

Memoria

AIC

Asociación de Agentes
Inmobiliarios de Cataluña

2021



01

QUIÉNES SOMOS

3

02

CARTA DEL PRESIDENTE

12

03

CÓMO SON NUESTROS API

14

04

QUÉ HACEMOS

4.1 CONSOLIDAMOS NUESTRO LIDERAZGO
EN DIFERENTES ÁMBITOS_16

4.2 FORMAMOS A LOS API PARA QUE
TRANSFORMEN SU NEGOCIO_19

4.3 LIDERAMOS LA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR
Y HACEMOS ACCESSIBLE LA INNOVACIÓN
INMOBILIARIA A NUESTROS AGENTES_23

4.4 COMUNICAMOS PARA SER REFERENTES
ANTE LA SOCIEDAD_26

4.5 REPRESENTAMOS AL COLECTIVO_29

4.6 PERSEGUIMOS EL CRECIMIENTO INMOBILIARIO
DE NUESTROS AGENTES_31

4.7 DAMOS SEGURIDAD A NUESTROS AGENTES_33

4.8 GENERAMOS NEGOCIO A NUESTROS AGENTES_34

16

05

QUÉ PIENSAN NUESTROS API

36

06

NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

40

01 QUIÉNES SOMOS

Si 2020 fue el año de los hechos, 2021 ha sido el año de la apertura al mundo de nuestra marca.

Cierto, veníamos de un año lleno de retos, en los que la crisis sanitaria mundial provocada por el coronavirus había acelerado muchos cambios en nuestra institución. Un año que nos hizo crecer, literal y metafóricamente, para llenar de realidades nuestros tres pilares: **liderazgo, innovación y transformación**.

Con ese impulso, 2021 ha sido un año que, estamos seguros, marcará la historia de nuestra asociación.

Con una visión de futuro y unos valores claros, la decisión sobre las líneas de actuación y los siguientes pasos que había que dar parecía del todo lógica.

Y tenía mucho que ver con la necesidad de abrir nuevas puertas.

Habíamos iniciado nuestra actividad 10 años antes abriendo la puerta de nuestra casa a todos los profesionales que se dedicaban a la actividad inmobiliaria en Cataluña. Y ahora que somos el colectivo inmobiliario más representativo en toda España y nuestra plataforma de servicios está plenamente consolidada, era el momento de abrir las siguientes puertas.

Una puerta abierta al resto de España. Una puerta abierta al resto del mundo.

Porque en un entorno tan dinámico, volátil e incierto como el actual, si queremos seguir manteniendo la posición de liderazgo en el sector, debemos apostar por crecer en todos los sentidos.

Sin duda, este crecimiento pasa por extender nuestros servicios a otros territorios, a otros profesionales que compartan nuestros valores y que nos ayuden a mejorar la percepción que los ciudadanos tienen de los agentes inmobiliarios.

Entre todos podemos conseguir un sector inmobiliario mejor.

NUESTRA VISIÓN

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

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.

NUESTROS VALORES

Experiencia y conocimiento

Seguridad y garantía

Protección

Profesionalidad

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

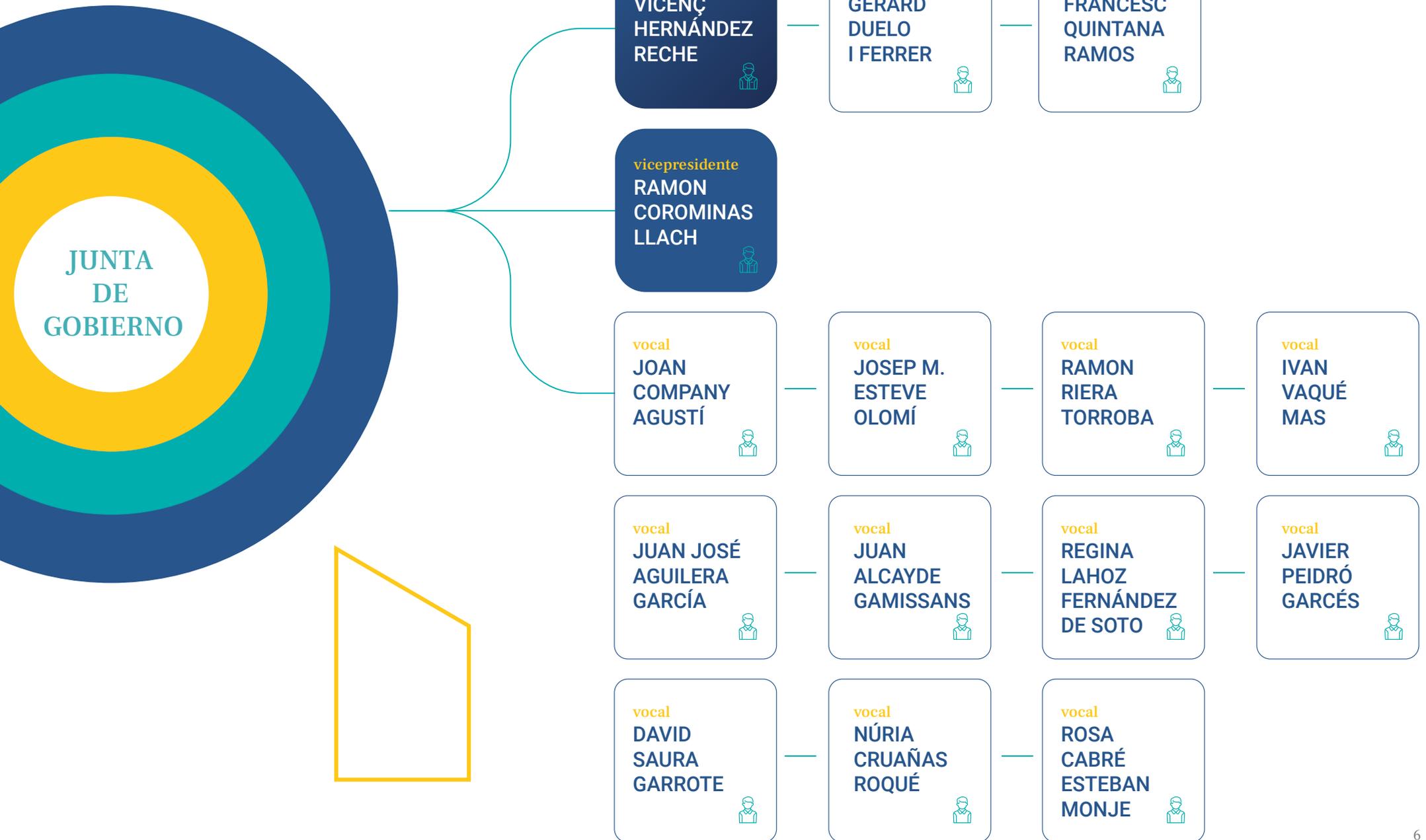
No somos, hacemos. Nos comprometemos con nuestras ideas hasta hacerlas realidad y vemos los obstáculos como retos, no como impedimentos. Nos apasiona hacer lo que pensamos.

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.



COMISIONES DE TRABAJO

NOMBRE COMISIÓN	INTEGRANTES	OBJETIVO
Comisión Estrategia Nacional	Vicenç Hernández Gerard Duelo Juanjo Aguilera Anna Puigdevall	Iniciar expansión nacional marca API
Comisión Internacional	Ramon Riera Sheila Gracia Maria Amat Gerard Duelo Anna Puigdevall	Iniciar difusión internacional marca API
Comisión Relaciones Institucionales	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
Comisión de Servicios	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
Comisión Jurídica-Ética	Regina Lahoz Juan Alcaide Rosa Cabré Joan Mitjans Martín Casao Ricard Mor Anna Puigdevall Montse Junyent	Dignificar jurídica y socialmente la profesión API
Comisión Formación	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
Comisión Innovación	Vicenç Hernández Ivan Vaqué Gustavo López Anna Puigdevall	Liderar la digitalización del sector, impulsar la innovación del sector inmobiliario Adquirir personalidad como "Observador sectorial"
Comisión Estructura interna de la AIC	Vicenç Hernández Josep M. Esteve Joan Company Gerard Duelo Anna Puigdevall	Trabajar la organización interna y relación entre la AIC y los tres colegios
Comisión Paridad	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
VACANT



BARCELONÈS NORD

Delegado
VÍCTOR
TAPIOL
Subdelegado
VACANT



EIXAMPLE DRET

Delegado
ALBERT
RODÉS
Subdelegada
EDITH
GONZÁLEZ



SANT MARTÍ

Delegado
CONSTANTI-
NO 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 PENEDES Delegado VACANT Subdelegado VACANT 	ANOIA Delegada ANNA VALLBONA Subdelegado PERE SUBIRANA 	BAGES- BERGUEDA Delegado DAVID GAMISSANS Subdelegado JOSEP GRAUS 	BAIX LLOBREGAT NORD Delegado RAÚL RESINA Subdelegado VACANT 	BAIX LLOBREGAT SUD Delegado XAVIER FABREGAT Subdelegada CARMEN ROMERO 	GARRAF Delegado ANTONIO RIVERA Subdelegado VACANT 	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 VACANT 	VALLÈS OCCIDENTAL SUD 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 30 de junio, de forma telemática y ante notario. Durante la sesión, se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior (2020) y el presupuesto para el 2021, 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

Han pasado ya dos años desde que asumí, junto con el resto de la junta, el liderazgo de la Asociación. Dos años muy intensos en los que hemos trabajado incansablemente para alcanzar los objetivos que nos marcamos y que puedes leer en la página anterior.

Son objetivos atrevidos, muy atrevidos, pero a la vez están a la altura del potencial que tiene API como colectivo y como marca. Estoy convencido. Más aún después de haber superado con nota un año tan complicado como en el 2020, en el que dimos un auténtico paso de gigante como institución.

Pero 2020 fue solo el preludeo de un año, 2021, en el que la Asociación ha continuado rompiendo esquemas y ha dado un salto importante desde el punto de vista estratégico en un mercado cada vez más exigente, más cambiante.

Como nos gusta llamarlo, esta actitud proactiva es probablemente la que nos permite ser líderes: nuestra obsesión es anticiparnos con decisión a lo que va a pasar en el mercado.

Y teníamos claro que debíamos ser más atrevidos que nunca para seguir creciendo. Y que la única opción posible era y sigue siendo crecer como colectivo, en todos los sentidos. Porque solo así podremos transfor-



VICENÇ HERNÁNDEZ

mar realmente el sector, mejorarlo y modificar la percepción que tienen los ciudadanos de nuestra profesión.

Hemos implementado nuestro plan de expansión en el resto de España y Latinoamérica. Un plan que está alineado con dos de nuestros objetivos estratégicos para 2024: convertir API en el colectivo de referencia a nivel nacional y también a nivel internacional.

Son, sin duda, dos metas ambiciosas para las que estamos dando pasos firmes.

Sin ir más lejos, este año hemos cerrado varios acuerdos con diferentes entidades de agentes inmobiliarios de varios países, empezando por CILA (la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana) y algunos de los países miembros. Estos acuerdos nos permitirán no solo poner en valor nuestros servicios y nuestra experiencia de más de 70 años de historia, sino generar intercambio de conocimientos y oportunidades de inversión.

