

Consolidant el nostre projecte

La consolidació del projecte

Sembla que 2014 serà recordat, diuen, com l'any en què es va produir el punt d'inflexió de la crisi del mercat immobiliari, si més no, les dades de compravenda i de preus així ho indiquen. En aquest context, el creixement de la nostra organització continua imparable. Tot i que es va crear fa només quatre anys, el 2010, s'està consolidant i ja compta amb més de 800 associats. Juntament amb els col·legis d'agents de la propietat immobiliària de Barcelona, Lleida i Girona, conformen la xarxa d'agents immobiliaris amb major potencial de Catalunya.

El mercat immobiliari sembla haver donat un gir definitiu per superar la situació de crisi que es va iniciar el 2007. Segons l'estadística dels Registres de la Propietat, durant el 2014 es van produir 365.594 transaccions, la qual cosa suposa un creixement del 21,6%, un increment que deixa enrere la caiguda del 17,4% registrada en l'exercici del 2013. A més, el nombre d'operacions comptabilitzades en el conjunt de 2014 és el més elevat que es dona en un any complet des de 2010, segons el Ministeri de Foment.

En aquest context de recuperació iniciàtica del mercat, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya continua creixent a un ritme important i tot sembla indicar que el 2015, cinc anys després de la seva creació, s'assoliran els 1.000 associats.

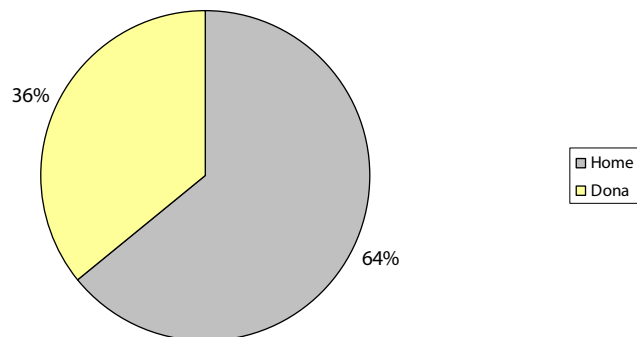
Creixement sostingut

En només quatre anys, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya s'ha consolidat com una de les associacions de mediadors immobiliaris més importants de Catalunya. Dels 58 associats que tenia a finals de 2010, any de la seva creació, als 796 agents immobiliaris que hi formaven part a 31 de desembre de 2014, l'associació demostra tenir un creixement imparable.

Les dades extretes del cens d'associats no presenten dubtes: durant l'últim any el cens de l'Associació ens mostra un creixement important i passem de 618 associats a 31 de desembre del 2013 a 796 a 31 de desembre del 2014. D'aquest total, 484 agents corresponien a la província de Barcelona; 158, a la de Girona; 34, a la de Lleida; i 120, a la de Tarragona.

	2010	2011	2012	2013	2014
Barcelona	49	90	237	350	484
Girona	3	8	43	123	158
Lleida	5	7	29	33	34
Tarragona	1	2	32	112	120
total	58	107	341	618	796

Pel que fa al perfil mitjà del nostre associat, les dades del cens el defineixen com un home d'entre 41 i 50 anys. En aquest sentit, cal assenyalar que la paritat entre homes i dones pel que fa als agents immobiliaris col·legiats del nostre col·lectiu es troba molt lluny d'esdevenir una realitat. A finals del 2014, la nostra institució comptava amb només un 36% de dones associades.



Quant a l'edat dels associats, trobem que la franja més significativa és la de 41-50 anys, amb un 39% del total d'associats, tot i que les franjes de 31-40 i de 51-60 anys, amb un 21 i 26% respectivament, es troben a prop. D'altra banda, el nombre de col·legiats majors de 60 anys és només del 7% .

