses de abril y mayo redujimos un 50 % las cuotas de los integrantes de Apialia y, desde el restablecimiento de la actividad inmobiliaria hasta finales de año, hemos mantenido una reducción de un 17 % de la cuota, porque entendemos que estamos juntos en este barco y que debemos apoyar a nuestros agentes en cualquier circunstancia, especialmente en una tan extraordinaria como la pandemia.

# 05 QUÉ PIENSAN NUESTROS API

Siguiendo la línea de la encuesta realizada en 2019, hemos vuelto a preguntar a nuestros agentes su grado de satisfacción. Aquí encontrarás los datos obtenidos, que son sustancialmente mejores que el año anterior.

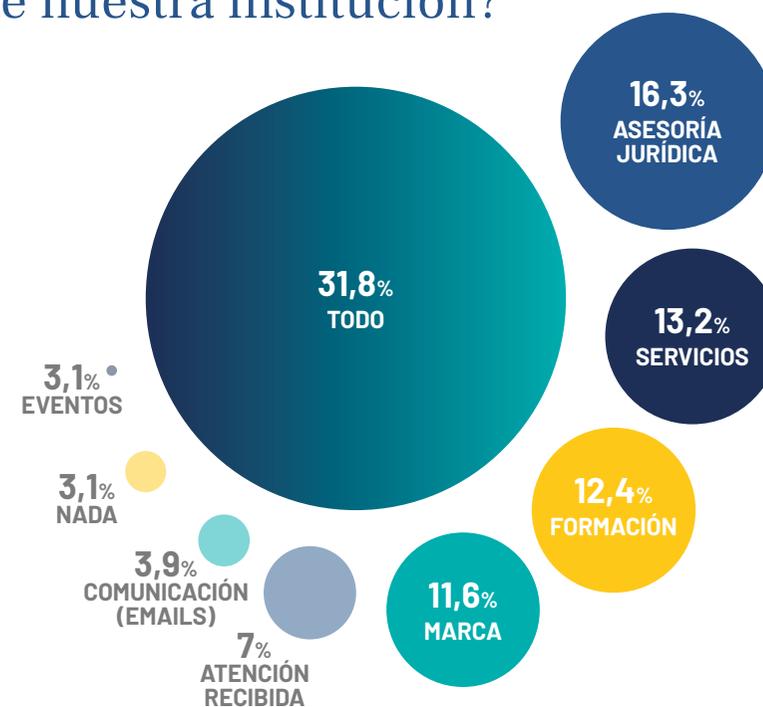
Hemos incrementado la satisfacción de nuestros agentes y somos percibidos, por primera vez, como una entidad de servicios 360°

Este año, la satisfacción de nuestros agentes ha aumentado de forma muy notoria. Solo hay que ver la estadística que refleja el grado de satisfacción: el porcentaje de agentes que ha indicado que su grado de satisfacción es muy bueno se ha incrementado de un 7 a un 41,9% en el último año. Del mismo modo, ha aumentado el grado de satisfacción de nuestra atención, de un 7% que manifestaban que nuestra atención era muy buena en 2019 a un 61,9%.

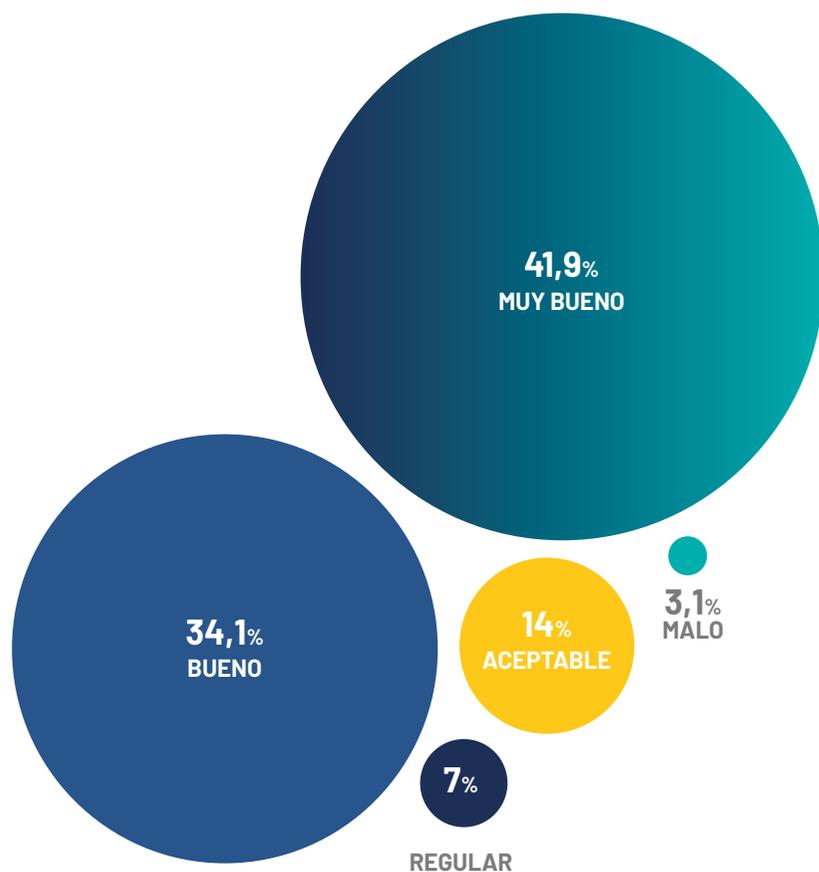
Esta mejora tan espectacular es muy significativa y coincide en un año en que **hemos transformado de forma radical la forma de trabajar y comunicarnos con nuestros agentes.**