A nivel de España ya tenemos un buen número de nuevos asociados en el proyecto de API Profesional donde, desde la nueva asociación ANAI, hemos querido emprender el camino de crecimiento de nuestra asociación catalana.

Queremos que API se convierta en un sello de garantía para aquellos mercados de España que, a diferencia del catalán, no están regulados y no disponen de suficientes mecanismos para proteger los derechos de los consumidores y consumidoras.

Queremos construir un sector inmobiliario mejor.

Y solo podremos conseguirlo si somos capaces de convertir nuestro proyecto en el más integrador del sector, uno en el que quepan todos aquellos profesionales que estén dispuestos a someterse a nuestro código ético, que sea punto de encuentro de todos los colectivos afines que intervienen de alguna u otra forma en el mercado inmobiliario y que además sea reconocido socialmente.

Este último punto es precisamente uno de nuestros grandes objetivos para 2022. Un año que también promete para el colectivo API.

03 CÓMO SON NUESTROS API

Imparable. Así ha sido el crecimiento de la Asociación desde su creación. 2021 no fue diferente. Un año más en el que, nuevamente, hemos continuado aumentando la masa social y confirmando nuestra fortaleza como entidad. A 31 de diciembre de 2021, había 2.084 asociados directos, 121 más que un año antes, lo que supone un aumento del 6,16 %.

A este número, hay que sumar a 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	2020	2021
BARCELONA	49	90	237	350	484	689	925	1134	1263	1346	1413	1507
GIRONA	3	8	43	123	158	198	205	260	304	317	312	328
LLEIDA	5	7	29	33	34	40	47	51	57	59	60	60
TARRAGONA	1	2	32	42	49	73	126	170	178	177	178	189
TOTAL	58	107	341	548	725	1.000	1.303	1.615	1.802	1.899	1.963	2.084

Curiosamente, el perfil de agente inmobiliario en el mercado y también en nuestra asociación es un perfil muy estable en el tiempo y, desde nuestros inicios corresponde, de forma mayoritaria, a un profesional senior con pequeña o media empresa en Barcelona, formación técnica inmobiliaria y de sexo masculino.

Radiografía de nuestro agente

Hombre

Entre 40 y 60 años

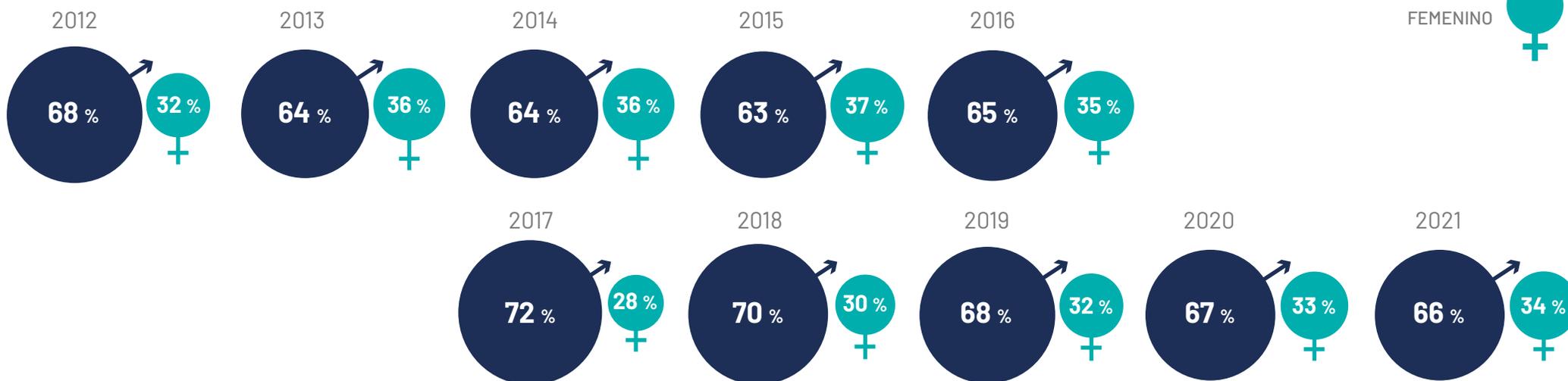
Con formación técnica inmobiliaria

Tiene pequeña o mediana empresa



Sexo

Si bien los datos sobre sexo y edad en el colectivo no han variado espectacularmente desde 2012, en los últimos 5 años puede apreciarse una ligera tendencia al alza en el porcentaje de mujeres que pertenecen a la Asociación. También podemos observar que en este mismo período de tiempo más asociados se han ido concentrando más en la franja de edad de entre 51 y 60 años, a la vez que la franja de edad de entre 31 y 40 años disminuía.



Edat

Edad	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
MENOR de 30	6%	4%	6%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%
31 - 40	25%	25%	21%	20%	20%	18%	18%	16%	14%	14%
41 - 50	38%	39%	39%	39%	40%	37%	37%	36%	36%	34%
51 - 60	25%	25%	27%	28%	28%	30%	31%	33%	34%	35%
MAYOR de 60	6%	7%	7%	9%	8%	12%	10%	11%	12%	13%



Nivel de estudios

También el nivel de estudios que nuestros asociados presentan en el momento de su inscripción se mantiene estable. El 66 % de nuestros asociados acreditan la formación técnica inmobiliaria necesaria para poder acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña y el 34 % restante tienen estudios superiores que les permite convalidar la formación exigida por el Registro.

TRANSITORIA - ALTA CON NÚM. AICAT	596	29 %
IMMOSCOPIA	375	18 %
ALTAS CENTROS - 200 H	991	48 %
ADMINISTRACIÓN FINCAS + API	9	0 %
ECONOMÍA - EMPRESARIALES - ADE- BBA	47	2 %
GRADUADO INMOBILIARIII - POSGRADO	45	2 %
DERECHO	15	1 %
ARQUITECTURA	6	0 %
TOTAL	2.084	

Distribución geográfica

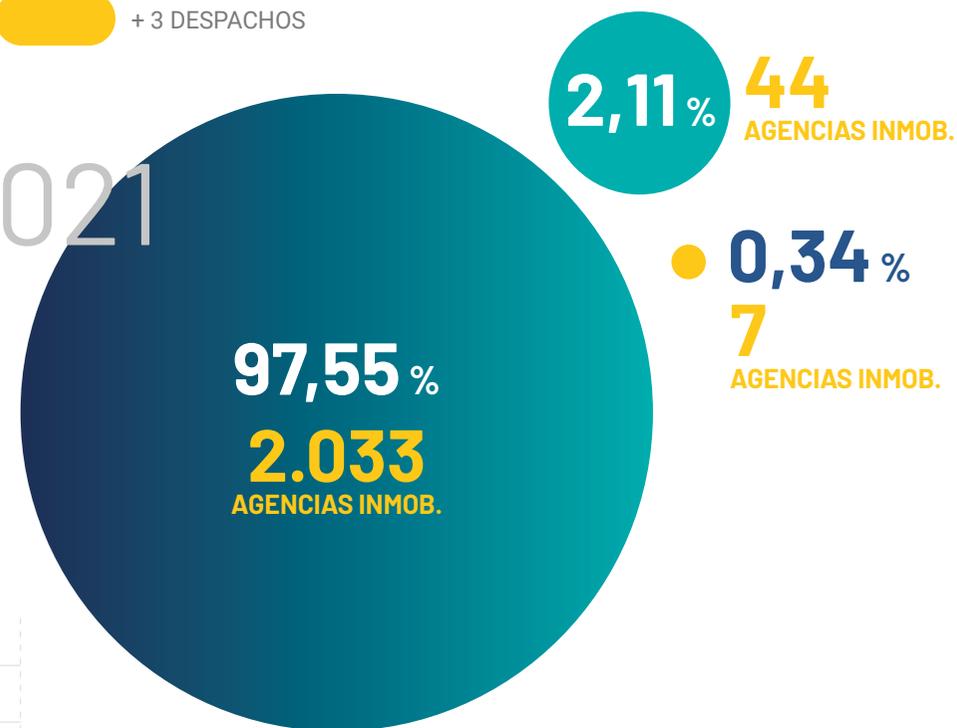
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
BARCELONA	70 %	57 %	61 %	69 %	71 %	70 %	70 %	71 %	72 %	72 %
GIRONA	12 %	20 %	20 %	20 %	15 %	17 %	17 %	17 %	16 %	16 %
LLEIDA	9 %	5 %	4 %	4 %	4 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
TARRAGONA	9 %	18 %	15 %	7 %	10 %	10 %	10 %	9 %	9 %	9 %

La distribución geográfica se mantiene con los mismos porcentajes que el año pasado y en la misma línea que los pasados 10 años. De los 2.084 asociados a 31 de diciembre de 2021, el 72 % tienen su oficina ubicada en la provincia de Barcelona.

Número de oficinas



2021



En cuanto al volumen de negocio, el perfil no ha variado. Prácticamente el 100 % de nuestros asociados son pequeñas y medianas empresas con solo una oficina abierta al público.

04 QUÉ HACEMOS

4.1 Consolidamos nuestro liderazgo en diferentes ámbitos

Somos el colectivo de agentes inmobiliarios con más representatividad en Cataluña y España. Más de 10 años acumulando conocimiento experto en el mercado y acompañando a nuestros agentes que nos avalan. Y queremos utilizar toda esta experiencia para liderar el sector hacia su transformación.

Queremos convertir
API en el colectivo
de referencia
en España...



Si algo nos enseñó la pandemia 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, para ganar presencia

en la sociedad y peso ante las instituciones públicas, pero sobre todo pasa por proteger a los consumidores asegurándonos de que nuestros agentes poseen un alto estándar profesional y se rigen por un código ético y de buena conducta.

Liderazgo. Innovación. Transformación.

Si conseguimos esto, no habrá nada ni nadie que pueda sustituirnos en el rol de asesores de confianza de los y de nuestros clientes. Es nuestro futuro.



De ahí nace el proyecto **API PROFESIONAL**, que pretende hacer accesibles nuestros servicios a agentes inmobiliarios de cualquier territorio de España y convertir API en 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. Una puerta abierta para que todos aquellos profesionales de fuera de Cataluña que trabajan bien, 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.

Para que API, en todas partes, sea siempre sinónimo de calidad y buenas prácticas.

Así, desde marzo, los agentes inmobiliarios de otras comunidades autónomas con más de 3 años de experiencia, la superación de la formación obligatoria y la adhesión a nuestro código ético, pueden formar parte del colectivo API y ayudarnos a consolidar nuestra marca en toda España.

... Y en un estándar de calidad en el resto del mundo

Con la intención de explorar vías de colaboración con asociaciones inmobiliarias y profesionales de toda Latinoamérica, los pasados 9 y 10 de septiembre API patrocinó el VI Congreso Inmobiliario Latinoamericano de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA), organizado por la Cámara de Corredoras de Bienes Raíces (CBR) de Guatemala.

Nuestra estancia allí nos sirvió para identificar posibilidades de colaboraciones interesantes para nuestro colectivo y ya hemos firmado los primeros acuerdos con algunas asociaciones, que ven con mucho interés la forma cómo estamos gestionando el proyecto API en Cataluña y España, y nuestra propuesta de valor, tanto para los agentes inmobiliarios como para la sociedad.

En el marco de estos acuerdos, los agentes inmobiliarios latinoamericanos podrán participar en nuestras formaciones y esto dará pie a un enriquecimiento mutuo.