Edat	
< 30	6%
31-40	21%
41-50	39%
51-60	26%
> 60	7%

Si analitzem la via d'accés a l'AIC dels agents, trobem que el 36% dels professionals ja estaven inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya en el moment d'entrar a la nostra institució; la resta van tramitar la seva inscripció al Registre a través de l'Associació. Pel que fa a la tipologia d'estudis d'aquest 64% restant, la majoria van obtenir la seva formació específica en matèria immobiliària a través del Curs de Formació d'Agents Immobiliaris del CEIC (principalment en la seva versió online) o a través de cursos equivalents d'altres centres educatius. La resta de professionals havien cursat estudis superiors en matèria immobiliària, eren administradors de finques o comptaven amb títols en Economia, Empresarials, Administració i Direcció d'Empreses, Dret o estudis similars.

Estudis	
Transitòria - Alta amb núm. AICAT	36%
CEIC	30%
Altres centres - 200h	25%
Adm. Finques	1%
Economia - Empresarials - ADE - BBA	3%
Graduat Immob. - Postgrau	2%
Dret	2%
Arquitectura	1%

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (717 en total, a 31 de desembre del 2014), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentra al Barcelonès (57%). D'entre la resta, el 20% es troben a Girona, el 18% a Tarragona i el 5% a Lleida.

Catalunya	
Total despatxos	806

Barcelona	
Alt Penedès	2
Anoia	10
Bages	9
Baix Llobregat	74
Barcelonès	218
Berguedà	4
Garraf	16
Maresme	63
Osona	18
Vallès Occidental	39
Vallès Oriental	41
Total	494

Girona	
Alt Empordà	65
Baix Empordà	35
Cerdanya	1
Garrotxa	6
Gironès	25
Pla de l'Estany	5
Ripollès	1
Selva	20
Total	158

Lleida	
Alta Ribagorça	1
Garrigues	3
Noguera	2
Pla d'Urgell	3
Segarra	2
Segrià	16
Urgell	1
Vall d'Aran	6
Total	34

Tarragona	
Alt Camp	8
Baix Camp	23
Baix Ebre	6
Baix Penedès	10
Conca de Barberà	2
Montsià	9
Priorat	1
Ribera d'Ebre	3
Tarragonès	58
Total	120

Ser útils per als nostres agents

L'AIC es mou sempre a la recerca de nous projectes i millors serveis que aportin valor afegit a la institució per tal que els col·legiats puguin aportar valor afegit als seus clients. El 2014, Apishop, la nostra botiga online, va experimentar un creixement espectacular, multiplicant per quatre el volum de productes i serveis adquirits per part dels membres del col·lectiu. I el nostre portal immobiliari, Api.cat, va superar la barrera de les 150.000 visites mensuals. Innovació, tecnologia i treball per evolucionar i créixer, amb la vocació de ser útils i proporcionar un benefici evident als negocis dels nostres membres.

Així, aquest 2014 va ser un any de naixements, ja que es van estrenar varis serveis de gran importància estratègica per al nostre col·lectiu. Nous serveis, nou web, nou gestor immobiliari.

D'una banda, Segurapi i Creditapi es configuren com dos dels serveis amb més projecció de futur i, d'altra banda, amb la creació de les dues primeres agrupacions comercials immobiliàries de la nostra xarxa, Apialia Eixample i Apialia Bages, vam encetar un model de treball que incrementarà les possibilitats de comercialització de producte dels nostres agents.

Des del 17 de febrer, gràcies a un acord entre Mutua de Propietarios, companyia d'assegurances especialitzada en el sector immobiliari i amb presència en tot l'Estat, i l'AIC, tots els API que no siguin agents exclusius de cap asseguradora poden fer assegurances als seus clients mitjançant la nostra plataforma. Des de la inauguració d'aquest servei, s'han contractat més de 100 pòlisses.

