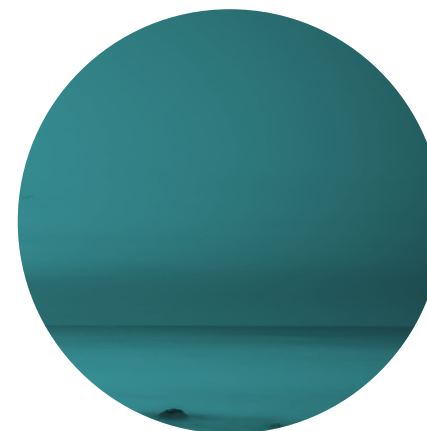


Memòria

AIC

Associació
d'Agents Immobiliaris
de Catalunya

2019



1

QUI SOM

3

2

CARTA DEL PRESIDENT

10

3

COM SÓN ELS NOSTRES API

11

4

QUÈ FEM

- 4.1 LIDEREM LA UNIÓ DEL SECTOR_14
- 4.2 FORMEM ELS API PERQUÈ TRANSFORMIN EL SEU NEGOCI_16
- 4.3 CREEM PONTS AMB LA INNOVACIÓ IMMOBILIÀRIA_19
- 4.4 COMUNIQUEM PER SER REFERENTS DAVANT LA SOCIETAT_21

- 4.5 REPRESENTEM EL COL·LECTIU_24
- 4.6 PERSEGUIM EL CREIXEMENT IMMOBILIARI DELS NOSTRES AGENTS_26
- 4.7 DEFENSEM LA PROFESSIONI, EL COL·LECTIU API I LA NOSTRA MARCA_28
- 4.8 POTENCIEM LA NOSTRA XARXA DE SUPORT_29
- 4.9 GENEREM NEGOCI ALS NOSTRES AGENTS_30

14

5

QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API

31

6

ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

37

QUI SOM

Si una cosa ens ha quedat clara aquest intens 2019 és que ha arribat el moment d'obrir una nova etapa. Durant més de 70 anys, el nostre col·lectiu ha estat el més representatiu del sector en mediació immobiliària. Però hem d'aspirar a un tipus de lideratge diferent.

Per sobre de tot, **volem ser líders en pensament i acció**. Volem ser una institució que persegueix l'excel·lència – entesa sempre com la voluntat de superar-se i anar sempre una mica més enllà –, que es qüestiona a si mateixa, que explora noves maneres d'aportar valor als seus agents i donar resposta a les seves necessitats, que s'adapta als canvis i als nous reptes, que fa que les coses succeeixin. Perquè el nostre sector, les societats, el món, canvien a ritme vertiginós i avançar-nos ens permet adaptar-nos-hi amb major rapidesa i eficiència.

Tenim davant nostre l'oportunitat històrica de ser tot això, de ser qui volem ser, de transformar-nos en un col·lectiu obert, modern i dinàmic, de renèixer amb 70 anys d'experiència, coneixement expert del sector, uns valors sòlids i un patrimoni institucional notori. I aquesta fantàstica oportunitat no la perdrem.

És el moment de ser valents. De conèixer, explorar i aprendre per oferir als nostres agents les eines que impulsin el seu **creixement immobiliari**. I això és el que estem fent.

Estem liderant la unió del sector, perquè només des del consens, l'actitud integradora, la cerca de nexes, la superació de les diferències i l'establiment de sinergies amb la resta de col·lectius afins podem representar i defensar els interessos dels nostres agents amb la màxima eficàcia davant les Administracions públiques, assolir una regulació de l'activitat a tot l'Estat i fer sentir la nostra veu.

Estem apropant la innovació al sector de la mediació immobiliària per aportar als nostres agents les eines necessàries per transformar digitalment el seu negoci alhora que creem ponts amb el sector del PropTech per aconseguir que dissenyin aquelles solucions tecnològiques que els nostres agents necessiten.

Estem, sens dubte, assentant les bases d'una nova Associació. Unes sòlides bases que ens consolidin com a actor principal en el mercat immobiliari a Catalunya alhora que continuem perseguint la màxima professionalització del nostre col·lectiu per tal de garantir la protecció dels drets dels consumidors i usuaris en matèria d'habitatge i afavorir l'accés a un habitatge digne per a qualsevol ciutadà.



LA NOSTRA VISIÓ

Ser el referent de bones
pràctiques i de control
dins del sector immobiliari.

ELS NOSTRES VALORS

Experiència i coneixement
Seguretat i garantia
Protecció
Professionalitat

LA NOSTRA MISSIÓ

Aconseguir que qualsevol ciutadà
accedeixi a l'habitatge amb la major
garantia i tranquil·litat.

Oferir als nostres agents serveis
que facilitin la seva tasca diària
i augmentin les seves oportunitats
de negoci.

TREBALLEM PER

Impulsar normatives que protegeixin
al consumidor i facilitin l'accés
universal a l'habitatge.

Transformar i reactivar el sector immobiliari,
creant un futur millor.