Desde entonces, hemos firmado acuerdos de colaboración con Guatemala y México, y actualmente se encuentran en proceso de firma Colombia, Ecuador, Paraguay, Costa Rica y República Dominicana. Acuerdos que nos permitirán realizar formación en Sudamérica, entre otros.

Actualizamos nuestro código ético

La sociedad evoluciona constantemente. Y, por eso, es importante que nos vayamos adaptando. En este sentido, durante este 2021 presentamos la actualización de nuestro código ético, de buenas prácticas y de conducta, realizado por nuestra Comisión jurídica, que debe guiar la actuación de nuestros agentes ante sus clientes, sus compañeros de profesión y la sociedad en general.

Más de 600 API han renovado su compromiso y se han adherido a este nuevo código ético, porque quieren que sus clientes sean conscientes de tu compromiso con unos principios y valores sólidos e incuestionables.

Nos adherimos al Pacto Mundial de las Naciones Unidas para la sostenibilidad

Ser el colectivo de agentes inmobiliarios de referencia de nuestro sector, también significa comprometernos con los retos globales que miran hacia un futuro mejor.

Por eso, la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (AIC), el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona (COAPI) y FIABCI España suman fuerzas y trabajaremos conjuntamente para promover los Objetivos del Desarrollo

Sostenible, la mayor iniciativa de sostenibilidad corporativa del mundo.

Concretamente, nos comprometemos con el ODS 11 (Ciudades y comunidades sostenibles) y el ODS 5 (Igualdad de género), ambos ligados con los desafíos actuales del sector inmobiliario y de nuestra actividad como profesionales.

Creemos que este es un paso adelante del colectivo API para liderar la transformación hacia un sector inmobiliario mejor y más sostenible.



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible

4.2 Formamos a los API para que transformen su negocio

Este 2021 ha sido el año en el que, por primera vez, hemos podido desarrollar el Plan de Actualización y Perfeccionamiento de forma integral desde que lo presentamos en el año 2019, ya que 2020 se vio afectado por la pandemia y que —por fin— este 2021 ha podido desarrollarse de forma correcta.

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

Si el año anterior —y debido a la pandemia— no pudimos alcanzar el objetivo de 100 cursos a lo largo del año, este 2021 hemos incluso sobrepasado este objetivo con un total de 111 cursos. Cursos que, por otra parte, han tratado un mayor número de materias directamente relacionadas con nuestra profesión y que han obtenido un grado de satisfacción muy satisfactorio (8,88 de media) con una tasa de referenciación (NPS) del 59,49 %, lo que significa que nuestros alumnos recomendarían nuestras formaciones a otros agentes.

Esta satisfacción se ha visto reflejada también en el número de asistencia en los cursos programados a lo largo de este año, en los que hemos batido un récord histórico con una presencia de un total de 3.167 alumnos a lo largo del período formativo.

111

cursos

3.167

alumnos

8,88

nota media



INNOVACIÓN
Y TECNOLOGÍA



NEGOCIO



JURÍDICO



HABILIDADES
PROFESIONALES



COMERCIAL
Y MARKETING

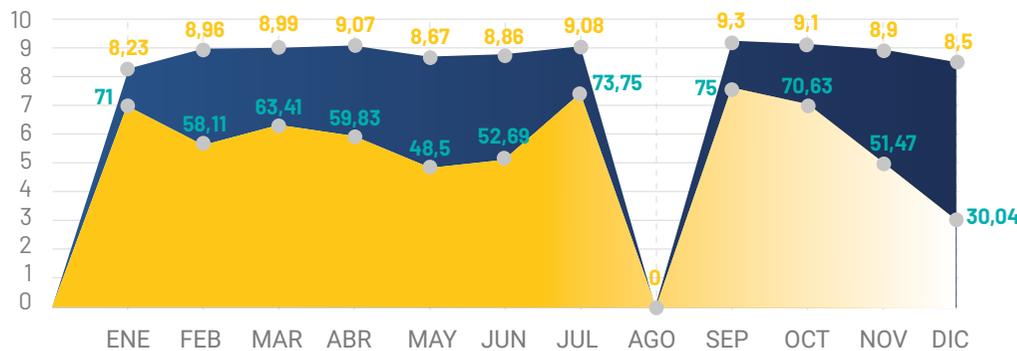
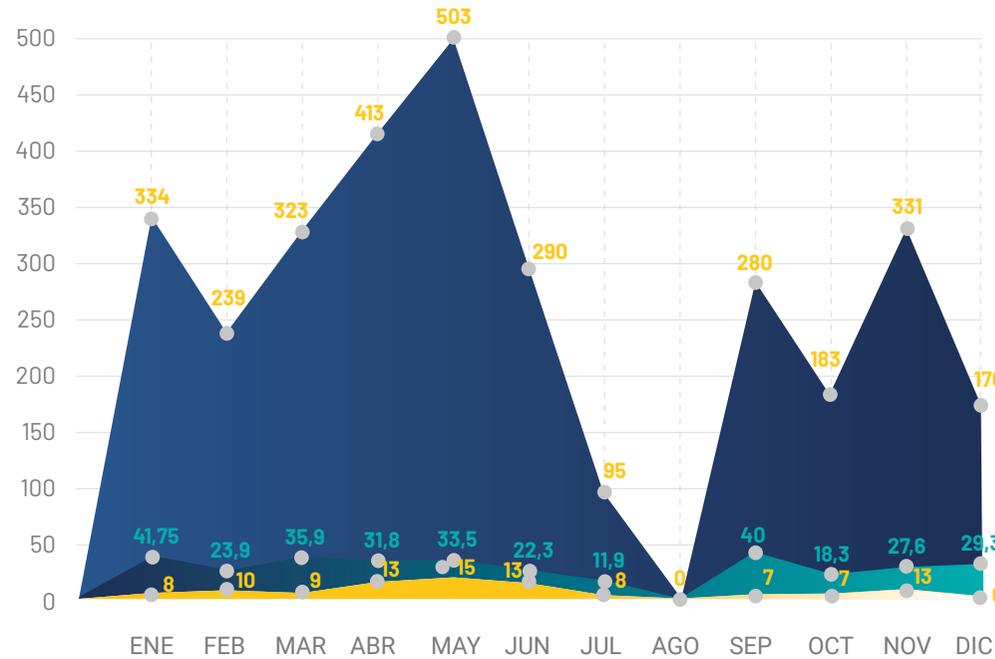


TÉCNICA
INMOBILIARIA



IGUALDAD

Reciclaje 2021



Notas reciclaje 2021

Consolidamos nuestros webinars como referentes de divulgación inmobiliaria

Una de las cosas a destacar también de este año 2021 es la consolidación de nuestros webinars, que se han convertido en referentes divulgativos sobre temas inmobiliarios en nuestro sector.

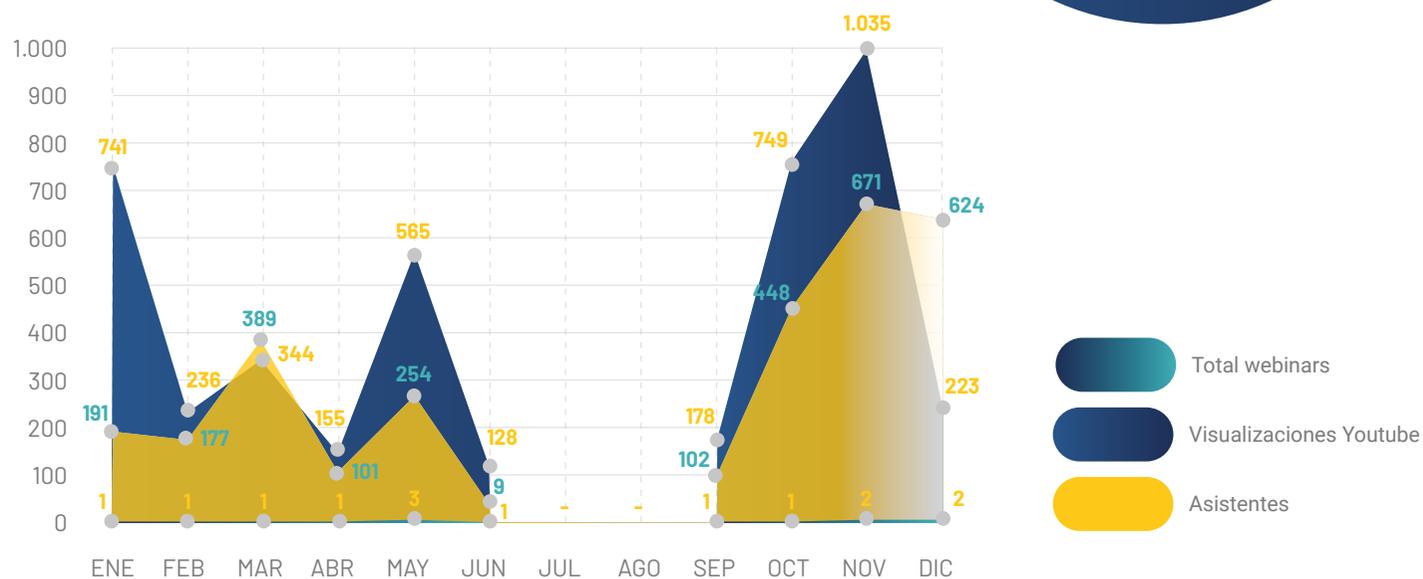
Este año, un total de 14 webinars que han acercado nuestra marca y nuestro conocimiento experto a más de 7.500 profesionales inmobiliarios, no solo de Cataluña, sino también de España y, por primera vez en nuestra historia, de Latinoamérica.



Nuevo AICAT: un formato versátil y flexible que funciona

También este 2021 ha sido el año de consolidación del nuevo formato formativo del curso que da acceso al Registro AICAT, que lanzamos el año anterior.

Este nuevo formato, mucho más versátil y adaptable a las necesidades y posibilidades de horario y agenda de cada alumno, ha permitido incorporar a 104 nuevos alumnos en globa



Hemos creado nuestras dos primeras certificaciones formativas

Pensamos que la formación es la piedra angular de nuestra profesión. Y por eso, estamos trabajando para que API Academy ofrezca la formación inmobiliaria de mayor calidad del mercado.

En esta línea, este año hemos creado nuestras dos primeras certificaciones, que sirven para acreditar que los agentes que las cursan han adquirido las competencias necesarias para convertirse en especialistas en determinados temas.

Así, en 2021 se impartió la Certificación LIT (Liderazgo, Innovación y Transformación), que permitía adquirir una visión integral de la planificación del proceso de transformación de una agencia inmobiliaria, y la Certificación Perito judicial inmobiliario, que formaba específicamente en el campo de las valoraciones inmobiliarias para los juzgados.

Esta es una de nuestras apuestas formativas y, durante 2022, se programarán varias formaciones más.

Hemos impartido el primer Máster en Formación Inmobiliaria

El 15 de septiembre se inició la primera edición del Máster en Transformación Inmobiliaria con un grupo seleccionado de 25 alumnos.

Este máster, organizado conjuntamente entre el colectivo API y la consultora Active Development, ha permitido a 25 API diseñar el plan de transformación de su negocio inmobiliario de la mano de un programa pensado para trabajar —desde el primer momento y de forma personalizada— los cambios necesarios en cada una de las agencias por adaptarse a un mercado cada vez más exigente.