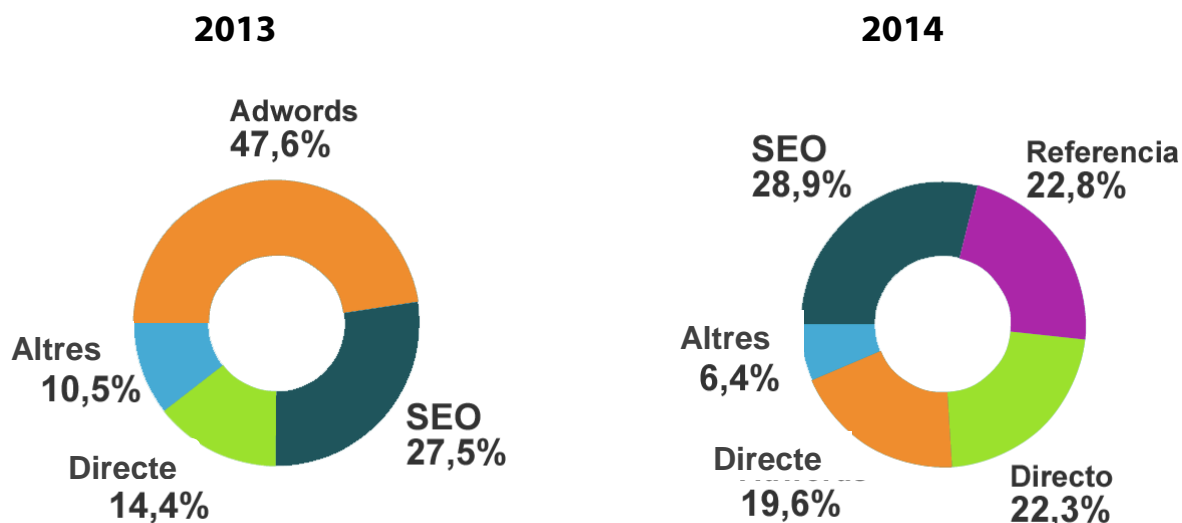
Tanbé volíem fer més fàcil la tasca de vendre un pis i per això el 2014 vam posar a l'abast dels nostres membres un nou servei, Creditapi, que els permetrà tenir una nova via de finançament per als seus clients interessats en comprar un immoble. La joventut d'aquest servei, inaugurat a l'octubre, no ens permet fer valoracions, però a desembre de 2014 ja s'havien aprovat algunes operacions i diversos clients d'API havien pogut gaudir d'hipoteques amb unes condicions avantatjoses.

Amb la creació de les Apialia, els nostres agents tenen l'oportunitat de compartir el seu producte de manera més intensiva amb els companys de la zona que hi formen part i, augmenten, d'aquesta manera, les seves opcions de vendre producte. Durant el 2014, es van crear dues Apialia, Eixample i Bages. En el cas d'Apialia Eixample, a hores d'ara ja han aconseguit vendre immobles per un valor superior als 5.000.000 d'euros.

També vam estrenar l'esperat web de l'AIC, www.api-aic.cat, amb una imatge moderna i una navegació intuïtiva, i molt important, navegable des de dispositius mòbils, i un gestor immobiliari, Ghestia. El desembre, un cop finalitzades les sessions formatives per tot Catalunya, Ghestia (www.ghestia.cat) va sortir al carrer.

Pel que fa al portal immobiliari Api.cat, l'altre gran pilar en la gestió de l'organització, a desembre de 2014 havíem superat el llindar de les 150.000 visites i havíem pogut constatar un augment del posicionament global del portal, amb més de 50 keywords a Top 10 i més de 175 keywords a Top 20. A més, el nostre bloc immobiliari, www.api.cat/noticies, es trobava a finals d'any en el Top 10 de blocs sobre notícies immobiliàries.

L'evolució en els canals de visita també ha estat important i cada cop és més reduït el paper del posicionament de pagament, SEM.



Dades a 31 d'octubre de 2014

De cara al 2015, els objectius són clars: créixer en producte dins el portal i millorar la presència a canals mòbils del portal.