También hay que resaltar el hecho de que un 31,8% de los agentes nos han indicado que les gustan todos nuestros servicios, frente al 5% del año anterior. Este dato nos hace sentir especialmente orgullosos, ya que muestra que estamos consiguiendo alcanzar un nivel óptimo de calidad en todos nuestros servicios de forma homogénea y que somos, para nuestros agentes, importantes para el conjunto de servicios que les ofrecemos y no por uno en concreto. Además, es un paso de gigante en la consolidación de nuestra entidad como plataforma de servicios 360° para nuestros agentes.

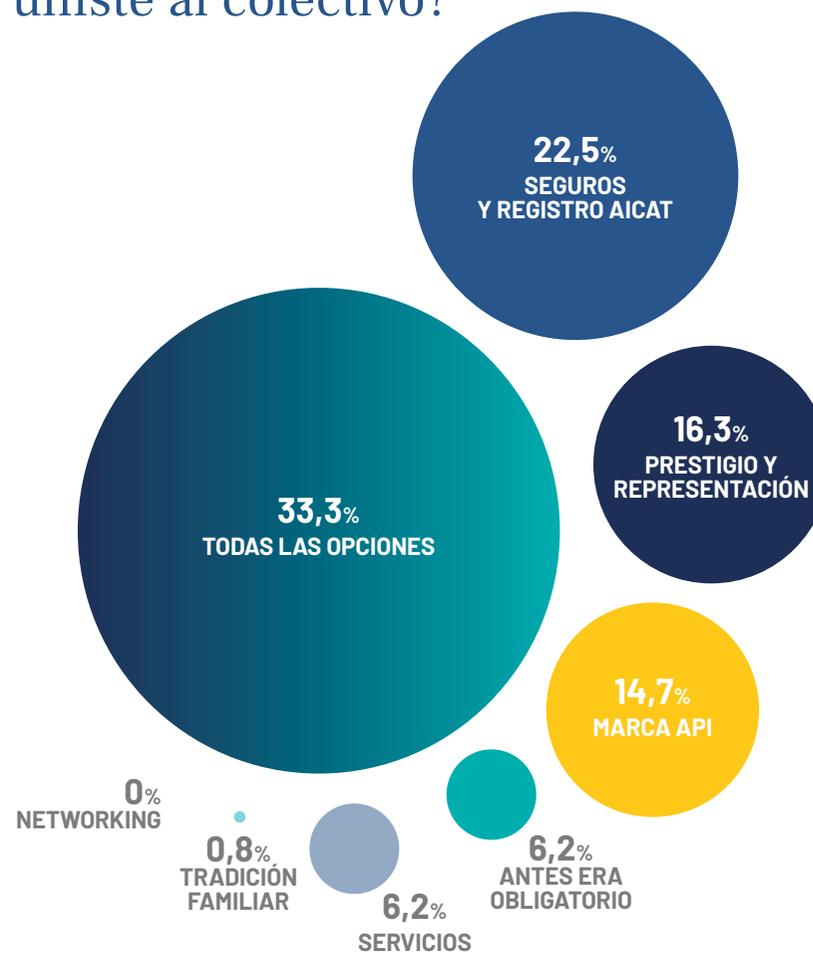
¿Qué es lo que más te gusta de nuestra institución?