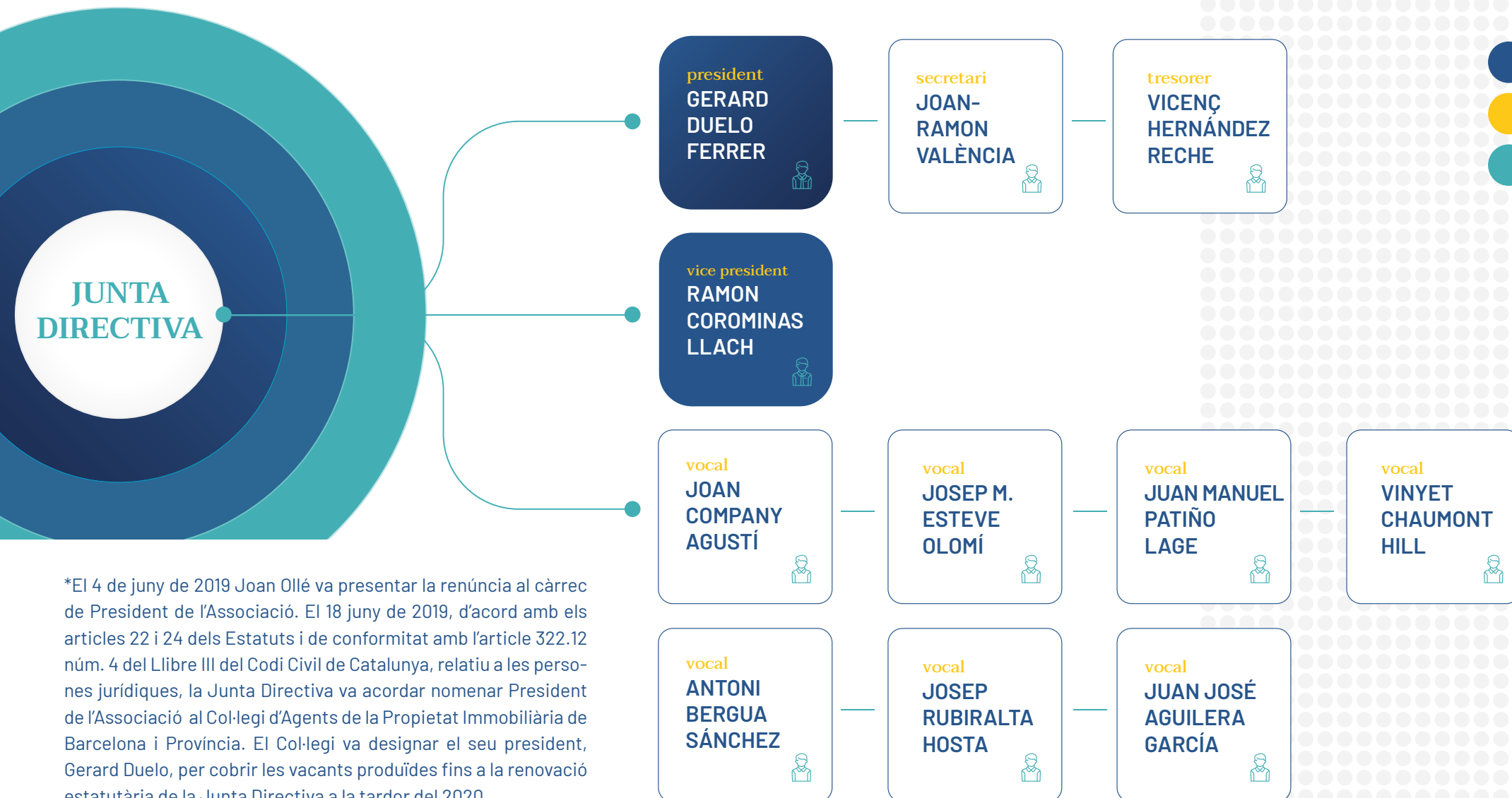
Ser els professionals que assessorin
amb confiança els consumidors
en les seves transaccions
immobiliàries.

3 ELS NOSTRES PILARS



LIDERATGE
INNOVACIÓ
TRANSFORMACIÓ

ORGANITZACIÓ



*El 4 de juny de 2019 Joan Ollé va presentar la renúncia al càrrec de President de l'Associació. El 18 juny de 2019, d'acord amb els articles 22 i 24 dels Estatuts i de conformitat amb l'article 322.12 núm. 4 del Llibre III del Codi Civil de Catalunya, relatiu a les persones jurídiques, la Junta Directiva va acordar nomenar President de l'Associació al Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona i Província. El Col·legi va designar el seu president, Gerard Duelo, per cobrir les vacants produïdes fins a la renovació estatutària de la Junta Directiva a la tardor del 2020.

DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA CIUTAT

SANTS - MONTJUÏC - LES CORTS

Delegada
**NURIA
CASTELLVÍ**
Sotsdelegat
**DAVID
ALBERT**



GRÀCIA

Delegada
**NATALIA
MONTIEL**
Sotsdelegat
**ANDREU
CORNELLANA**



SARRIÀ - SANT GERVASI - PEDRALBES

Delegat
VACANT
Sotsdelegat
**JOSEP M.
GONZÁLEZ**



EIXAMPLE ESQUERRE

Delegat
**JORGE
VISPO**
Sotsdelegada
**EVA GONZÁLEZ
-NEBREA**



EIXAMPLE CENTRE

Delegat
**CARLES
TORRICO**
Sotsdelegat
VACANT



EIXAMPLE DRET

Delegat
**ALBERT
RODÉS**
Sotsdelegada
**EDITH
GONZÁLEZ**



SANT MARTÍ

Delegat
**CONSTANTINO
PÉREZ**
Sotsdelegada
**SUSANA
PORCAR**



SANT ANDREU - NOU BARRIS - HORTA

Delegat
**MIGUEL ÀNGEL
ROMERO**
Sotsdelegat
**JAVIER
LÓPEZ**



CIUTAT VELLA

Delegat
**VÍCTOR
VIVES**
Sotsdelegat
**JOSEP MARIA
LLORCA**



BARCELONA CINTURÓ

BARCELONÈS NORD

Delegat
**VÍCTOR
TAPIOL**
Sotsdelegat
VACANT



BARCELONÈS SUD

Delegada
**MÓNICA
CABALLERO**
Sotsdelegada
**NURIA
RODRÍGUEZ**



DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA COMARQUES

ALT PENEDEÈS

Delegat
VACANT

Sotsdelegat
VACANT



ANOIA

Delegada
**ANNA
VALLBONA**

Sotsdelegat
**PERE
SUBIRANA**



BAGES- BERGUEDÀ

Delegat
**DAVID
GAMISSANS**

Sotsdelegat
**JOSEP
GRAUS**



BAIX LLOBREGAT NORD

Delegat
**RAÚL
RESINA**

Sotsdelegat
VACANT



BAIX LLOBREGAT SUD

Delegat
**XAVIER
FABREGAT**

Sotsdelegada
**CARMEN
ROMERO**



GARRAF

Delegat
**ANTONIO
RIVERA**

Sotsdelegat
VACANT



MARESME NORD

Delegat
**GORKA
HERAS**

Sotsdelegat
**FRANCISCO
CAMPON**



MARESME SUD

Delegat
DAVID LLOPIS

Sotsdelegada
**MARTA
LLIGOÑA**



OSONA

Delegat
**RICARD
VESTIT**

Sotsdelegat
**VALENTÍ
PRAT**



VALLÈS OCCIDENTAL NORD

Delegat
**EMILIO
LÁZARO**

Sotsdelegat
VACANT



VALLÈS OCCIDENTAL SUD

Delegat
**JOSEP
MARIN**

Sotsdelegat
**JORDI
GARRIGA**



VALLÈS ORIENTAL

Delegada
**ANNA M.
RODRIGO**

Sotsdelegat
**DIEGO
PUGLIESE**



Delegat d'honor
**JAUME
JORQUERA**



ASSEMBLEA GENERAL

L'Assemblea General és l'òrgan superior de govern, sobirà i està integrat per tots els seus associats i associades, que en formen part per dret propi.

Enguany, l'Assemblea General Ordinària es va celebrar el 29 d'abril a la Sala d'actes del Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona. Durant la sessió, es van aprovar els comptes de l'exercici anterior (2018) i el pressupost per al 2019, aprovats per unanimitat.

GERÈNCIA Gerent ANNA PUIGDEVALL	DEPARTAMENT COMERCIAL Director comercial JOSÉ MATA	DEPARTAMENT COMERCIAL Atenció al client SHANTALL YÁÑEZ	DEPARTAMENT FINANCER Controller MIRIAM KRIJGER	TECNOAPI Director d'Operacions GUSTAVO LÓPEZ
TECNOAPI Director de Màrqueting i Comunicació JOEL COSTA	TECNOAPI Cap d'Administració TERESA RASO	TECNOAPI Atenció al client MELANIE SOTO	TECNOAPI Suport Ghestia FRANCESC MOLINA	TECNOAPI Responsable de Comunicació REBECA PÉREZ
TECNOAPI Digital Project Manager ALBA PERALTA	TECNOAPI Responsable Disseny CRISTINA GILABERT	TECNOAPI Directora de Serveis SHEILA GRACIA	TECNOAPI Director Tècnic ROBERTO CAMPILLO	TECNOAPI Servei Tècnic PAU CANDELA
TECNOAPI Servei Tècnic JOEL BALASCH	TECNOAPI Servei Tècnic ADRIÀ ESPALLARGAS	TECNOAPI Servei Tècnic ANABEL LLAMAS	APIALIA Director JAVIER DÍAZ	APIALIA Cap d'Administració ÀNGELS MOLINA
APIALIA Administració JUDIT GUTIÉRREZ	APIALIA Administració PILAR SALA	IMMOSCÒPIA Director SERGIO MARCOS	IMMOSCÒPIA Secretària CLARA GARRIDO	IMMOSCÒPIA Administració GEMMA LLANES

Carta del President

2019 serà, amb la perspectiva del temps, un any remarcable en la història de la nostra Associació. Un autèntic punt d'inflexió. L'inici d'una nova etapa. L'any en el què hem assentat les bases del futur pròxim de la nostra entitat. El preludi d'un 2020 en el qual el nostre eix central d'actuació serà la innovació, no només entesa com a innovació tecnològica, que també, sinó entesa com a una nova manera de pensar i de fer.