Las valoraciones de estos alumnos (otorgando una nota media de 9,37 en el máster y una tasa de referenciación o NPS del 78.98 %) han sido extraordinarias. Esto nos anima a pensar que la segunda edición (que se impartirá de septiembre a diciembre de 2022) será también un éxito.



4.3 Lideramos la digitalización del sector y hacemos accesible la innovación inmobiliaria a nuestros agentes

Si hay algo que tenemos claro es que la tecnología está en la base de la mejora de la experiencia del cliente de servicios inmobiliarios. Y que, por tanto, la transformación digital de la agencia ya no puede considerarse una opción.

Cualquier negocio inmobiliario debe renovarse para adaptarse a las necesidades del consumidor actual, que ha cambiado la forma en que busca información, compra, alquila o incluso se relaciona con sus agentes.

Somos muy conscientes de que la digitalización presenta un potencial enorme para optimizar los procesos de la agencia inmobiliaria, mejorar su competitividad, ahorrar tiempo y dinero, ofrecer un nuevo valor añadido a los clientes e incluso facilitar nuevas fuentes de ingresos a los agentes inmobiliarios.

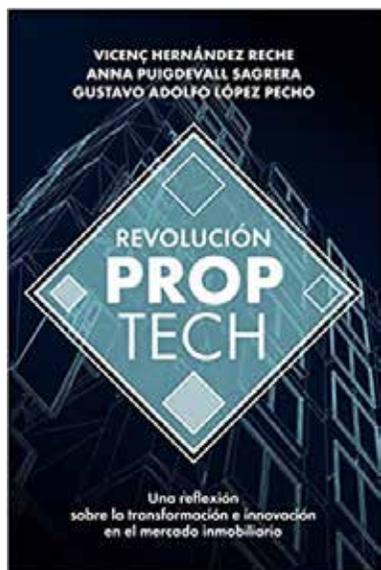
Por eso, teníamos claro que uno de los proyectos clave para el futuro del colectivo era la creación de una plataforma de servicios que cubriera en 360° la gestión de la agencia inmobiliaria.

Publicamos el primer libro de transformación digital específico del sector inmobiliario

El 22 de septiembre se publicó el libro «**Revolución PropTech. Una reflexión sobre la transformación e innovación en el sector inmobiliario**», escrito por Vicenç Hernández, Anna Puigdevall y Gustavo López, presidente, directora general y director de operaciones de la Asociación, respectivamente.

Se trata de un manual para transformar cualquier negocio inmobiliario y al mismo tiempo llama al sector, altamente tradicional, a no ignorar la revolución que ha supuesto el proptech, es decir, la aplicación de tecnologías inmobiliarias innovadoras para resolver las necesidades del mercado inmobiliario.

Los autores han aprovechado toda su experiencia liderando, entre otros, el proceso de transformación de nuestra Asociación, para escribir un libro que establece unas bases para que el sector pueda adaptarse al nuevo mercado e incluye el análisis de algunos casos concretos y paradigmáticos.



Damos un paso de gigante con la plataforma API



Este 2021 hemos creado un punto de encuentro del mundo API desde donde todos nuestros agentes pueden acceder a todo el abanico de herramientas, productos y servicios que les ofrecemos para que se desarrollen profesionalmente, para que mejoren el rendimiento de su negocio.

Desde API Plataforma nuestros agentes pueden acceder a la formación, a los modelos de contrato, gestionar sus datos, consultar la información legal y los estudios de mercado y, en definitiva, acceder a los más de 150 servicios de los que pueden disfrutar por ser API.

Y es que la gran novedad de esta plataforma de servicios es que hemos organizado la información siguiendo el mapa de procesos de una agencia inmobiliaria, que ordena y enmarca todas las tareas de la agencia en procesos que hemos identificado con la ayuda de API, para asegurarnos de que el mapa recoge realmente su realidad y su día a día.

Nuestro objetivo es que encuentren todo lo que necesitan de forma más intuitiva y ágil y que vean, de forma clara, qué les ofrecemos para mejorar cualquier proceso en su agencia.

157

número servicios disponibles en la plataforma

2.576

número visitantes únicos

58.889

número sesiones iniciadas

Trabajamos en un nuevo portal inmobiliario propio

Es evidente el gran negocio que representan los portales inmobiliarios. Idealista y Fotocasa, portales más consolidados, están actualmente ambos apoyados por inversores escandinavos y han optado por comprar otros portales más pequeños, en un mercado cada vez más concentrado.

En este contexto, teníamos claro que era necesario analizar profundamente cuál debe ser el enfoque de nuestro portal inmobiliario. Por este motivo, este año hemos contratado a la consultora de innovación inmobiliaria Innomads, que ha realizado un profundo análisis sobre el segmento de los portales inmobiliarios para detectar nichos en los que podíamos posicionar nuestro portal y definir un nuevo posicionamiento mucho más enfocado en el cliente comprador final.

Creemos firmemente que dignificar jurídica y socialmente la figura del API requiere de un esfuerzo importante en comunicación. Durante los últimos años, hemos transformado poderosamente la imagen de nuestra entidad, sobre todo a nivel interno, y en 2021 hemos empezado a realizar acciones que nos ayuden a transformar la imagen en públicos externos. Una línea en la que profundizaremos durante 2022.

Continuamos siendo referentes de la mediación inmobiliaria ante los medios de comunicación

Este año hemos mantenido e incluso superado la presencia en los medios de comunicación como líderes de opinión del sector inmobiliario que tuvimos en 2020. Si el año pasado aparecimos un total de 1.690 veces en los medios de comunicación, este año han sido 1.727, entre las cuales

4.4 Comunicamos para ser referentes ante la sociedad

más de 50 entrevistas gestionadas con los medios de comunicación generalistas más relevantes de Cataluña y España, como por ejemplo, La Vanguardia, l'Ara, El Economista, El Periódico, RAC1, RNE, TV3 o TVE.

1.727
número de
apariciones

50
entrevistas

8,8 M€
valoración
informativa

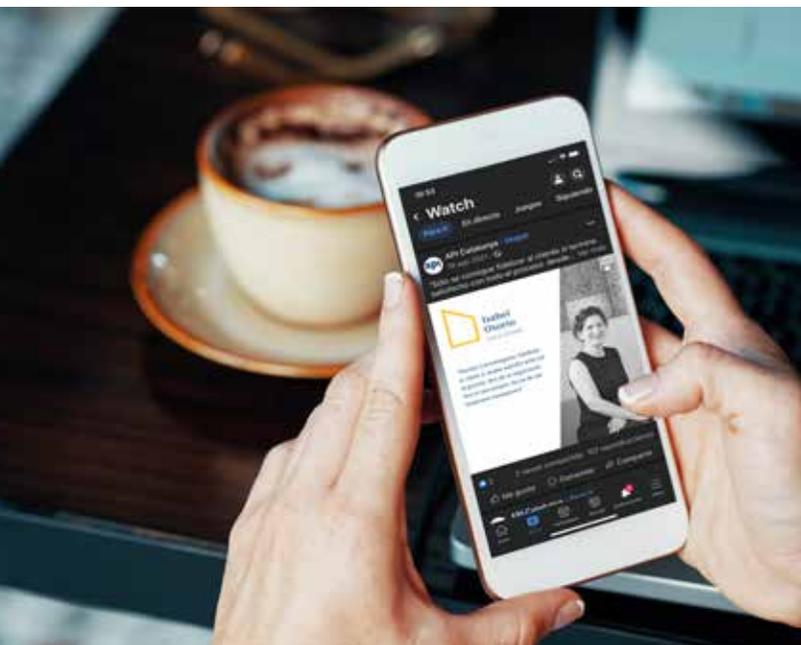
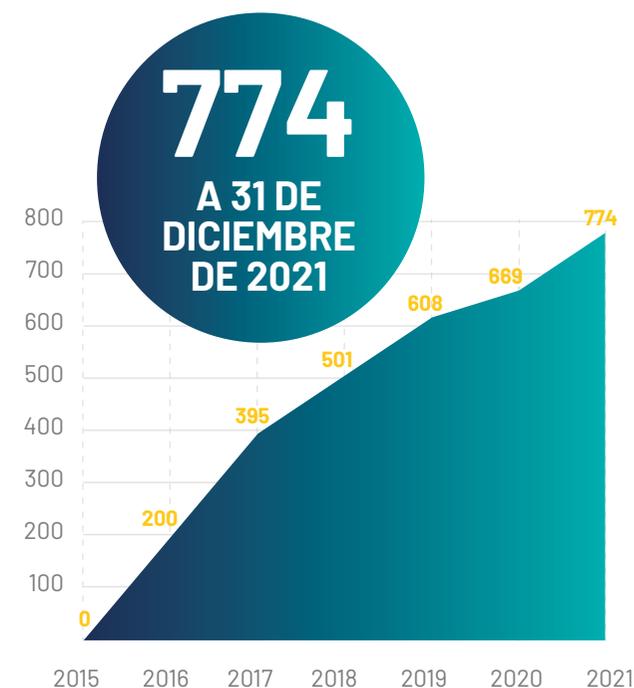




Mantenemos la estrategia de 'cobranding' para incrementar la presencia de nuestra marca en la calle

5 años atrás iniciamos una acción de *cobranding* con la intención de aumentar de forma notoria la presencia de la marca API en la calle y potenciar al mismo tiempo los negocios de nuestros agentes. Y lo hemos logrado.

A estas alturas, existen 774 agencias rotuladas API en toda Cataluña, lo que significa que cualquier ciudadano en prácticamente cualquier sitio en Cataluña puede tener contacto con nuestra marca.



Visibilizamos la labor de nuestros agentes a través de las redes sociales

Este 2021 hemos empezado, con mucha ilusión, una nueva sección en nuestro blog corporativo en el que entrevistamos a diferentes agentes de nuestro colectivo. Bajo el nombre «La voz del API», cada quince días publicamos una entrevista en profundidad a uno de nuestros API, de diferentes perfiles y trayectorias, para dar visibilidad a la labor que realizamos, romper estereotipos y dignificar nuestra profesión.

Todas nuestras entrevistas se comparten en las nuestras redes sociales, donde los consumidores pueden consultarlas siempre que lo deseen.



Adquirimos personalidad como observatorio social

Después de 2 años publicando informes trimestrales del mercado inmobiliario en Cataluña, tanto genéricos como específicos, de diferentes categorías de inmuebles (garajes, locales comerciales y trasteros), podemos decir que por fin nos estamos convirtiendo en fuente de información para los medios de comunicación en materia de datos inmobiliarios.

Nuestros informes, que son siempre presentados mediante webinar, han tenido mucha repercusión mediática y este año, además, incorporamos uno de nuevo: un informe anual sobre nacionalidad en la compra de vivienda y su financiación hipotecario.

De esta forma, poco a poco, vamos llenando de contenido esta área corporativa y posicionándonos como colectivo de referencia en la publicación de datos inmobiliarios fiables que, además, ayudan a nuestros agentes a tener información de mucha utilidad para su toma de decisiones.

4.5 Representamos al colectivo

Alcanzar un sector inmobiliario mejor y más sostenible es uno de nuestros retos. Y somos conscientes de que será difícil conseguirlo de forma individual. Por eso, hemos creado sinergias con colectivos afines y nos hemos introducido en aquellas esferas en las que consideramos que es importante que la voz de los API se escuche.