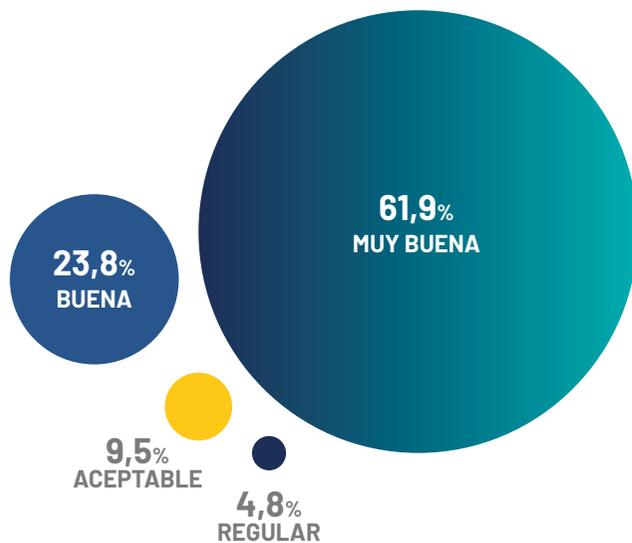
¿Cuál es el grado de satisfacción que tienes de la institución?



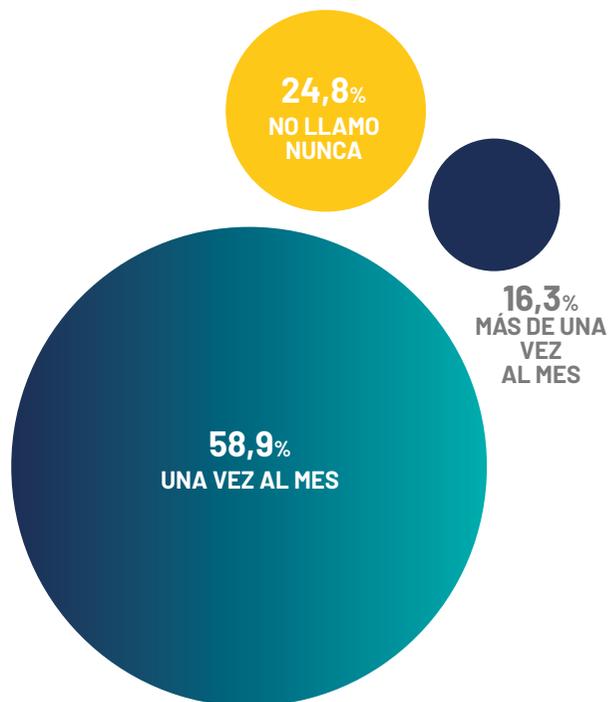
¿Cuál fue la principal razón por la que te uniste al colectivo?



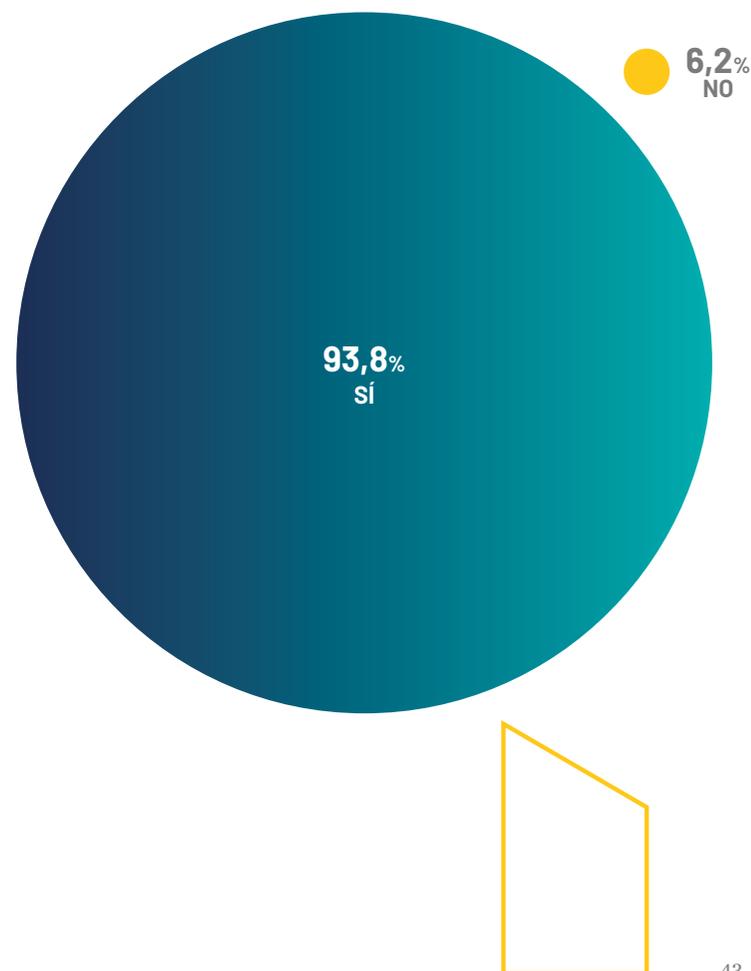
## ¿Cómo valoras la atención recibida?