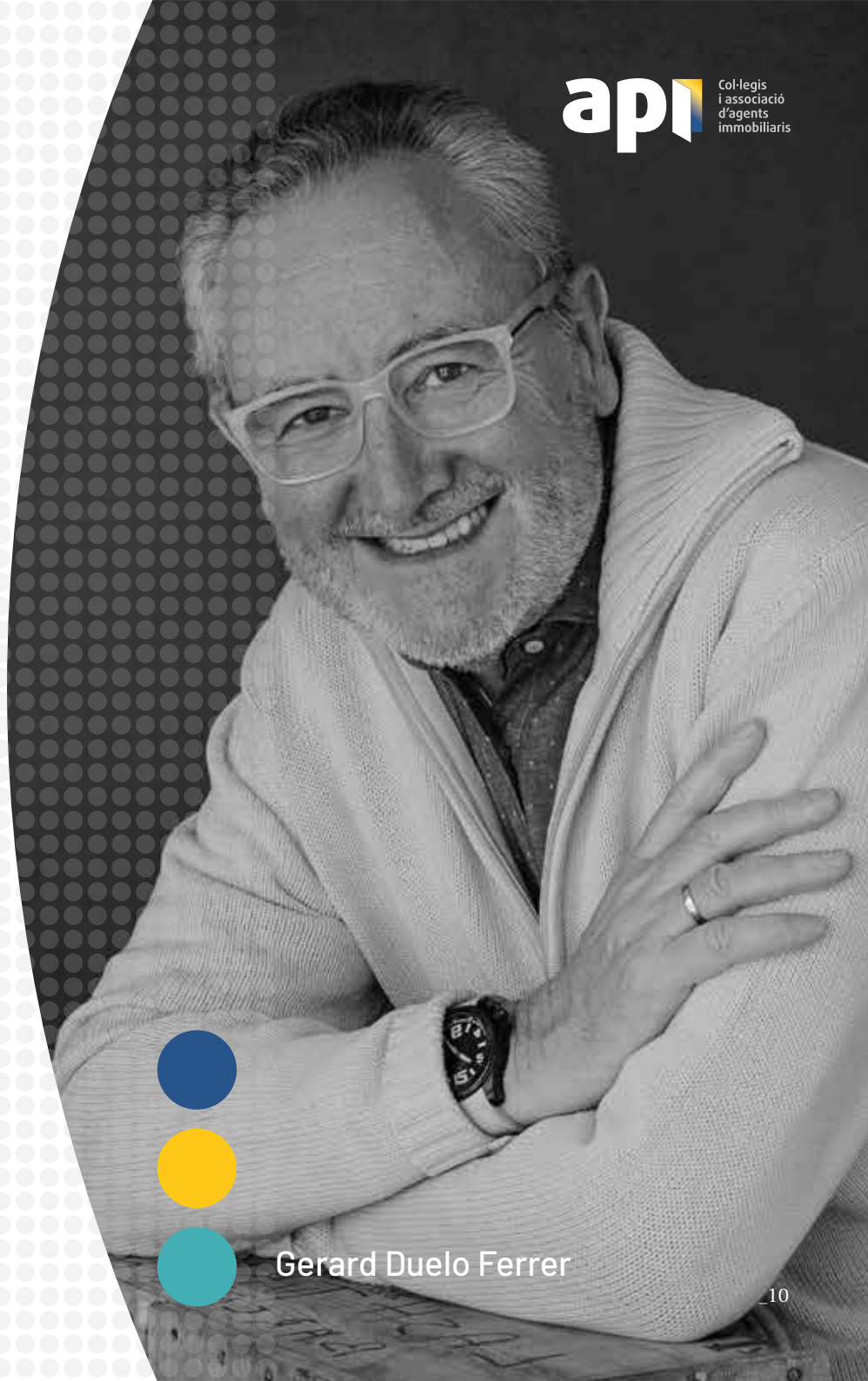
Innovació, com acabem de dir, transformació i lideratge han de ser els nostres pilars per als propers anys. I els hem començat a gravar en el nostre ADN a força de fets i projectes assolits, alguns dels quals semblaven fins i tot massa agosarats sobre el paper.

Però pensar en gran és sempre el millor dels plantejaments i, en el nostre cas particular, ens ha permès el lideratge en la difícil tasca de cohesionar el nostre sector a tot l'Estat espanyol amb la fi d'assolir una regulació i ordenament de la nostra activitat i professió, així com protegir els drets dels consumidors. Pensar en gran em va impel·lir a presentar la meva candidatura com a president del Consell General dels Col·legis d'API d'Espanya. Des de gener, sóc president dels API de tot Espanya, a més dels API de tot Catalunya, i no puc imaginar millor escenari per afrontar aquesta batalla, la més noble de les causes immobiliàries, sota el meu punt de vista.

Partint d'aquesta premissa, com us podreu imaginar, el 2019 ha estat intens, però apassionant. Un any prolífic, en el més ampli sentit de la paraula.

No només hem aconseguit trobar nexes d'unió portes enfora, sinó també portes endins, especialment des de la incorporació d'una nova gerent a l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC).

Aquest fet ha propiciat una profunda reflexió sobre com reorientar la nostra oferta de serveis als nostres agents, tant des del COAPI de Barcelona com des de l'AIC. El resultat d'aquestes reflexions el trobareu en les pàgines que segueixen, però m'agradaria destacar, per sobre de tot, que tenim clar què i com hem de preparar-nos i preparar els nostres agents per encarar el futur de la nostra professió en aquest mercat cada cop més canviant. **Transformar-nos per transformar el sector, aquest és l'estimulant camí que hem iniciat el 2019 i que esperem que recorris amb nosaltres.**



Gerard Duelo Ferrer

COM SÓN ELS NOSTRES

API

El creixement de l'Associació des de la seva creació, el 2010, ha estat espectacular, i ara es troba en una fase de consolidació. A 31 de desembre de 2019, hi havia 1899 associats directes, al quals cal sumar els col·legiats en exercici dels col·legis d'API de Barcelona, Girona i Lleida, que en són membres nats. Entre tots, formen un col·lectiu de prop de 3.500 agents immobiliaris a Catalunya.