Hemos hecho llegar al Gobierno propuestas de acción proactivas en materia de vivienda junto con otros colectivos afines

Estos dos últimos años han sido de una intensidad normativa abrumadora. Pero, más allá de esto, la mayoría de las medidas aprobadas durante esta última década, tanto por parte del estado como de las comunidades autónomas, conllevan obligaciones de gran impacto para los privados. Peor aún, son estos los que acaban asumiendo la responsabilidad de la ejecución de políticas asistenciales propias de la administración.

Por este motivo, este año hemos dedicado enviar a los diferentes grupos políticos del Parlament de Catalunya doce propuestas de acción elaboradas conjuntamente con el Colegio de Administradores de Fincas de Barcelona-Lleida, el Consejo de Colegios de Administradores de Fincas de Cataluña, el Consejo General de Cámaras de la Propiedad Urbana de Cataluña, la Asociación de Promotores y Constructores de Edificios de Cataluña, el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona y provincia y el Consejo de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cataluña han elaborado un pliego de propuestas de acción de Gobierno en materia de políticas públicas de vivienda ahora que se inicia una nueva legislatura. El documento, enviado a todas las fuerzas políticas catalanas con representación parlamentaria, responde al espíritu de satisfacer el derecho a la vivienda, que es sin duda uno de los principales problemas no resuelto adecuadamente y que precisa de la concentración de todas las partes actores para encontrar las mejores y más diversas soluciones.



Abrimos una vía de colaboración con la Generalidad de Cataluña con el programa «Reallotgem» para facilitar un hogar a familias en riesgo de exclusión

Este año, hemos abierto una vía de colaboración con la Generalitat de Catalunya gracias a la cual los API ya pueden actuar de prescriptores y profesionales de referencia en el programa «Reallotgem.cat», impulsado por la Agencia de la Vivienda de Cataluña y que ofrece una alternativa residencial a familias en riesgo de exclusión que esperan una vivienda de la Mesa de Emergencias, más de 900 en julio de 2021, cuando se inició la colaboración.

Así, nuestros agentes pueden ofrecer inmuebles con garantía de cobro para incluir dentro del programa y la Generalitat es quien se convierte en arrendataria de las viviendas de los propietarios, que son cedidos posteriormente a familias en situación de vulnerabilidad.

Indudablemente, esta es una respuesta a nuestra reclamación histórica en la administración de más herramientas de colaboración publico-privada que ayuden a solucionar la necesidad de vivienda asequible y social. Y continuaremos insistiendo en poder aportar nuestro conocimiento experto en esta área.

Para ganar peso frente a las administraciones públicas y la sociedad es imprescindible que nuestro colectivo esté presente en los foros más importantes y, especialmente, en aquellas ocasiones en las que se hable de aquellos temas que más nos afectan y en la que podemos aportar una opinión experta.

Por eso, este año iniciado colaboraciones con Barcelona Activa, el Cercle d'Economia, Foment del Treball y PIMEC, entidad en la que nuestra directora general es actualmente miembro de la junta.

Colaboramos con Barcelona Activa, Cercle d'Economia, Foment del Treball y PIMEC



VI Tribuna Immoscòpia en streaming

4.6 Perseguimos el crecimiento inmobiliario de nuestros agentes

Queremos que nuestros agentes puedan adelantarse a los eventos y preparar su negocio para los nuevos retos que se les presentan constantemente.

Por este motivo, organizamos cada mes de enero la Tribuna Immoscòpia, una jornada de debate con personalidades del mundo inmobiliario que comparten con nosotros relevante información de mercado de primera mano.

El 29 de enero, la agencia de viajes Pangea, en Barcelona, fue el escenario de la sexta edición de la Tribuna Immoscòpia, organizada nuevamente por la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (AIC) y el Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de Barcelona con la colaboración de la APCE Cataluña y el Colegio de Arquitectos de Cataluña y patrocinada por Andbank, Tecnitasa y Tecnotramit.

Con un formato adaptado a la situación sanitaria del momento, la jornada de debate se desarrolló en una sesión sin público, retransmitida en streaming, moderada por el prestigioso periodista Xavier Graset e inaugurada por Vicenç Hernández, presidente de la AIC, y Agustí Serra, secretario de la Agenda Urbana y Territorio de la Generalidad de Cataluña.

Entre otros especialistas, participaron el economista Gonzalo Bernardos, Javier Orduña, ex magistrado de la Sala Civil del Tribunal Supremo, Juan Carlos Álvarez, Director General de Negocio de Gestión Patrimonial de Servihabitat o Ivan Vaqué, director general de Forcadell.

La clausura del evento fue a cargo de Gerard Duelo, presidente del COAPI de Barcelona y el Consejo General de los COAPI de España y Lluís Marsà, presidente de APCE Catalunya.

En la décima edición del **Fòrum Immoscòpia 2021**, que llamamos **Evolution**, la teoría de la evolución de Darwin nos sirvió como metáfora de la evolución del agente y fue el hilo conductor del evento. Un hilo que nos guió, paso a paso, en el recorrido que deben seguir los profesionales inmobiliarios para adaptarse al nuevo mercado inmobiliario y al nuevo consumidor, y sobrevivir.

La popular frase de Charles Darwin «no son las especies más inteligentes ni las más fuertes las que sobreviven, sino las que mejor se adaptan al medio» fue el punto de partida de la jornada, que se celebró el pasado 4 de noviembre en la Llotja de Mar de Barcelona con cerca de 300 asistentes presenciales, a pesar de las restricciones sanitarias.

Un espacio de belleza abrumadora que fue el escenario perfecto para un espectáculo de *videomapping* que utilizamos para representar de forma visual y sonora la evolución del profesional inmobiliario, las ciudades, las sociedades y el mundo en general. Un evento experiencial con el fin de despertar en todos los agentes asistentes la motivación por transformar sus negocios.

Evolution, un evento para continuar evolucionando como agente inmobiliario



4.7 Damos seguridad a nuestros agentes

En 2020 las llamadas a nuestra asesoría jurídica aumentaron un 67 % respecto al año anterior. Y es que era de esperar en el contexto de la pandemia, con más de 30 nuevas normativas aprobadas que afectaban al sector inmobiliario.

La tónica ha continuado en 2021. Y esa inseguridad jurídica ha provocado que se registren 8.110 llamadas, 1.374 más que el año anterior, es decir, un 20,4 % más.

Evolución de las consultas telefónicas



MATERIAS	Número de consultas telefónicas atendidas		Número de consultas por email atendidas	
	% DEL TOTAL	CONSULTAS	% DEL TOTAL	CONSULTAS
ARRENDAMIENTOS	61,0 %	4.951	50,6 %	1.111
ARRAS	6,8 %	552	3,5 %	77
COMPRAVENTA	7,7 %	627	3,6 %	78
COMUNIDADES	0,2 %	20	0,0 %	0
DERECHO REGISTRAL	2,6 %	211	2,4 %	53
DERECHO URBANÍSTICO	0,2 %	13	0,7 %	15
EJERCICIO PROFESIONAL	4,5 %	366	9,3 %	205
EXPEDIENTES	0,6 %	49	1,1 %	25
FADEI	0,9 %	73	0,0 %	0
FISCAL	0,4 %	30	0,3 %	6
HONORARIOS	0,7 %	55	0,4 %	8
MOROSIDAD	1,5 %	123	15,5 %	340
NOTA DE ENCARGO	0,9 %	73	0,4 %	8
NUEVA QUEJA	1,3 %	106	0,0 %	0
PLATAFORMA	0,0 %	0	3,5 %	77
PROPIEDAD HORIZONTAL	1,1 %	93	1,4 %	30
RESERVA	0,9 %	73	0,5 %	12
VALORACIONES	0,0 %	1	2,8 %	61
VARIOS	7,5 %	606	2,9 %	63
VPO	1,1 %	88	1,2 %	26
Total		8.110		2.195

4.8 Generamos negocio a nuestros agentes

apialia

En API siempre hemos tenido claro que la colaboración era una de las vías más directas para mejorar los resultados de nuestros agentes.

Y queríamos un modelo transparente y con mecanismos que potenciaran la mejora continua: el nuestro propio método de exclusivas compartidas.

Así nació Apialia en 2013.



Y hemos demostrado que se podía profesionalizar la colaboración inmobiliaria y conseguir que las operaciones compartidas mejoraran sensiblemente las cuentas de explotación de nuestros agentes.

Este 2021, además, Apialia ha hecho historia.

Por un lado, se ha realizado el récord de ventas compartidas entre agencias, que han llegado a las 664, lo que supone un incremento de más del 20 % en relación a 2018, que hasta el momento había sido el año con mejores resultados.

Por otro, a estas alturas, más agentes que nunca integran Apialia: 325 API que comparten exclusivas entre las 23 agrupaciones comerciales existentes.





Hemos apostado por una campaña de 'branding' para posicionar la marca Apialia entre los consumidores

En solo 8 años, Apialia se ha hecho un sitio en el sector. Lo dicen los números: operaciones compartidas por valor de más de 590 millones de euros y más de 25 millones de euros en honorarios repartidos entre nuestros agentes.

Estamos convencidos de que cada una de las 325 agencias de Apialia aportan valor añadido al proceso de compraventa de cualquier inmueble.

Y queremos que aún más consumidores confíen en Apialia.

Por esta razón, hemos decidido poner en marcha una campaña publicitaria masiva en 13 autobuses, 17 carteles y 8 mupis (soportes publicitarios en la calle) para estar aún más presentes en todas las poblaciones donde tenemos representación.



Hemos abierto la primera agrupación fuera de Cataluña

Coincidiendo con la apertura de la marca API en España, hemos dado un paso adelante y creado la primera agrupación inmobiliaria fuera de Cataluña, concretamente en Murcia.

Así, nuestro método de colaboración exclusivo, basado en la transparencia y en la profesionalización de la gestión de las agrupaciones comerciales, está funcionando fuera de nuestro ámbito territorial.

Sin duda, esto nos ayudará a crecer, consolidar nuestra marca y establecer un estándar de calidad en las operaciones compartidas, la cual cosa ayuda a la transformación del sector inmobiliario.



Hemos vuelto a los eventos presenciales

Los afterworks de Apialia han demostrado ser un formato muy exitoso por el respecto a la cohesión del grupo y a la creación de vínculos de confianza entre los agentes que integran Apialia.

Por este motivo, hemos vuelto a los eventos presenciales.

Este año, hemos realizado dos afterworks, uno en verano y otro en Navidad.

El primero fue el día 2 de julio en el hotel Eurostars Grand Marina, en el World Trade Center de Barcelona y la segunda, una cena espectáculo tematizado sobre los años 80, el día 26 de noviembre en el Hotel Catalonia Ramblas. Ambos con gran éxito de asistencia.



Hemos facilitado a nuestros agentes un servicio de asesoramiento jurídico y fiscal exclusivo

Queremos que nuestros agentes puedan atender a sus clientes con plena confianza.

Por eso, hemos llegado a un acuerdo con JDV Asesores para ofrecer un servicio exclusiva de asesoramiento jurídico y fiscal a los miembros de Apialia.