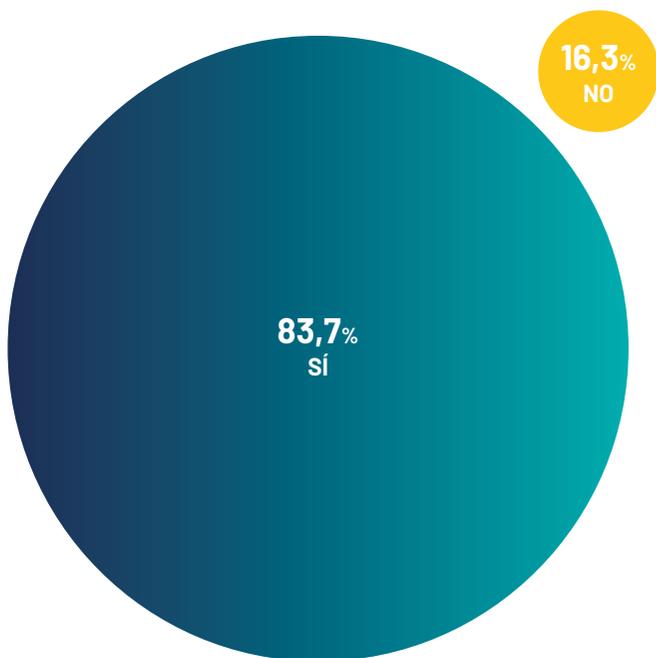
## ¿Cuántas veces llamas al año?



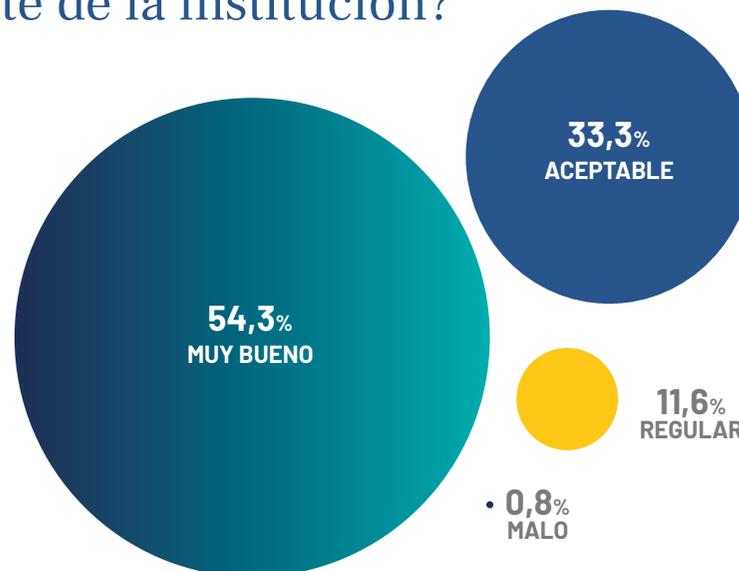
## ¿Cuando llamas a las oficinas, te ayudamos a ponerte en contacto con la persona a quien buscas?



¿Te resolvemos las consultas rápidamente?



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



# 06 NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

## Cuenta de ganancias y pérdidas AIC

	2019	2020
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>2.329.069,64 €</b>	<b>2.110.463,64 €</b>
a) Ventas de bienes y servicios	50.978,13 €	58.915,90 €
700 PRESTACIÓN DE SERVICIOS	50.978,13 €	58.915,90 €
b) Cuotas	2.278.091,51 €	2.051.547,74 €
705 CUOTAS ASOCIADOS	2.278.091,51 €	2.051.547,74 €
<b>4. Aprovisionamientos</b>	<b>-1.150.866,41 €</b>	<b>-1.041.933,11 €</b>
b) Compras de bienes y servicios	-454.934,42 €	-353.249,47 €
600 CUOTAS COLEGIALES Y ORGANISMOS	-5.220,09 €	-5.220,09 €
601 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-314.925,77 €	-269.049,75 €
603 OTROS	-134.788,56 €	-78.979,63 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-695.931,99 €	-688.683,64 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-695.931,99 €	-688.683,64 €
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	<b>111.106,12 €</b>	<b>146.168,55 €</b>
a) Ingresos accesorios y de gestión	111.106,12 €	146.168,55 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	111.106,12 €	146.168,55 €
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>-390.040,64 €</b>	<b>-499.824,32 €</b>
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-312.386,80 €	-397.659,93 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-312.386,80 €	-397.659,93 €
b) Cargas sociales	-77.653,84 €	-102.164,39 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-75.343,84 €	-98.730,79 €
648 FORMACIÓN DE PERSONAL	0,00 €	-993,60 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-2.310,00 €	-2.440,00 €
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>-564.881,58 €</b>	<b>-576.141,68 €</b>
a) Servicios exteriores	-539.640,76 €	-555.791,63 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-39.415,68 €	-40.270,18 €
622 REPARACIONES Y CONSERVACIÓN	-1.376,25 €	-126,93 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-240.863,35 €	-241.267,83 €