Evolució del nombre d'associats

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

Radiografia del nostre agent

Home

Entre 40 i 60 anys

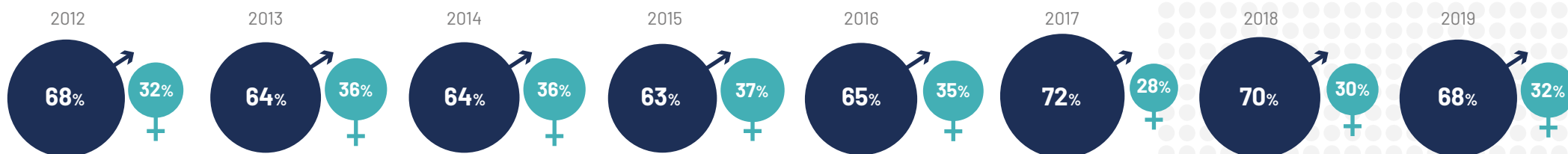
Amb formació tècnica immobiliària

Té petita o mitjana empresa

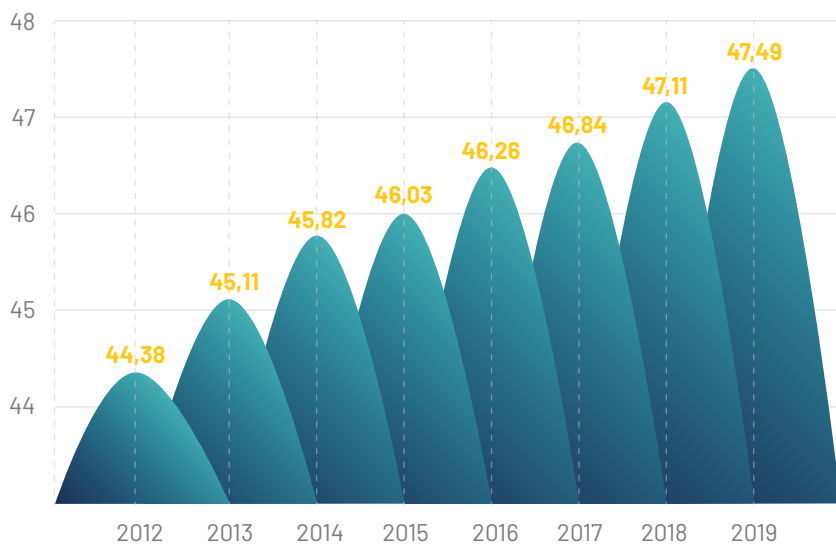
Però, com és el nostre agent tipus? Les estadístiques ens revelen, tal i com mostra la il·lustració, que el nostre API és, de forma majoritària, un professional sènior amb petita o mitjana empresa, formació tècnica immobiliària i de sexe masculí.

Sexe

Si entrem en el detall de cadascuna de les característiques dels nostres agents, podem concloure que, tot i que el perfil del nostre associat és prou heterogeni, el gruix més gran d'agents immobiliaris correspon al d'homes entre 41 i 60 anys i, mirant la seqüència històrica, podem veure com aquestes dades no s'han modificat significativament en els darrers 7 anys.



Edat mitja (anys)



Edat

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

Nivell d'estudis

Pel que fa a nivell d'estudis, les dades del cens mostren que més de la meitat (65 %) dels nostres associats acrediten la formació tècnica immobiliària imprescindible per poder accedir al Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya.

ALTES CENTRES - 200H	877	46%
TRANSITÒRIA - ALTA AMB NÚM. AICAT	546	29%
IMMOSCÒPIA	355	19%
ECONOMIA - EMPRESARIALS - ADE- BBA	48	3%
GRADUAT IMMOBILIARI - POSTGRAU	38	2%
DRET	17	1%
ADMINISTRACIÓ FINQUES + API	9	0%
ARQUITECTURA	9	0%
TOTAL	1899	

Distribució geogràfica

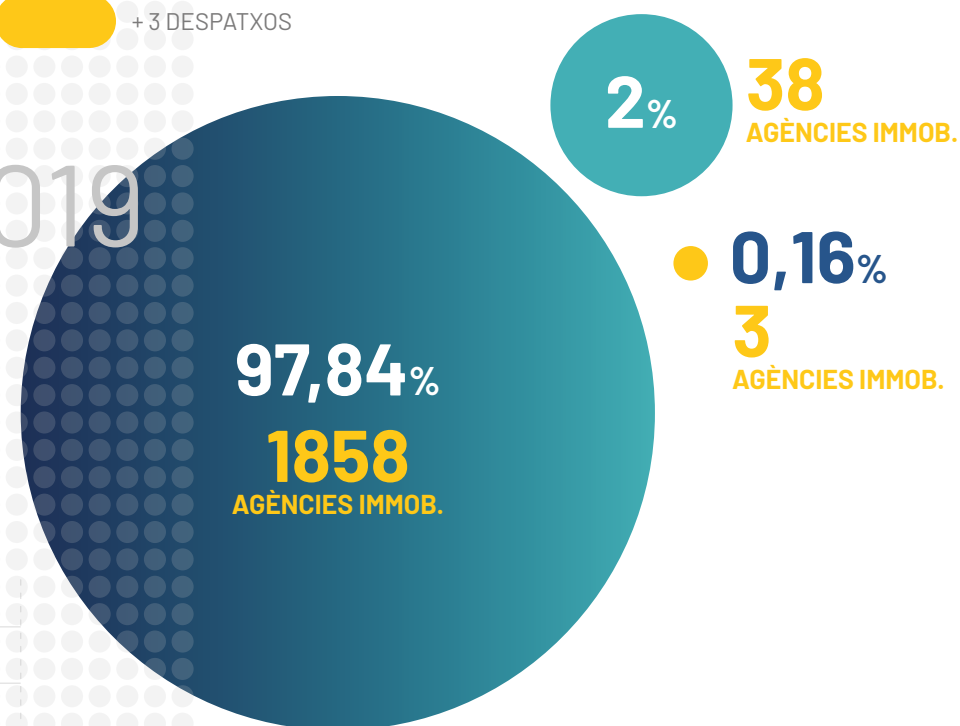
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BARCELONA	70%	57%	61%	69%	71%	70%	70%	71%
GIRONA	12%	20%	20%	20%	15%	17%	17%	17%
LLEIDA	9%	5%	4%	4%	4%	3%	3%	3%
TARRAGONA	9%	18%	15%	7%	10%	10%	10%	9%

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (1899 en total, a 31 de desembre del 2019), comprovem que més del 70% dels despatxos professionals es concentren a la província de Barcelona.

Número d'oficines



2019



Com hem avançat a l'inici del capítol, pel que fa al volum de negoci, l'anàlisi de les dades del cens ens permet constatar que la gran majoria dels associats disposa d'un sol despatx professional i són minoritaris al nostre col·lectiu (només 2,16 %) els negocis immobiliaris de més d'una oficina.