Gracias a este cambio, los agentes Apialia tienen a su disposición un equipo de abogados y asesores profesionales que les pueden resolver cualquier duda que se les plantee en su actividad como agente inmobiliario, en cualquiera de estas materias:

Derecho de arrendamientos e inmobiliario.

Derecho administrativo y urbanístico.

Fiscalidad y tributación.

Asesoría contable y fiscal.

Derecho laboral y seguridad social.



05 QUÉ PIENSAN NUESTROS API

Como es habitual, te presentamos los datos de la encuesta de satisfacción anual que realizamos a nuestros agentes. Este año, los datos han vuelto a mejorar y nos validan el camino.

Continuamos incrementando la satisfacción de nuestros agentes y somos percibidos como una entidad de servicios 360°

Si el año pasado representó un antes y un después en la percepción de que nuestros agentes tienen de nuestra entidad, este ha sido la confirmación.

El grado de satisfacción de nuestros agentes se ha incrementado de forma muy evidente desde hace dos años. Y, por ahora, el 80,5 % de nuestros agentes afirman que su grado de satisfacción es bueno o muy bueno.

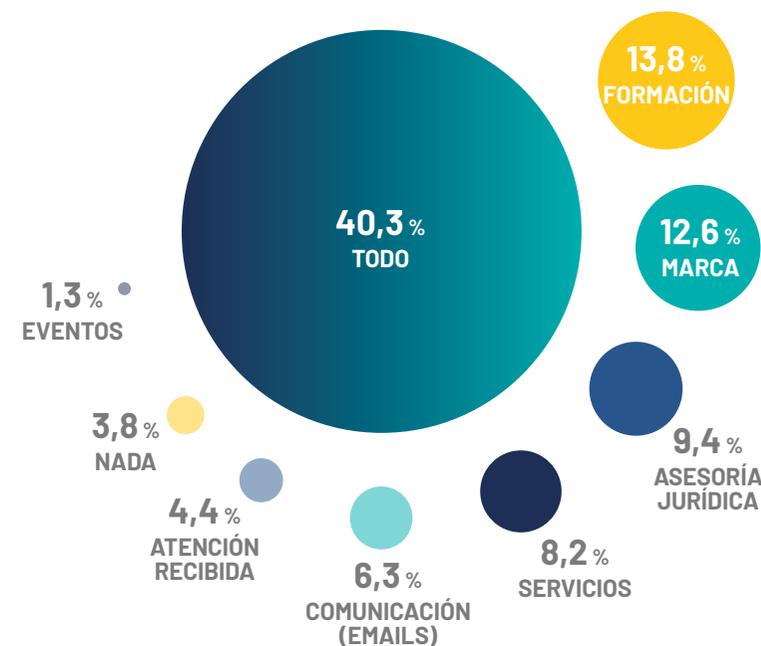
Esto nos indica que la transformación experimentada por nuestra asociación en los últimos años está catalizando en una mejoría muy perceptible de nuestros servicios. Y que, además, estamos consiguiendo alcanzar un nivel óptimo de calidad en todos nuestros servicios de forma homogénea, convirtiéndonos en una auténtica una plataforma de servicios 360° para nuestros agentes.

De hecho, basta con mirar el siguiente dato. Si en 2020 un 31,8 % de los agentes nos indicaban que les gustan todos nuestros servicios en conjunto, en 2021 este porcentaje se ha incrementado hasta el 40,3 %.

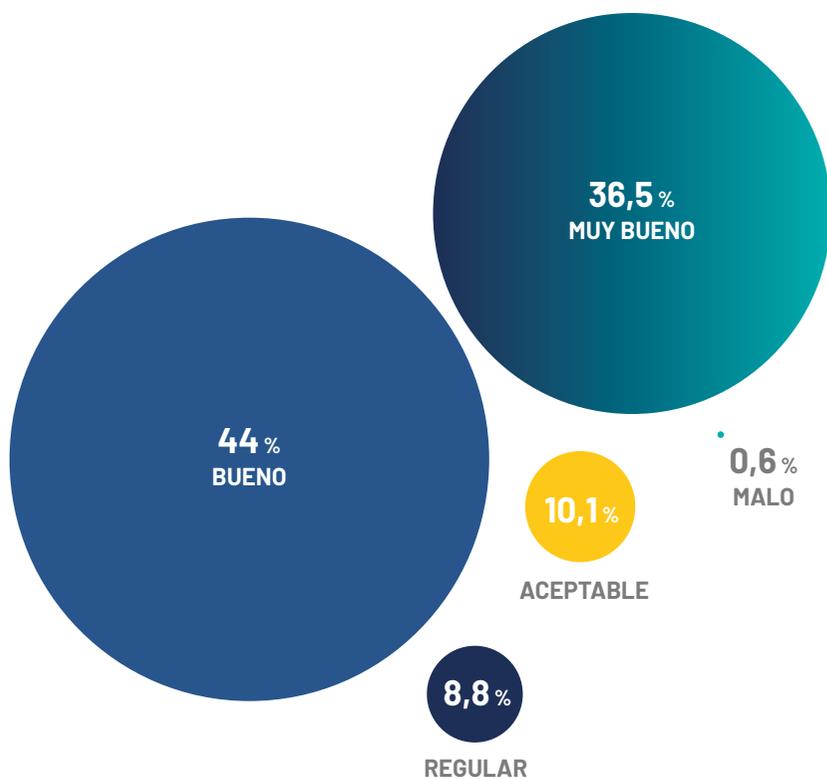
No solo eso, sino que el 94,7 % de nuestros agentes responden que la atención recibida es muy buena o buena.

Datos que nos espolean a seguir trabajando en esta misma línea en los próximos años.

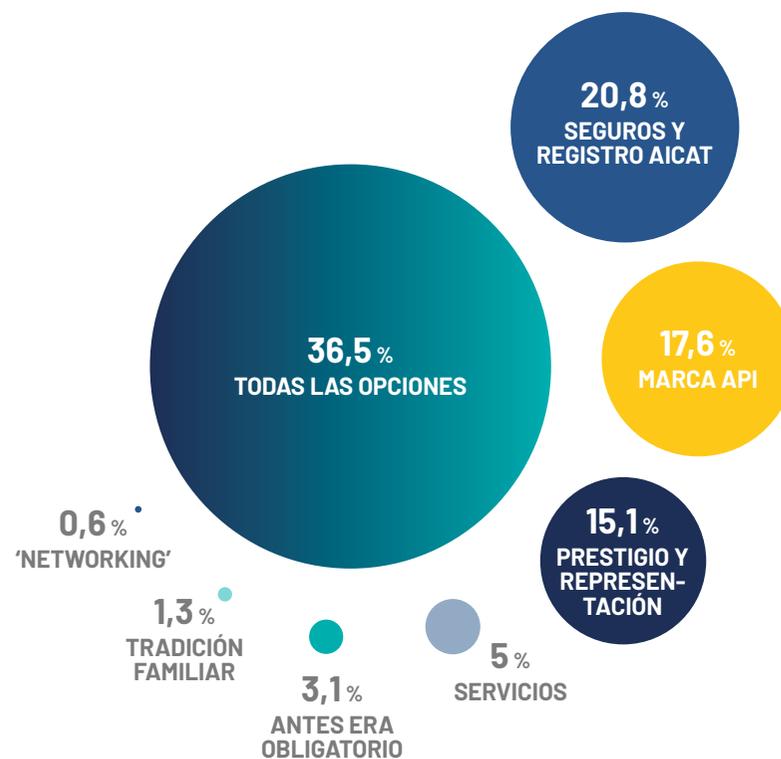
¿Qué es lo que más te gusta de nuestra institución?



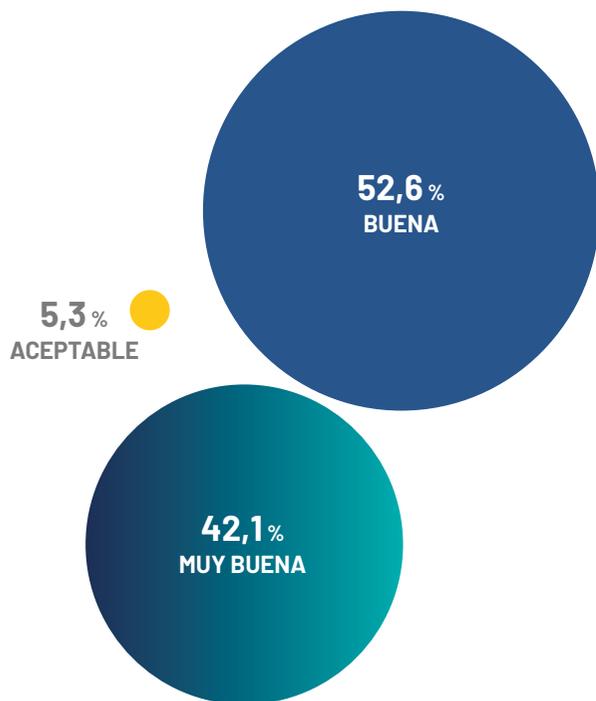
¿Cuál es el grado de satisfacción que tienes de la institución?



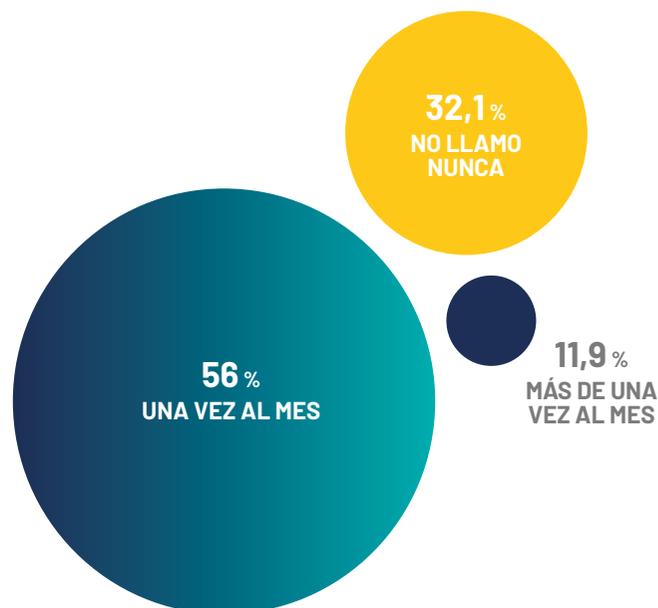
¿Cuál fue la principal razón por la que te uniste al colectivo?



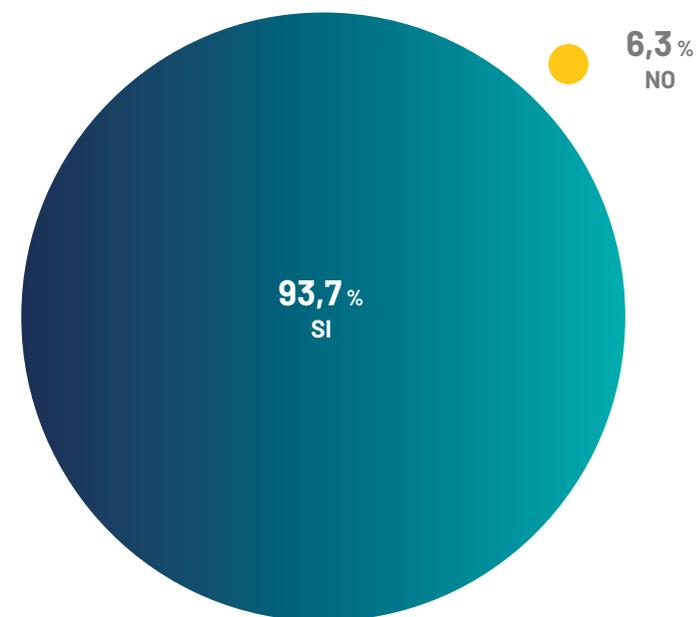
¿Cómo valoras la atención recibida?