Explorant nous formats

Durant el 2014, el Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) s'ha preocupat d'explorar nous formats més acords als temps i d'intentar cobrir les necessitats formatives dels agents immobiliaris actuals.

La principal línia docent del CEIC va ser, un cop més, la formació integral d'agents immobiliaris. En aquesta línia s'emmarca el Postgrau en Gestió Professional Immobiliària (actualment conegut com a Diploma d'Especialització en Gestió Professional Immobiliària) que organitzen conjuntament la Universitat Ramon Llull i el CEIC, que va arribar ja a la seva 16a edició, i la 2a edició del Curs de Formació de Gestors Immobiliaris, els alumnes del qual van passar a formar part de la nostra borsa de treball de gestors immobiliaris, ja que compten amb la formació per exercir les funcions associades a aquest perfil professional en una agència immobiliària.

També correspon a aquesta línia docent el Curs de Formació per a Agents Immobiliaris, reconegut pel Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, del qual el 2014 es van realitzar quatre noves edicions (10a a 13a).

Una altra de les línies docents principals ha estat la de nous formats. Així, el CEIC va iniciar el 2014 les trobades "Coffee & Networking", en les que grups reduïts d'agents immobiliaris, debaten temes d'interès amb un cafè a la mà i en un ambient distès. També s'han realitzat jornades tècniques de varies hores sobre les principals novetats de la reforma fiscal o el mercat hipotecar i el concurs de creditors o bé temes més relacionats amb el màrqueting com la captació en exclusiva o les tècniques per vendre i llogar.

En aquest sentit, va tenir un gran èxit de convocatòria la jornada "Nous reptes i tècniques del mercat immobiliari", que es va realitzar al Palau Firal i de Congressos de Tarragona, amb la participació del sempre polèmic economista Gonzalo Bernardos, l'expert en expansió de xarxes immobiliàries Miguel Ángel Herrera i el professor de publicitat de la Universitat de Múrcia Dionisio Escarabajal.

Referents al mercat immobiliari

La tasca realitzada durant molts anys pels col·legis d'agents de la propietat immobiliària de Barcelona, Lleida i Tarragona, institucions amb les quals la nostra Associació està íntimament lligada, permet al nostre col·lectiu gaudir d'una posició de lideratge com a institució de referència en el sector de la mediació immobiliària i de la confiança de les administracions públiques en el desenvolupament de normatives que afavoreixen la regulació de la nostra activitat, establint sinèrgies per defensar els interessos del col·lectiu.

Pel que fa a les relacions amb l'Administració, l'Associació, a través del seu soci institucional, el Col·legi d'Agents del Propietat Immobiliària de Barcelona, continua participant activament en les reunions de la Comissió de seguiment del Pacte Nacional per a l'Habitatge, en les quals s'analitza la situació del sector i de les polítiques desenvolupades per la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, així com al Consell Assessor de l'Habitatge, un òrgan consultiu en aquesta matèria format per la Generalitat de Catalunya i per més d'una trentena de col·legis, associacions empresarials i professionals, que treballa actualment en la recerca de sortides per a la recuperació econòmica del sector i per facilitar l'accés a l'habitatge de la ciutadania amb l'objectiu d'evitar l'exclusió social residencial.

En l'àmbit local, s'ha continuat incidint també en les polítiques d'habitatge a través de les diferents delegacions territorials a la província de Barcelona.

També l'Associació, a través del seu soci institucional, el Col·legi d'Agents del Propietat Immobiliària de Barcelona, ha continuat exercint la seva funció de representació del col·lectiu davant les Administracions Públiques, actuant de forma decidida en aquells aspectes que més afecten a l'exercici de la nostra activitat, per pròpia iniciativa o acceptant la invitació de les institucions públiques. Aquest va ser el cas de la compareixença de l'assessora jurídica del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de

Catalunya i Cap de l'assessoria jurídica del Col·legi d'API de Barcelona, Montserrat Junyent,, en representació del col·lectiu API, a la Comissió de Justícia i Drets Humans del Parlament de Catalunya en relació al Projecte de Llei de modificació del llibre cinquè del Codi civil de Catalunya, relatiu als drets reals, el passat 3 de juliol.