	2019	2020
625 PRIMAS DE SEGUROS	-827,98 €	-1.987,12 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.119,06 €	-1.162,10 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-181.186,05 €	-189.916,15 €
628 SUMINISTROS	-2.919,62 €	-2.673,02 €
629 OTROS SERVICIOS	-71.932,77 €	-78.388,30 €
b) Tributos	-11.307,62 €	-11.696,74 €
631 OTROS TRIBUTOS	-3.262,19 €	-2.298,60 €
634 AJUSTE. NEGADO. EN IMPOS. INDIR.	-8.045,43 €	-9.398,14 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. provisiones	-13.933,20 €	-8.653,31 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-13.933,20 €	-11.256,64 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	0,00 €	-4.325,54 €
794 REVERSIÓN DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	0,00 €	6.928,87 €
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	<b>-19.617,77 €</b>	<b>-47.084,55 €</b>
680 AMORT. INMOVILIZADO INTANGIBLE	-7.325,37 €	-15.092,58 €
681 AMORT. INMOVILIZADO MATERIAL	-12.292,40 €	-31.991,97 €
<b>13. Otros Resultados</b>	<b>3.358,38 €</b>	<b>-5.512,25 €</b>
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-3.407,92 €	-7.761,75 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	6.766,30 €	2.249,50 €
<b>A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>318.127,74 €</b>	<b>86.136,28 €</b>
<b>13. Ingresos financieros</b>	<b>-9.875,02 €</b>	<b>0,06 €</b>
b) De valores negociables y otros inst. final.	-9.875,02 €	0,06 €
b1) De entidades financieras	-9.875,02 €	0,06 €
769 OTROS INGRESOS FINANCIEROS	-9.875,02 €	0,06 €
<b>15. Variación del valor razonable en instrumentos financieros</b>	<b>0,00 €</b>	<b>-2.939,14 €</b>
663 PÉRDIDAS POR VALORACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR SU VALOR RAZONABLE	0,00 €	-2.939,14 €
<b>17. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros</b>	<b>-25.125,49 €</b>	<b>0,00 €</b>
666 PÉRDIDAS EN VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA	-25.125,49 €	0,00 €
<b>B) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-35.000,51 €</b>	<b>-2.939,08 €</b>
<b>C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>283.127,23 €</b>	<b>83.197,20 €</b>
<b>D) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>283.127,23 €</b>	<b>83.197,20 €</b>

## Balance de situación (I)

### AIC

ACTIVO	2019	2020
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>190.717,74 €</b>	<b>151.689,76 €</b>
I. Inmovilizado intangible	37.177,92 €	31.565,29 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	25.760,25 €	27.990,25 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	31.043,05 €	31.043,05 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZACIONES INTANGIBLES	0,00 €	7.250,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOBILIARIA. INTANGIBLE	-19.625,38 €	-34.718,01 €
II. Inmovilizado material	83.674,74 €	52.305,52 €
211 CONSTRUCCIONES	79.005,98 €	79.005,98 €
214 UTILLAJE	627,19 €	627,19 €
216 MOBILIARIO	9.099,81 €	9.722,51 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	14.024,93 €	14.024,93 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-19.083,17 €	-51.075,09 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	6.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DE GRUPO	6.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	63.865,08 €	61.818,95 €
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	63.865,08 €	61.818,95 €

ACTIVO	2019	2020
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.448.304,18 €</b>	<b>1.644.691,02 €</b>
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	40.538,28 €	63.869,47 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	34.690,34 €	58.299,08 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	34.690,34 €	58.299,08 €
430 CLIENTES	40.155,68 €	63.869,47 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	5.538,85 €	2.828,29 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-11.004,19 €	-8.398,68 €
3. Otros deudores	5.847,94 €	5.570,39 €
440 DEUDORES	355,05 €	0,00 €
446 DEUDORES DE DUDOSO COBRO	5.465,34 €	5.570,39 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	3,89 €	0,00 €
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	23,66 €	0,00 €
V. Inversiones financieras a corto plazo	100.000,00 €	697.060,86 €
540 INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO	0,00 €	597.060,86 €
548 IMPOSICIONES A CORTO PLAZO	100.000,00 €	100.000,00 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	2.775,71 €	35.736,22 €
480 GASTOS ANTICIPADAS	2.775,71 €	35.736,22 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.304.990,19 €	848.024,47 €
570 CAJA	1.876,50 €	3.976,03 €
572 BANCOS	1.303.113,69 €	844.048,44 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.639.021,92 €</b>	<b>1.796.380,78 €</b>