QUÈ FEM

4.1 Liderem la unió del sector

Estem convençuts que la regulació de l'activitat i de la professió immobiliària a tot l'Estat espanyol és l'autèntic pal de paller de la nostra professió i que només des de la cohesió entre tots els col·lectius d'agents serem capaços d'assolir-la. Per això, el 2019 hem estat proactius i hem buscat les fórmules i els espais de concòrdia que ens han de permetre vertebrar, a totes les escales territorials, aquest objectiu.

Lluitem per la cohesió del col·lectiu API a tot Catalunya

Tots els API de Catalunya units i remant en la mateixa direcció. Aquest ha estat un dels nostres propòsits per al 2019.

La nostra associació i l'Associació Professional APAI de Tarragona, creada pel Col·legi d'API de Tarragona, han subscrit enguany un acord mitjançant el qual inicien un període de cooperació conjunta amb la fi de defensar la

professió, els interessos professionals dels agents immobiliaris i protegir els consumidors.

Paral·lelament, dins l'àmbit d'actuació del Consell de Col·legis d'API de Catalunya, s'estan buscant fórmules associatives que permetin conviure tots els API de Catalunya sota un mateix paraigua.



Cerquem la professionalització de tots els agents immobiliaris

No només creiem que cal ordenar l'activitat i la professió sinó que, a més, creiem profundament en la necessitat d'un adequat Pla Nacional de Formació Professional que defineixi tots els àmbits que abracin la formació completa i integral d'un agent immobiliari professional.

En aquest sentit, el 2019 el col·lectiu disposa d'un Director de Relacions Col·legials i alhora de Plans Formatius, Juan José Aguilera, contractat pel

Col·legi d'API de Barcelona, que coordina aquest projecte per a la consecució del qual hem demanat la col·laboració de múltiples formadors i professors universitaris de tot l'Estat, així com de coneguts experts internacionals i d'escoles de negocis.

L'objectiu d'aquest projecte és concretar exactament quines necessitats ha de cobrir el Pla, que haurien d'homologar els propis formadors immobiliaris.

Assentem les bases d'una futura coalició immobiliària a nivell estatal

Sens dubte, el projecte més ambiciós de la nostra institució per al 2019 i els propers anys: la creació de la Confederació Nacional d'Agents i Empreses Immobiliàries (CNAEI), que ens permetrà unificar la nostra veu sota un únic interlocutor suficientment representatiu i vèncer la tradicional atomització del nostre sector. Més important encara, ens facilitarà la negociació amb el Govern espanyol i les diferents administracions públiques i organismes internacionals.

El primer pas ha estat la constitució de la FNAPI - Federació Nacional d'Agents Professionals Immobiliaris, l'octubre, a Barcelona que està composta per 11 associacions de professionals immobiliaris (AIC, AMPSI, FIABCI, AEPSI, AVANÇA, AICAT GARRAF, AIMUR, AIBAIX, IMMOALIA, VIA XARXA, INMOSOMNI) i que s'unirà a la CNAEI quan arribi el moment.



4.2 Formem els API perquè transformin el seu negoci

Som conscients que la formació és la pedra angular de la nostra professió i l'autèntica palanca de transformació dels nostres agents. Per això, aquest ha estat un any de canvis i revisió profunda i profusa de la formació del col·lectiu, que es va materialitzar a principis del mes d'octubre amb la presentació del nou Pla d'actualització i perfeccionament, que va tenir lloc a l'auditori del Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona. Un nou pla que - com es va comentar - neix després de diversos mesos d'anàlisis i revisió de les veritables necessitats formatives del nostre col·lectiu en ple 2019 i que persegueix l'objectiu de fer arribar la formació al major número de persones possibles dins del nostre col·lectiu API.

**Hem creat un pla de formació
més ampli i adequat
a les necessitats actuals
dels nostres agents**

Aquest pla es compon d'un programa de més de 100 cursos dintre del període lectiu (setembre de 2019 a setembre de 2020) i neix estructurat en quatre diferents àrees de coneixement:

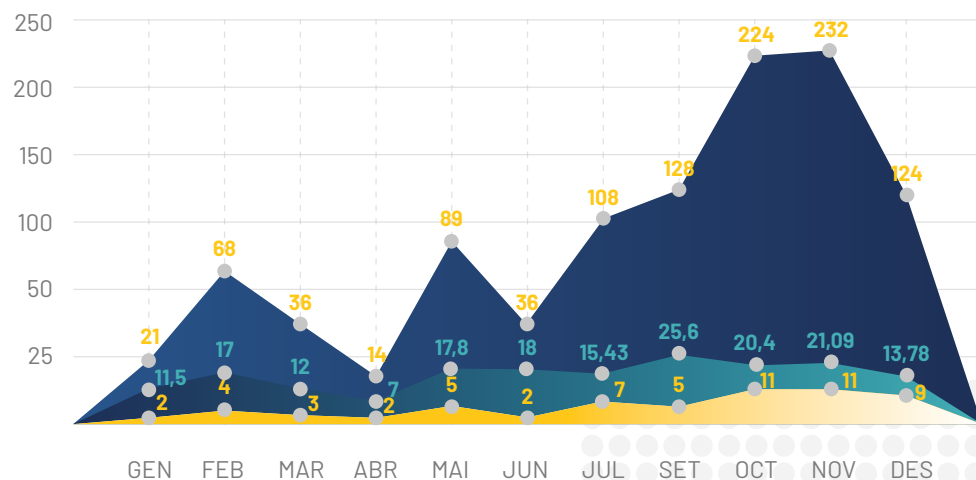
JURÍDIC

HABILITATS
PROFESSIONALS

INNOVACIÓ
I TECNOLOGIA

NEGOCI

L'experiència dels primers mesos de funcionament (d'inici de projecte a finalització d'any) és molt positiva, tal i com mostren els resultats de les enquestes realitzades:



Número de formacions realitzades durant el 2019 i número mig d'alumnes

Un número de 36 cursos programats (el que suposa un creixement del 44% més pel que fa a número de cursos programats en el període previ al llançament del projecte d'aquest any 2019).