També durant el 2014 s'ha continuant enfortint l'àrea internacional de la nostra organització, gràcies al fet que el Col·legi d'Agents del Propietat Immobiliària de Barcelona és soci institucional de FIABCI Espanya.

En aquest sentit, FIABCI Espanya va organitzar durant el 2014 vèries jornades sobre els fons d'inversió internacionals o l'exclusiva com a model de negoci, entre d'altres.

Immobil·liària de futur

Sense valor afegit, la immobiliària no té futur. Per això creiem que és molt important, no només insistir els nostres agents en la importància de professionalitzar els seus serveis sinó fer arribar al consumidor l'esperit de superació de la nostra professió en totes aquelles activitats que programem.

El 16 de maig, aprofitant el fantàstic escenari de la ciutat de Girona en temps de flors, es va celebrar la III Jornada Immoscòpia, amb l'assistència de 250 professionals del sector immobiliari.

Durant la jornada, es va parlar sobre les noves característiques del mercat, sobre com identificar-les, sobre com adaptar-s'hi i treure'n el màxim profit amb l'objectiu final d'oferir serveis de valor afegit a la societat. Aquesta va ser, probablement, una de les principals conclusions de la jornada: sense valor afegit, la immobiliària no té futur. Cal un canvi radical en l'activitat immobiliària i cal iniciar-lo ja.

I com que el mercat immobiliari internacional sí que té molt futur, del 19 al 21 de setembre de 2014, el col·lectiu API i FIABCI Spain van estar presents al SITEP 2014, el Saló Immobiliari i de Turisme a París, promocionant els immobles d'Api.cat entre els ciutadans francesos interessats a comprar a Catalunya.

Un altre dels esdeveniments importants en l'activitat col·legial és la celebració de la festa anual del col·lectiu. El 2014 més de 400 API es van reunir al Born, amb la presència de la presidenta del Parlament, M.H. Sra. Núria de Gispert i el secretari d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya, Carles Sala.

La vetllada es va iniciar amb la conferència de l'Antoni Basses, que va explicar històries dels seus quatre anys als EUA i va recordar la importància que les societats mantinguin l'entusiasme. Entusiasmant va ser l'homenatge als agents que complien les seves noces d'argent al col·lectiu, la benvinguda als nous i l'espectacle de dansa tradicional, que va continuar amb la visita al jaciment del Born i va finalitzar amb un sopar còctel molt animat.

Durant el seu discurs, el president del col·lectiu, Joan Ollé, va assegurar que “s’han trencat molts esquemes”, en referència als canvis produïts durant els últims anys en les estructures de les institucions que formen part del col·lectiu API, que s’han adaptat per tal de ser més útils a la societat i als seus agents, creant productes i serveis de valor afegit que donessin més seguretat i confiança, obrissin noves vies de negoci i que ajudessin a fer un salt qualitatiu en la professionalització de la prestació de serveis immobiliaris.

Més tard, entre el 29 d'octubre i el 2 de novembre, el nostre col·lectiu va tenir una forta presència al saló immobiliari Barcelona Meeting Point. No només vam ser de nou patrocinadors líders de l'event, sinó que a més vam organitzar un cicle de conferències Immoscòpia pel qual van passar més de 200 immobiliaris.

A banda d'aquests quatre esdeveniments destacats, l'Associació va celebrar, el 22 de maig, la seva Assemblea Ordinària. En aquesta assemblea, el president de l'Associació, Joan Ollé, va resumir les principals actuacions dutes a terme per la institució durant l'any anterior.