## Balance de situación (II)

### AIC

PASIVO	2019	2020
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>652.753,95 €</b>	<b>735.951,15 €</b>
A-1) Fondos propios	652.753,95 €	735.951,15 €
V. Resultado de ejercicios anteriores	369.626,72 €	652.753,95 €
120 REMANENTE	497.655,84 €	780.783,07 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultado del ejercicio	283.127,23 €	83.197,20 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	283.127,23 €	83.197,20 €
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>603.334,16 €</b>	<b>627.755,62 €</b>
II. Deudas a largo plazo	603.334,16 €	627.755,62 €
3. Otras deudas a largo plazo	603.334,16 €	627.755,62 €
180 FIANZAS RECIBIDAS A LARGO PLAZO	603.334,16 €	627.755,62 €

PASIVO	2019	2020
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>382.933,81 €</b>	<b>432.674,01 €</b>
III. Deudas a corto plazo	-14.032,42 €	4.244,10 €
3. Otras deudas a corto plazo	-14.032,42 €	4.244,10 €
521 DEUDAS A CORTO PLAZO	34,35 €	743,95 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-14.066,77 €	3.500,15 €
V. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	378.705,83 €	410.260,76 €
2. Otros acreedores	378.705,83 €	410.260,76 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	254.966,21 €	265.700,40 €
417 OTRAS PROVISIONES	189,35 €	378,70 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	41.805,12 €	51.077,32 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	71.242,37 €	81.134,43 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	10.502,78 €	11.969,91 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	18.260,40 €	18.169,15 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	18.260,40 €	18.169,15 €
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>1.639.021,92 €</b>	<b>1.796.380,78 €</b>

## Cuenta de ganancias y pérdidas TECNO API 5.0, SLU

	2019	2020
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>1.375.492,32 €</b>	<b>1.251.319,37 €</b>
a) Ventas de bienes y servicios	1.375.492,32 €	1.251.319,37 €
700 SERVICIOS	1.375.492,32 €	1.251.319,37 €
<b>4. Aprovisionamientos</b>	<b>-607.666,15 €</b>	<b>-486.540,29 €</b>
b) Compras de bienes y servicios	-607.566,15 €	-486.540,29 €
602 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-607.566,15 €	-486.540,29 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-100,00 €	0,00 €
603 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-100,00 €	0,00 €
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	<b>9.930,00 €</b>	<b>6.360,00 €</b>
a) Ingresos accesorios y de gestión	9.930,00 €	6.360,00 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	9.930,00 €	6.360,00 €
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>-635.546,72 €</b>	<b>-643.200,85 €</b>
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-502.491,75 €	-501.203,83 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-500.141,19 €	-485.038,40 €
641 INDEMNIZACIONES	-2.350,56 €	-16.165,43 €
b) Cargas sociales	-133.054,97 €	-141.997,02 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-131.494,97 €	-138.603,08 €
648 FORMACIÓN	0,00 €	-1.703,94 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-1.560,00 €	-1.690,00 €
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>-86.206,28 €</b>	<b>-81.606,17 €</b>
a) Servicios exteriores	-77.736,95 €	-76.504,70 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-24.343,88 €	-30.335,76 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-8.416,00 €	0,00 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.948,00 €	-1.991,57 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-3.490,50 €	-896,18 €
629 OTROS SERVICIOS	-39.538,57 €	-43.281,19 €
b) Tributos	-1.545,81 €	-1.275,79 €
631 OTROS TRIBUTOS	-1.545,81 €	-1.275,79 €

	2019	2020
c) Pérdidas, deterioro, y var. Provisiones	-6.923,52 €	-3.825,68 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-4.744,32 €	-0,08 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	-2.195,90 €	-3.825,60 €
794 REVERSIÓN DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	16,70 €	0,00 €
<b>8. Amortización del immobilizado</b>	<b>-35.389,21 €</b>	<b>-35.109,50 €</b>
680 AMORT. INMOBILIZADO INTANGIBLE	-32.827,53 €	-32.607,24 €
681 AMORT. INMOBILIZADO MATERIAL	-2.561,68 €	-2.502,26 €
<b>13. Otros Resultados</b>	<b>47.260,66 €</b>	<b>1.320,73 €</b>
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-2.739,35 €	-2.641,60 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	50.000,01 €	3.962,33 €
<b>A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>67.874,62 €</b>	<b>12.543,29 €</b>
<b>13. Ingresos financieros</b>	0,00 €	0,01 €
b) De valores negociables y otros inst. fin.	0,00 €	0,01 €
b1) De entidades financieras	0,00 €	0,01 €
769 OTROS INGRESOS FINANCIEROS	0,00 €	0,01 €
<b>B) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,01 €</b>
<b>C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>67.874,62 €</b>	<b>12.543,30 €</b>
<b>19. Impuesto sobre beneficios</b>	<b>-16.968,66 €</b>	<b>-3.135,83 €</b>
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-16.968,66 €	-3.135,83 €
<b>D) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>50.905,96 €</b>	<b>9.407,47 €</b>