Pel que fa al número d'assistents, podem veure al gràfic que l'acceptació per part del col·lectiu ha resultat excel·lent amb un número de 708 persones (278 col·legiats, 322 associats, 104 col·laboradors i 4 persones externes al col·lectiu) que han passat al llarg d'aquest període per les aules del centre. Aquesta dada és potser la més significativa de la gran acceptació que aquest pla

està tenint, ja que el creixement del volum d'alumnat comparat amb el període de gener a agost d'aquest any 2019 és del 90%.

També el grau de satisfacció està sent molt elevat. Tal i com mostra el gràfic de sota, el nivell de satisfacció dels assistents als diferents cursos d'aquest any s'ha mantingut en notes superiors al 9 al llarg de tot l'any, la qual cosa ens demostra que la qualitat dels cursos és remarcable.

Parlem doncs d'una nota mitjana de 9,04 al llarg d'aquest any 2019 i - el que potser és més important - d'un NET PROMOTER SCORE (volum de referenciació i recomanació dels nostres cursos) d'un 56,04%, unes dades excel·lents i més que optimistes, que fan que encarem el proper any amb el difícilíssim repte de millorar-les.

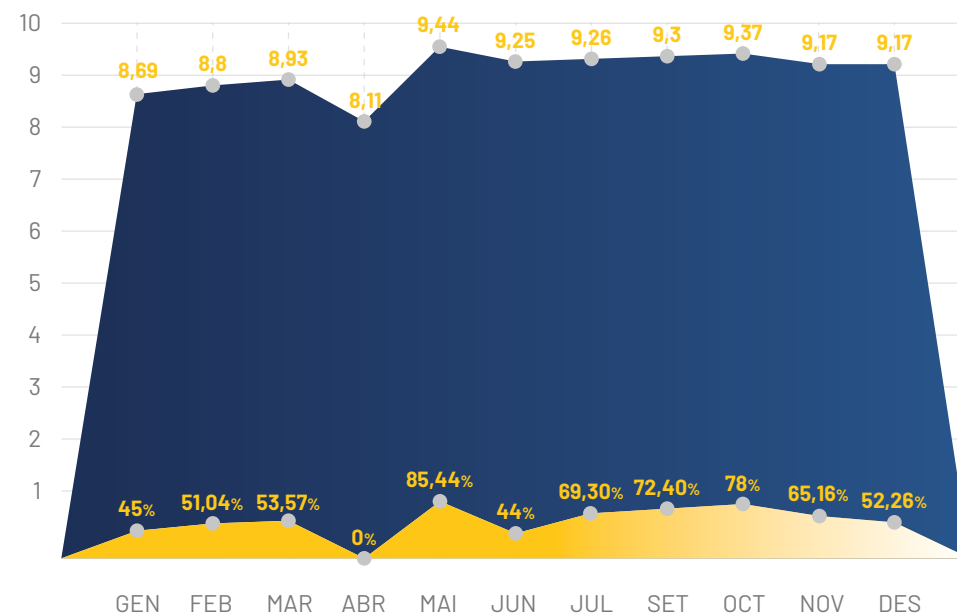
Nota mitja de satisfacció dels alumnes

124 cursos

708 alumnes

9,04 nota mitja

Nota mitja dels cursos
Mitjana NPS



4.3 Creem ponts amb la innovació immobiliària

Sabem que crear i desenvolupar un cultura innovadora és un factor important per créixer com a empresa. Un dels nostres propòsits és fer fàcil aquest procés als nostres agents. Per això, estem esforçant-nos en apropar al nostre col·lectiu totes les tecnologies immobiliàries que els hi permetran fer aquest pas i transformar digitalment el seu negoci.

Hem finançat la nostra unió amb el sector tecnològic

Ara ja formem part de Barcelona Tech City, una associació sense ànim de lucre que representa actualment més de 800 empreses tecnològiques i que, entre d'altres, col·labora amb les empreses per accelerar la seva transformació digital. La nostra intenció és canalitzar totes les necessitats tecnològiques dels nostres agents per tal que trobin una sortida en el mercat i, alhora, fer-los arribar solucions que ja existeixin i que els puguin ajudar a innovar en els seus models de negoci i gestió.

Hem dissenyat un esdeveniment específic sobre tecnologies immobiliàries i transformació digital

INM●TECNIA
PROPTTECH

Durant el 2019, hem treballat en l'organització d'un gran esdeveniment diferent i disruptiu al sector immobiliari (Inmotecnia PropTech, 20 de febrer de 2020) que permetés, no només mostrar als nostres API les tecnologies que els poden ajudar a transformar el seu negoci sinó posicionar la marca API com a referent en innovació i líder davant la indústria PropTech.

Amb l'objectiu d'apropar la tecnologia als nostres agents i ajudar-los en la transformació digital de la seva empresa, hem treballat en el projecte de creació de la web **mapaproptech.com**, que ordena les empreses de PropTech existents al mercat, les classifica per categories i determina per a quines tasques i processos immobiliaris serveixen, creant un mapa de PropTech que permeti als professionals immobiliaris saber quina necessitat resol cada empresa.

Hem treballat en la creació d'un mapa de PropTech per facilitar la comprensió de les tecnologies immobiliàries existents al mercat



4.4 Comuniquem per ser referents davant la societat

El 2019 hem apostat decididament per millorar la nostra comunicació amb els diferents públics amb l'objectiu clar de posicionar-nos com a entitat de referència en la mediació immobiliària.