Sempre presents a la societat

Aportar visibilitat al col·lectiu d'agents de la propietat immobiliària és un dels principals objectius -i de major dimensió estratègica- de la nostra institució. Treballem per comunicar i establir els valors de la nostra marca, augmentar la notorietat i la reputació, assolir reconeixement social i ser una professió respectada per la societat, en definitiva.

Una de les eines bàsiques per a assolir aquest objectiu és, sens dubte, Immoscòpia, la nostra plataforma de comunicació. A través de les pàgines de la nostra revista, com de les nostres jornades, traslladem a l'Administració pública, el sector i el consumidor els nostres punts de vista i preocupacions.

Però els API hem fet sentir la nostra veu no només a la nostra pròpia plataforma, sinó també als mitjans de comunicació. Per això participem habitualment amb mitjans de comunicació generalistes i locals, escrits, online o radiotelevisius.

En aquest sentit, durant el 2014 i amb l'objectiu de reforçar el posicionament del nostre col·lectiu a la societat, API va engagar una campanya informativa de la mà del diari El Periódico de Catalunya. L'acord signat amb aquest mitjà de comunicació ens va permetre disposar d'una columna d'opinió mensual al diari, que vam aprofitar per donar a conèixer la tasca del nostre col·lectiu i el punt de vista d'API sobre els temes més candents del sector immobiliari.

A banda d'això, a través del seu soci institucional, el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, l'AIC ha continuat col·laborant amb la Fundació Esclerosi Múltiple, que és la empresa distribuïdora de la revista Immoscòpia, l'AECC (Associació Espanyola Contra el Càncer) i el Servei de Mediació en l'Habitatge de Càritas Diocesana de Barcelona. A més, vam col·laborar en la realització dels Jocs Special Olympics Barcelona-Calella 2014, organitzats per l'entitat Special Olympics Catalunya i en la Setmana de la Rehabilitació, del 9 al 14 de setembre.

Compte de pèrdues i guanys

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	2014	2013
A) OPERACIONS CONTINUADES	0	0
1. Import net de la xifra de negoci	1.011.331,06	655.390,14
a) Vendes de béns i serveis	123.682,51	50.564,75
700 VENDES DE MERCADERIES	123.682,51	50.564,75
b) Prestacions de servei	887.648,55	604.825,39
705 PRESTACIONS DE SERVEIS	887.648,55	604.825,39
4. Aprovisionaments	-264.273,87	-36.168,56
b) Compres de béns i serveis	-118.819,32	-36.168,56
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-118.819,32	-36.168,56
c) Treballs realitzats per altres empreses	-145.454,55	0
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-145.454,55	0
5. Altres ingressos d'explotació	6.994,00	6.995,37
a) Ingressos accessoris i de gestió	6.994,00	6.995,37
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	6.994,00	6.995,37
6. Despeses de personal	-1.693,72	0
a) Sous, salaris i auxiliars	-1.500,00	0
640 SOUS I SALARIS	-1.500,00	0
b) Càrregues socials	-193,72	0
642 SEGURETAT SOCIAL A CÀRREC DE L'EMPRESA	-193,72	0
7. Altres despeses d'explotació	-862.260,75	-622.280,71
a) Serveis exteriors	-856.674,78	-617.726,55
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-6.000,00	0
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-227.478,48	-156.471,22
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-143.831,18	-131.015,95
626 SERVEIS BANCARIS	-992,48	-483,90
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RR.PP.	-125.253,78	-91.093,19
629 ALTRES SERVEIS	-353.118,86	-238.662,29
b) Tributs	-634,62	0
639 AJUSTAMENTS IVA	-634,62	0
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-4.951,35	-4.554,16
650 PÈRDUA QUOTES INCOBRABLES	-4.951,35	-4.554,16
8. Amortització de l'immobilitzat	-39.184,01	-19.775,47
680 AMORTITZACIÓ IMMOB. IMMATERIAL	-39.184,01	-19.775,47
13. Altres Resultats	19.595,53	18.452,46
678 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	-4.321,00	0
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	23.916,53	18.452,46
A.1) RESULTATS D'EXPLORACIÓ	-129.491,76	2.613,23
14. Ingressos financers	1.883,64	4.063,94