## Balance de situación (I)

### TECNO API 5.0, SLU

ACTIVO	2019	2020
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>84.176,93 €</b>	<b>55.287,26 €</b>
I. Inmovilizado intangible	79.316,13 €	51.208,89 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	158.789,39 €	158.789,39 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZADO INTANGIBLE	0,00 €	4.500,00 €
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-87.971,38 €	-120.578,62 €
II. Inmovilizado material	4.860,80 €	4.078,37 €
214 UTILLAJE	0,00 €	400,00 €
216 MOBILIARIO	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	9.431,24 €	10.751,07 €
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-5.790,24 €	-8.292,50 €

ACTIVO	2019	2020
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>274.293,58 €</b>	<b>313.817,92 €</b>
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	177.346,53 €	149.493,08 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	177.346,53 €	146.393,10 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	177.346,53 €	146.393,10 €
430 CLIENTES	177.370,73 €	146.393,10 €
431 CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR	-24,20 €	0,00 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	3.977,63 €	7.803,23 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-3.977,63 €	-7.803,23 €
3. Otros deudores	0,00 €	3.099,98 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	0,00 €	3.099,98 €
V. Periodificaciones a corto plazo	0,00 €	30.479,05 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	0,00 €	30.479,05 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	96.947,05 €	133.845,79 €
570 CAJA	1.435,98 €	2.268,72 €
572 BANCOS	95.511,07 €	131.577,07 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>358.470,51 €</b>	<b>369.105,18 €</b>

## Balance de situación (II)

### TECNO API 5.0, SLU

PASIVO	2019	2020
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>56.217,45 €</b>	<b>65.624,92 €</b>
A-1) Fondos propios	56.217,45 €	65.624,92 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reservas	4.631,65 €	55.537,61 €
112 RESERVA LEGAL	534,91 €	600,00 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	4.096,74 €	54.937,61 €
V. Resultado de ejercicios anteriores	-2.320,16 €	-2.320,16 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-2.320,16 €	-2.320,16 €
VII. Resultado del ejercicio	50.905,96 €	9.407,47 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	50.905,96 €	9.407,47 €
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>107.515,08 €</b>	<b>105.468,95 €</b>
II. Deudas a largo plazo	107.515,08 €	105.468,95 €
180 FIANZAS RECIBIDAS	107.515,08 €	105.468,95 €

PASIVO	2019	2020
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>194.737,98 €</b>	<b>198.011,31 €</b>
III. Deudas a corto plazo	-6.014,19 €	-3.355,26 €
3. Otras deudas a corto plazo	-6.014,19 €	-3.355,26 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-6.014,19 €	-3.355,26 €
V. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	203.035,06 €	201.543,13 €
2. Otros acreedores	203.035,06 €	201.543,13 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	53.928,61 €	85.413,70 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	44.024,28 €	37.003,27 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	90.075,25 €	63.577,44 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	15.006,92 €	15.548,72 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	-2.282,89 €	-176,56 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	-2.282,89 €	-176,56 €
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>358.470,51 €</b>	<b>369.105,18 €</b>

## Cuenta de ganancias y pérdidas APIALIA 2013, SLU

	2019	2020
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>889.348,42 €</b>	<b>661.054,28 €</b>
a) Ventas de bienes y servicios	290.838,42 €	165.948,28 €
701 SERVICIOS	146.729,77 €	111.704,46 €
704 OTROS	144.108,65 €	54.243,82 €
b) Cuotas	598.510,00 €	495.106,00 €
705 CUOTAS AGENTES	598.510,00 €	495.106,00 €
<b>4. Aprovisionamientos</b>	<b>-495.813,10 €</b>	<b>-325.940,94 €</b>
b) Compras de bienes y servicios	-327.420,93 €	-172.070,47 €
601 COMPRAS DE SERVICIOS	-292.429,00 €	-169.403,91 €
602 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-34.991,93 €	-2.666,56 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-168.392,17 €	-153.870,47 €
603 OTROS	-121.586,19 €	-100.231,50 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-46.805,98 €	-53.638,97 €
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	<b>9.272,96 €</b>	<b>0,00 €</b>
a) Ingresos accesorios y de gestión	9.272,96 €	0,00 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	9.272,96 €	0,00 €
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>-168.236,30 €</b>	<b>-148.045,15 €</b>
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-131.277,50 €	-114.894,84 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-131.277,50 €	-114.894,84 €
b) Cargas sociales	-36.958,80 €	-33.150,31 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-36.438,80 €	-32.760,31 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-520,00 €	-390,00 €