¿Cuántas veces llamas por año?

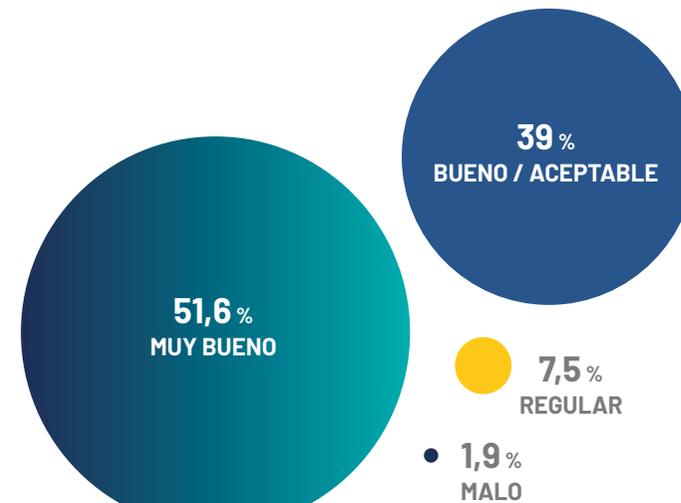
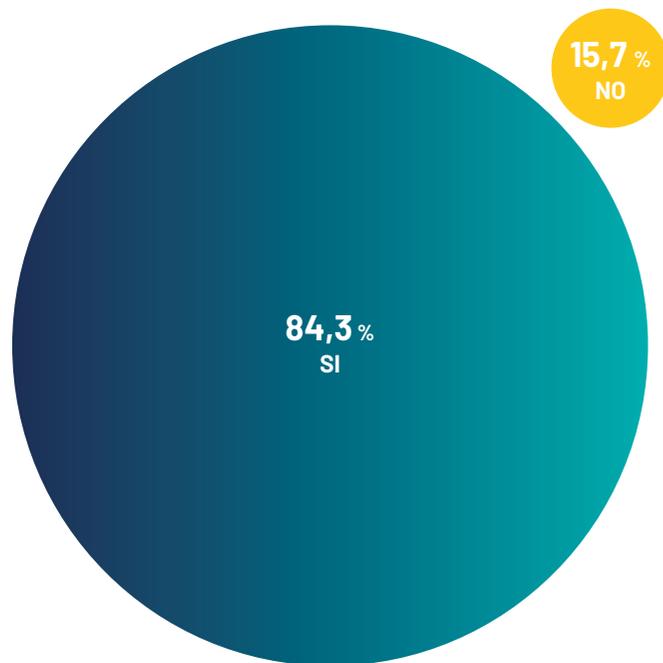


Cuando llamas a las oficinas, ¿te ayudamos a ponerte en contacto con la persona a la que buscas?



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

¿Te resolvemos las consultas rápidamente?



06 NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

Cuenta de ganancias y pérdidas AIC

	2020	2021
1. Importe neto de la cifra de negocios	2.110.463,64 €	2.520.735,74 €
a) Ventas de bienes y servicios	58.915,90 €	75.099,12 €
700 PRESTACIÓN DE SERVICIOS	58.915,90 €	75.099,12 €
b) Cuotas	2.051.547,74 €	2.445.636,62 €
705 CUOTAS ASOCIADOS	2.051.547,74 €	2.445.636,62 €
4. Aprovisionamientos	-1.041.933,11 €	-1.217.675,54 €
b) Compras de bienes y servicios	-353.249,47 €	-434.244,41 €
600 CUOTAS COLEGIALES Y ORGANISMOS	-5.220,09 €	-14.220,09 €
601 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-269.049,75 €	-311.325,05 €
603 OTROS	-78.979,63 €	-108.699,27 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-688.683,64 €	-783.431,13 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-688.683,64 €	-783.431,13 €
5. Otros ingresos de explotación	146.168,55 €	266.510,37 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	146.168,55 €	266.510,37 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	146.168,55 €	266.510,37 €
6. Gastos de personal	-499.824,32 €	-519.767,38 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-397.659,93 €	-417.737,11 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-397.659,93 €	-417.737,11 €
b) Cargas sociales	-102.164,39 €	-102.030,27 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-98.730,79 €	-98.560,27 €
648 FORMACIÓN DE PERSONAL	-993,60 €	-1.290,00 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-2.440,00 €	-2.180,00 €
7. Otros gastos de explotación	-576.141,68 €	-801.982,36 €
a) Servicios exteriores	-555.791,63 €	-780.459,36 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-40.270,18 €	-44.657,68 €
622 REPARACIONES Y CONSERVACIÓN	-126,93 €	0,00 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-241.267,83 €	-352.713,17 €
625 PRIMAS DE SEGUROS	-1.987,12 €	-2.082,94 €

	2020	2021
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.162,10 €	-4.399,86 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-189.916,15 €	-286.778,03 €
628 SUMINISTROS	-2.673,02 €	-4.164,69 €
629 OTROS SERVICIOS	-78.388,30 €	-85.662,99 €
b) Tributos	-11.696,74 €	-12.867,53 €
631 OTROS TRIBUTOS	-2.298,60 €	-5.655,32 €
634 AJUSTE. NEGADO. EN IMPOS. INDIR.	-9.398,14 €	-7.212,21 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. provisiones	-8.653,31 €	-8.655,47 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-11.256,64 €	-8.655,47 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	-4.325,54 €	0,00 €
794 REVERSIÓN DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	6.928,87 €	0,00 €
8. Amortización del inmovilizado	-47.084,55 €	-49.358,99 €
680 AMORT. INMOVILIZADO INTANGIBLE	-15.092,58 €	-17.532,96 €
681 AMORT. INMOVILIZADO MATERIAL	-31.991,97 €	-31.826,03 €
13. Otros Resultados	-5.512,25 €	-1.583,47 €
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-7.761,75 €	-2.377,31 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	2.249,50 €	793,84 €
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	86.136,28 €	196.878,37 €
13. Ingresos financieros	0,06 €	0,00 €
b) De valores negociables y otros inst. final.	0,06 €	0,00 €
b1) De entidades financieras	0,06 €	0,00 €
769 OTROS INGRESOS FINANCIEROS	0,06 €	0,00 €
14. Gastos financieros	0,00 €	-0,08 €
662 INTERESES DE DEUDAS	0,00 €	-0,08 €
15. Variación del valor razonable en instrumentos financieros	-2.939,14 €	-3.996,34 €
663 PÉRDIDAS POR VALORACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR SU VALOR RAZONABLE	-2.939,14 €	-7.075,64 €
763 BENEFICIOS PARA VALORACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR SU VALOR RAZONABLE	0,00 €	3.079,30 €
17. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	0,00 €	1.989,34 €
766 BENEFICIOS EN VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA	0,00 €	1.989,34 €
B) RESULTADO FINANCIERO	-2.939,08 €	-2.007,08 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	83.197,20 €	194.871,29 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	83.197,20 €	194.871,29 €

Balance de situación (I)

AIC

ACTIVO	6.000,00 €	2020	2021
A) ACTIVO NO CORRIENTE		151.689,76 €	123.948,88 €
I. Inmovilizado intangible		31.565,29 €	19.732,28 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL		27.990,25 €	33.690,25 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS		31.043,05 €	38.293,05 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZACIONES INTANGIBLES		7.250,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOBILIARIA. INTANGIBLE		-34.718,01 €	-52.251,02 €
II. Inmovilizado material		52.305,52 €	26.565,14 €
211 CONSTRUCCIONES		79.005,98 €	79.005,98 €
214 UTILLAJE		627,19 €	2.610,91 €
216 MOBILIARIO		9.722,51 €	9.871,11 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS		14.024,93 €	17.978,21 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL		-51.075,09 €	-82.901,07 €
IV. Inversiones financieras a largo plazo	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DE GRUPO	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	61.818,95 €	71.651,46 €	71.651,46 €
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	61.818,95 €	71.651,46 €	71.651,46 €

ACTIVO	2020	2021
B) ACTIVO CORRIENTE	1.644.691,02 €	1.977.794,29 €
II. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	63.869,47 €	54.521,60 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	58.299,08 €	48.380,33 €
430 CLIENTES	63.869,47 €	53.733,75 €
431 CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR	0,00 €	216,97 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	2.828,29 €	2.828,29 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-8.398,68 €	-8.398,68 €
3. Otros deudores	5.570,39 €	6.141,27 €
446 DEUDORES DE DUDOSO COBRO	5.570,39 €	5.570,39 €
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	0,00 €	570,88 €
IV. Inversiones financieras a corto plazo	697.060,86 €	694.432,90 €
540 INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO	597.060,86 €	594.432,90 €
548 IMPOSICIONES A CORTO PLAZO	100.000,00 €	100.000,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	35.736,22 €	6.762,28 €
480 GASTOS ANTICIPADAS	35.736,22 €	6.762,28 €
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	848.024,47 €	1.222.077,51 €
570 CAJA	3.976,03 €	2.177,59 €
572 BANCOS	844.048,44 €	1.219.899,92 €
TOTAL ACTIVO	1.796.380,78 €	2.101.743,17 €

Balance de situación (II)

AIC

PASIVO	2020	2021
A) PATRIMONIO NETO	735.951,15 €	930.822,44 €
A-1) Fondos propios	735.951,15 €	930.822,44 €
V. Resultado de ejercicios anteriores	652.753,95 €	735.951,15 €
120 REMANENTE	780.783,07 €	863.980,27 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultado del ejercicio	83.197,20 €	194.871,29 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	83.197,20 €	194.871,29 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	627.755,62 €	672.334,95 €
II. Deudas a largo plazo	627.755,62 €	672.334,95 €
3. Otras deudas a largo plazo	627.755,62 €	672.334,95 €
180 FIANZAS RECIBIDAS A LARGO PLAZO	627.755,62 €	672.334,95 €

PASIVO	2020	2021
C) PASIVO CORRIENTE	432.674,01 €	498.585,78 €
III. Deudas a corto plazo	4.244,10 €	19.508,48 €
1. Deudas con entidades de crédito	743,95 €	2.165,91 €
521 DEUDAS A CORTO PLAZO	743,95 €	2.165,91 €
3. Otras deudas a corto plazo	3.500,15 €	17.342,57 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	3.500,15 €	17.342,57 €
IV. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	410.260,76 €	466.748,21 €
2. Otros acreedores	410.260,76 €	466.748,21 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	265.700,40 €	331.978,27 €
417 OTRAS PROVISIONES	378,70 €	379,77 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	51.077,32 €	43.160,25 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	81.134,43 €	81.253,79 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	11.969,91 €	9.976,13 €
V. Periodificaciones a corto plazo	18.169,15 €	12.329,09 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	18.169,15 €	12.329,09 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.796.380,78 €	2.101.743,17 €