b) De valors negociables i altres inst. fin.	1.883,64	4.063,94
b1) D'entitats financeres	1.883,64	4.063,94
762 INGRESSOS DE CRÈDITS	1.883,64	4.063,94
A.2) RESULTAT FINANCER	1.883,64	4.063,94
A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	-127.608,12	6.677,17
A.4) RESULTATS 'EXERCICI PROC. D'OPERAC. CONTIN.	-127.608,12	6.677,17
B) OPERACIONS INTERROMPUDES	0	0
A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI	-127.608,12	6.677,17

Balanç de situació (I)

ACTIU	2014	2013
A) ACTIU NO CORRENT	233.253,14	190.152,15
I. Immobilitzat intangible	130.253,14	87.152,15
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	189.212,62	106.927,62
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-58.959,48	-19.775,47
IV. Inversions en empreses del grup	3.000,00	3.000,00
240 PARTICIPAC. LLARG TERMINI PARTS VINCULA.	3.000,00	3.000,00
V. Inversions financeres a llarg termini	100.000,00	100.000,00
258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI	100.000,00	100.000,00
B) ACTIU CORRENT	116.395,51	116.689,37
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	94.544,76	48.887,54
1. Clients vendes i prestació de serveis	83.739,86	47.701,37
b) Clients vendes i prestació serv. CP	83.739,86	47.701,37
430 CLIENTS	65.529,86	45.155,37
433 CLIENTS, EMPRESES DEL GRUP	16.610,00	610,00
435 CLIENTES, ALTRES PARTS VINCULA.	1.600,00	1.936,00
3. Altres deutors	10.804,90	1.186,17
440 DEUTORS	3.803,03	332,75
470 HP. DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	6.606,35	0
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS COMPTE	395,52	853,42
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	21.850,75	67.801,83
572 BANCS	21.850,75	67.801,83
TOTAL ACTIU	349.648,65	306.841,52

Balanç de situació (II)

PASSIU	2014	2013
	-	
A) PATRIMONI NET	117.306,30	10.301,82
A-1) Fons propis	-117.306,30	10.301,82
V. Resultat d'exercicis anteriors	10.301,82	3.624,65
120 ROMANENT	10.722,82	3.624,65
121 RESULTATS NEGATIUS EXERCICIS ANTERIORS	-421,00	0
VII. Resultat de l'exercici	-127.608,12	6.677,17
B) PASSIU NO CORRENT	219.681,92	156.900,00
II. Deutes a llarg termini	219.681,92	156.900,00
3. Altres deutes a llarg termini	219.681,92	156.900,00
180 FIANCES REBUDES LLARG TERMINI	219.681,92	156.900,00
C) PASSIU CORRENT	247.273,03	139.639,70
III. Deutes a curt termini	11.287,05	48.694,13
3. Altres deutes a curt termini	11.287,05	48.694,13
513 ALTRES DEUTES CP PARTS VINCUL.	0	40.000,00
521 DEUTES A CURT TERMINI	0	9.010,70
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	11.287,05	-316,57
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	220.862,45	78.015,77
2. Altres creditors	220.862,45	78.015,77
410 CREDITORS PRESTACIÓ DE SERVEIS	206.068,29	66.664,25
475 HP.CREDITORS CONCEPTES FISCALS	14.495,66	11.956,32
476 ORGANI.DE LA SS.SS., CREDITORS	298,50	0
477 HP. IVA REPERCUTIT	0	-604,80
VI. Periodificacions a curt termini	15.123,53	12.929,80
485 INGRESSOS ANTICIPATS	15.123,53	12.929,80
T O T A L PATRIMONI NET I PASSIU	349.648,65	306.841,52