	2019	2020
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>-163.774,66 €</b>	<b>-158.499,95 €</b>
a) Servicios exteriores	-155.688,03 €	-152.884,16 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-8.787,11 €	-3.438,24 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-21.179,78 €	-18.442,16 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-89.266,26 €	-75.948,85 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-464,50 €	-441,70 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-28.464,99 €	-45.902,34 €
629 OTROS SERVICIOS	-7.525,39 €	-8.710,87 €
b) Tributos	-436,08 €	-166,06 €
631 OTROS TRIBUTOS	-436,08 €	-166,06 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. Provisiones	-7.650,55 €	-5.449,73 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-3.998,18 €	-5.133,51 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	-3.652,37 €	-316,22 €
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	<b>-12.011,76 €</b>	<b>-1.859,40 €</b>
680 AMORT. INMOBILIZADO INTANGIBLE	-11.482,68 €	-1.426,68 €
681 AMORT. INMOBILIZADO MATERIAL	-529,08 €	-432,72 €
<b>13. Otros Resultados</b>	<b>798,40 €</b>	<b>-566,03 €</b>
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-11.372,17 €	-703,22 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	12.170,57 €	137,19 €
<b>A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>59.583,96 €</b>	<b>26.142,81 €</b>
<b>C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>59.583,96 €</b>	<b>26.142,81 €</b>
<b>19. Impuesto sobre beneficios</b>	<b>-14.895,99 €</b>	<b>-7.577,12 €</b>
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-14.895,99 €	-7.577,12 €
<b>D) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>44.687,97 €</b>	<b>18.565,69 €</b>

## Balance de situación (I)

### APIALIA 2013, SLU

ACTIVO	2019	2020
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>7.852,18 €</b>	<b>1.963,78 €</b>
I. Inmovilizado intangible	2.943,07 €	1.516,39 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	7.133,13 €	7.133,13 €
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-4.190,06 €	-5.616,74 €
II. Inmovilizado material	880,11 €	447,39 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	2.440,91 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-1.560,80 €	-1.993,52 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	4.029,00 €	0,00 €
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	4.029,00 €	0,00 €

ACTIVO	2019	2020
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>231.349,92 €</b>	<b>223.927,29 €</b>
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	21.223,71 €	6.266,06 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	21.163,24 €	5.457,79 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	21.163,24 €	5.457,79 €
430 CLIENTES	21.163,24 €	5.457,79 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	12.783,10 €	13.099,32 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-12.783,10 €	-13.099,32 €
3. Otros deudores	60,47 €	808,27 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	60,47 €	808,27 €
IV. Inversiones financieras a corto plazo	0,00 €	50,00 €
565 FIANZAS CONSTITUIDAS A CORTO PLAZO	0,00 €	50,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	5.400,00 €	17.887,01 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	5.400,00 €	17.887,01 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	204.726,21 €	199.724,22 €
570 CAJA	144,72 €	1.046,21 €
572 BANCOS	204.581,49 €	198.678,01 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>239.202,10 €</b>	<b>225.891,07 €</b>

## Balance de situación (II)

### APIALIA 2013, SLU

PASIVO	2019	2020
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>76.715,68 €</b>	<b>95.281,37 €</b>
A-1) Fondos propios	76.715,68 €	95.281,37 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reservas	29.027,71 €	73.715,68 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	20.580,10 €	65.268,07 €
114 RESERVAS ESPECIALES	4.136,36 €	4.136,36 €
VII. Resultado del ejercicio	44.687,97 €	18.565,69 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	44.687,97 €	18.565,69 €
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.034,09 €</b>	<b>1.034,09 €</b>
VI. Pasivos por impuesto diferido	1.034,09 €	1.034,09 €
479 PASIVOS POR DIF. TEMPORARIAS IMPONIBLES	1.034,09 €	1.034,09 €

	2019	2020
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>161.452,33 €</b>	<b>129.575,61 €</b>
III. Deudas a corto plazo	20.633,78 €	33.130,30 €
3. Otras deudas a corto plazo	20.633,78 €	33.130,30 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	20.633,78 €	33.130,30 €
V. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	140.818,55 €	96.445,31 €
2. Otros acreedores	140.818,55 €	96.445,31 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	97.325,58 €	63.624,04 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	14.130,00 €	14.736,81 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	24.730,31 €	13.648,95 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	4.632,66 €	4.435,51 €
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>239.202,10 €</b>	<b>225.891,07 €</b>