Cuenta de ganancias y pérdidas TECNO API 5.0, SLU

	2020	2021
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.251.319,37 €	1.439.694,86 €
a) Ventas de bienes y servicios	1.251.319,37 €	1.439.694,86 €
700 SERVICIOS	1.251.319,37 €	1.437.337,86 €
705 CUOTAS API ESPAÑA	0,00 €	2.357,00 €
4. Aprovisionamientos	-486.540,29 €	-631.914,27 €
b) Compras de bienes y servicios	-486.540,29 €	-631.194,27 €
602 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-486.540,29 €	-631.194,27 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	0,00 €	-720,00 €
603 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	0,00 €	-720,00 €
5. Otros ingresos de explotación	6.360,00 €	6.280,00 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	6.360,00 €	6.280,00 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	6.360,00 €	6.280,00 €
6. Gastos de personal	-643.200,85 €	-629.863,02 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-501.203,83 €	-485.838,40 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-485.038,40 €	-485.838,40 €
641 INDEMNIZACIONES	-16.165,43 €	0,00 €
b) Cargas sociales	-141.997,02 €	-144.024,62 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-138.603,08 €	-141.717,54 €
648 FORMACIÓN	-1.703,94 €	-487,08 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-1.690,00 €	-1.820,00 €
7. Otros gastos de explotación	-81.606,17 €	-140.368,49 €
a) Servicios exteriores	-76.504,70 €	-137.085,42 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-30.335,76 €	-61.042,89 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	0,00 €	0,00 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-1.991,57 €	-2.394,39 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-896,18 €	-8.398,86 €
629 OTROS SERVICIOS	-43.281,19 €	-65.249,28 €

	2020	2021
b) Tributos	-1.275,79 €	-1.337,35 €
631 OTROS TRIBUTOS	-1.275,79 €	-1.337,35 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. Provisiones	-3.825,68 €	-1.945,72 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-0,08 €	-0,04 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	-3.825,60 €	-2.490,18 €
794 REVERSIÓN DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	0,00 €	544,50 €
8. Amortización del inmovilizado	-35.109,50 €	-36.980,27 €
680 AMORT. INMOBILIZADO INTANGIBLE	-32.607,24 €	-34.663,43 €
681 AMORT. INMOBILIZADO MATERIAL	-2.502,26 €	-2.316,84 €
13. Otros Resultados	1.320,73 €	-1.042,75 €
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-2.641,60 €	-1.336,60 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	3.962,33 €	293,85 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	12.543,29 €	5.806,06 €
13. Ingresos financieros	0,01 €	0,00 €
b) De valores negociables y otros inst. fin.	0,01 €	0,00 €
b1) De entidades financieras	0,01 €	0,00 €
769 OTROS INGRESOS FINANCIEROS	0,01 €	0,00 €
B) RESULTADO FINANCIERO	0,01 €	0,00 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	12.543,30 €	5.806,0 €
19. Impuesto sobre beneficios	-3.135,83 €	-1.766,52 €
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-3.135,83 €	-1.766,52 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	9.407,47 €	4.039,54 €

Balance de situación (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIVO	2020	2021
A) ACTIVO NO CORRIENTE	55.287,26 €	52.945,79 €
I. Inmovilizado intangible	51.208,89 €	48.845,46 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	158.789,39 €	186.089,39 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZADO INTANGIBLE	4.500,00 €	9.500,00 €
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-120.578,62 €	-155.242,05 €
II. Inmovilizado material	4.078,37 €	4.100,33 €
214 UTILLAJE	400,00 €	400,00 €
216 MOBILIARIO	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	10.751,07 €	13.089,87 €
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-8.292,50 €	-10.609,34 €

ACTIVO	2020	2021
B) ACTIVO CORRIENTE	313.817,92 €	288.315,34 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	149.493,08 €	189.258,62 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	146.393,10 €	186.645,91 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	146.393,10 €	186.645,91 €
430 CLIENTES	146.393,10 €	186.645,91 €
431 CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR	7.803,23 €	9.748,91 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	-7.803,23 €	-9.748,91 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	3.099,98 €	2.612,71 €
3. Otros deudores	3.099,98 €	2.612,71 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	30.479,05 €	40.818,38 €
V. Periodificaciones a corto plazo	30.479,05 €	40.818,38 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	133.845,79 €	58.238,34 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.268,72 €	1.365,94 €
570 CAJA	131.577,07 €	56.872,40 €
572 BANCOS		
	369.105,18 €	341.261,13 €

TOTAL ACTIVO

Balance de situación (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASIVO	2020	2021
A) PATRIMONIO NETO	65.624,92 €	69.664,46 €
A-1) Fondos propios	65.624,92 €	69.664,46 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reservas	55.537,61 €	64.945,08 €
112 RESERVA LEGAL	600,00 €	600,00 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	54.937,61 €	64.345,08 €
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	9.407,47 €	4.039,54 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	9.407,47 €	4.039,54 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	105.468,95 €	107.301,46 €
II. Deudas a largo plazo	105.468,95 €	107.301,46 €
180 FIANZAS RECIBIDAS	105.468,95 €	107.301,46 €

PASIVO	2020	2021
C) PASIVO CORRIENTE	198.011,31 €	164.295,21 €
II. Deudas a corto plazo	-3.355,26 €	-14.285,64 €
3. Otras deudas a corto plazo	-3.355,26 €	-14.285,64 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-3.355,26 €	-14.285,64 €
IV. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	201.543,13 €	177.880,70 €
2. Otros acreedores	201.543,13 €	177.880,70 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	85.413,70 €	54.615,25 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	37.003,27 €	34.182,04 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	63.577,44 €	75.268,18 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	15.548,72 €	13.815,23 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	-176,56 €	700,15 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	-176,56 €	700,15 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	369.105,18 €	341.261,13 €

Cuenta de ganancias y pérdidas

APIALIA 2013, SLU

	2020	2021
1. Importe neto de la cifra de negocios	661.054,28 €	791.776,90 €
a) Ventas de bienes y servicios	165.948,28 €	230.226,90 €
701 SERVICIOS	111.704,46 €	179.847,79 €
704 OTROS	54.243,82 €	50.379,11 €
b) Cuotas	495.106,00 €	561.550,00 €
705 CUOTAS AGENTES	495.106,00 €	561.550,00 €
4. Aprovisionamientos	-325.940,94 €	-406.874,44 €
b) Compras de bienes y servicios	-172.070,47 €	-243.287,78 €
601 COMPRAS DE SERVICIOS	-169.403,91 €	-232.079,40 €
602 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-2.666,56 €	-11.208,38 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-153.870,47 €	-163.586,66 €
603 OTROS	-100.231,50 €	-65.997,24 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-53.638,97 €	-97.589,42 €
5. Otros ingresos de explotación	0,00 €	7.906,81 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	0,00 €	7.906,81 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	0,00 €	7.906,81 €
6. Gastos de personal	-148.045,15 €	-148.707,03 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-114.894,84 €	-116.822,74 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-114.894,84 €	-116.822,74 €
b) Cargas sociales	-33.150,31 €	-31.884,29 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-32.760,31 €	-31.494,29 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-390,00 €	-390,00 €

	2020	2021
7. Otros gastos de explotación	-158.499,95 €	-202.713,41 €
a) Servicios exteriores	-152.884,16 €	-199.982,00 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-3.438,24 €	-1.922,92 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-18.442,16 €	-33.864,21 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-75.948,85 €	-101.115,51 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-441,70 €	-501,39 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-45.902,34 €	-55.621,47 €
629 OTROS SERVICIOS	-8.710,87 €	-6.956,50 €
b) Tributos	-166,06 €	-227,62 €
631 OTROS TRIBUTOS	-166,06 €	-227,62 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. Provisiones	-5.449,73 €	-2.503,79 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-5.133,51 €	-1.697,06 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	-316,22 €	-806,73 €
8. Amortización del inmovilizado	-1.859,40 €	-1.642,32 €
680 AMORT. INMOBILIZADO INTANGIBLE	-1.426,68 €	-1.426,68 €
681 AMORT. INMOBILIZADO MATERIAL	-432,72 €	-215,64 €
13. Otros Resultados	-566,03 €	-1.720,62 €
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-703,22 €	-1.894,40 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	137,19 €	173,78 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	26.142,81 €	38.025,89 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	26.142,81 €	38.025,89 €
19. Impuesto sobre beneficios	-7.577,12 €	-9.406,47 €
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-7.577,12 €	-9.406,47 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	18.565,69 €	28.619,42 €

Balance de situación (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIVO	2020	2021
A) ACTIVO NO CORRIENTE	1.963,78 €	10.196,46 €
I. Inmovilizado intangible	1.516,39 €	9.964,71 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	7.133,13 €	7.133,13 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZADOS INTAN.	0,00 €	9.875,00 €
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-5.616,74 €	-7.043,42 €
II. INmovilizado material	447,39 €	231,75 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	2.440,91 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-1.993,52 €	-2.209,16 €

ACTIVO	2020	2021
B) ACTIVO CORRIENTE	223.927,29 €	256.422,28 €
II. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	6.266,06 €	17.755,83 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	5.457,79 €	14.753,01 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	5.457,79 €	14.753,01 €
430 CLIENTES	5.457,79 €	14.753,01 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	13.099,32 €	13.906,05 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-13.099,32 €	-13.906,05 €
3. Otros deudores	808,27 €	3.002,82 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	808,27 €	3.002,82 €
IV. Inversiones financieras a corto plazo	50,00 €	50,00 €
565 FIANZAS CONSTITUIDAS A CORTO PLAZO	50,00 €	50,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	17.887,01 €	16.333,73 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	17.887,01 €	16.333,73 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	199.724,22 €	222.282,72 €
570 CAJA	1.046,21 €	60,60 €
572 BANCOS	198.678,01 €	222.222,12 €
TOTAL ACTIVO	225.891,07 €	266.618,74 €

Balance de situación (II)

APIALIA 2013, SLU

PASIVO	2020	2021
A) PATRIMONIO NETO	95.281,37 €	123.900,79 €
A-1) Fondos propios	95.281,37 €	123.900,79 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reservas	73.715,68 €	92.281,37 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	65.268,07 €	83.833,76 €
114 RESERVAS ESPECIALES	4.136,36 €	4.136,36 €
VII. Resultado del ejercicio	18.565,69 €	28.619,42 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	18.565,69 €	28.619,42 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	1.034,09 €	1.034,09 €
IV. Pasivos por impuesto diferido	1.034,09 €	1.034,09 €
479 PASIVOS POR DIF. TEMPORARIAS IMPONIBLES	1.034,09 €	1.034,09 €

PASIVO	2020	2021
C) PASIVO CORRIENTE	129.575,61 €	141.683,86 €
II. Deudas a corto plazo	33.130,30 €	37.232,66 €
3. Otras deudas a corto plazo	33.130,30 €	37.232,66 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	33.130,30 €	37.232,66 €
IV. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	96.445,31 €	89.917,47 €
2. Otros acreedores	96.445,31 €	89.917,47 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	63.624,04 €	56.923,95 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	14.736,81 €	11.639,67 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	13.648,95 €	18.470,70 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	4.435,51 €	2.883,15 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	0,00 €	14.533,73 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	0,00 €	14.533,73 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	225.891,07 €	266.618,74 €