Hem analitzat com reposicionar la nostra marca per dinamitzar-la

El primer dels passos importants en la transformació de la nostra institució és saber com ens hem de comunicar com a marca amb els nostres públics. Per això, hem contractat l'agència Comuniza per tal de realitzar un projecte de reposicionament que ens ajudi a ser **percebuts com una institució (i un col·lectiu) oberts, moderns i dinàmics**, en contínua efervescència creativa per adaptar-se a les necessitats del client.

Aquest és el nostre compromís. El projecte es tancarà durant el 2020 i tots els agents podran veure canvis – evidents – en la nostra imatge corporativa, més consistent i adequada als nous temps.

Hem augmentat notablement la presència de la marca als mitjans de comunicació i al carrer

Des del juliol, l'agència de comunicació White Rabbit gestiona les nostres relacions amb els mitjans de comunicació, la qual cosa ha incrementat el nostre impacte mediàtic (veure quadre a sota). Ens estem comunicant més i millor, hem aconseguit ampliar l'abast de les nostres notes de premsa i cada cop més mitjans de comunicació sol·liciten la nostra opinió en diversos temes immobiliaris.

IMPACTES A MITJANS DE COMUNICACIÓ I VALORACIÓ ECONÒMICA ANY 2019

TOTAL NOTÍCIES 2019	VALORACIÓ PUBLICITÀRIA	VALORACIÓ INFORMATIVA
461	588.562 €	1.765.736 €

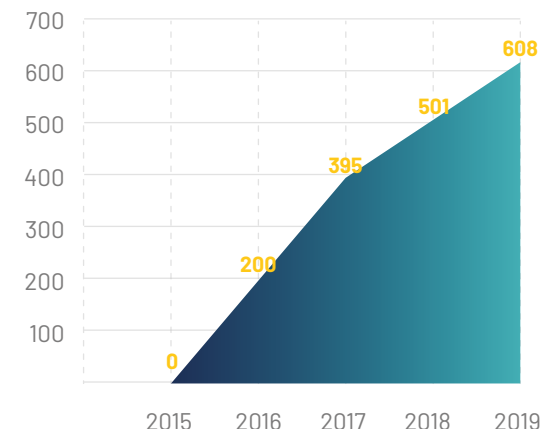
ROI TOTAL 2019 $1.765.736 / 10.500 = 168^*$

* Vegades recuperada la inversió mensual, només tenint en compte el servei de comunicació i els resultats traduïts al clipping.



RETOLACIONES

També hem continuat incrementant la presència de la nostra marca al carrer i ja són 608 les oficines retolades en el marc de la nostra campanya de subvenció de la retolació.



www.apisolidari.cat

Enguany hem iniciat el projecte API Solidari, una iniciativa d'RSC que pretén fer d'altaveu de diferents accions solidàries proposades pels nostres API a través del portal **www.apisolidari.cat**.



Des d'aquesta plataforma, altres agents del col·lectiu poden sumar-se a les iniciatives solidàries dels seus companys i tenir així un paper actiu a la societat.

Aquest va ser el cas del Repte Gota a Gota, campanya de donació de sang a la qual es va sumar tant el nostre equip com els API que ho van desitjar.



156
vides
salvades

61
donants i
participants

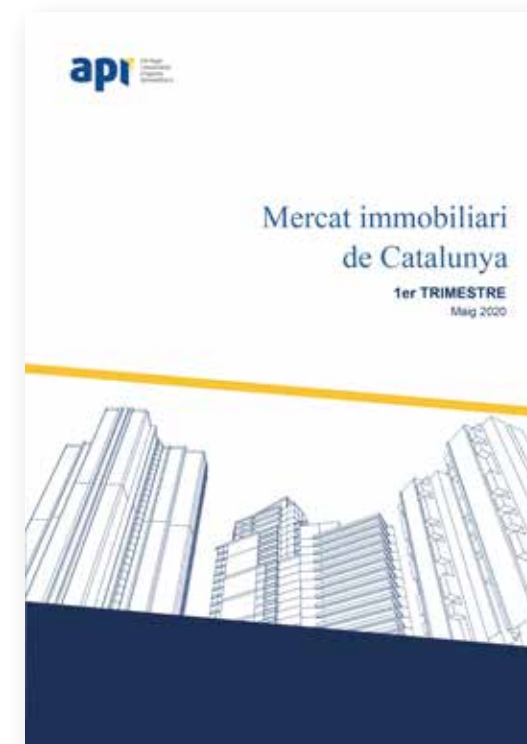
4
projectes

Hem donat visibilitat a la tasca de responsabilitat social corporativa dels nostres agents

D'altra banda, també hem apostat per tenir una presència important a l'esdeveniment immobiliari de referència a Espanya, Barcelona Meeting Point, la qual cosa ens assegura notorietat tant entre el sector immobiliari com el consumidor final.

I per tal d'impactar precisament en aquest últim, juntament amb els col·legis d'API de Barcelona, Girona i Lleida, hem començat a dissenyar una campanya publicitària en televisió amb l'agència de publicitat La Perruquera, que veurà la llum durant el 2020.

**Hem potenciat
la marca API davant
el consumidor final**



Hem buscat la fórmula per convertir-nos en font d'informació immobiliària

I per això, durant el 2019, hem arribat a un acord amb l'empresa aragonesa GAMERIN, especialista en estudis del mercat immobiliari, per disposar d'informes trimestrals sobre el nostre sector, tant genèrics com específics de diferents categories d'immobles (garatges, locals comercials i trasters). Un projecte que permetrà als nostres agents disposar d'informació valuosa per prendre les millors decisions i per posicionar-se com a referent davant els seus clients.

4.5 Representem el col·lectiu

Com a associació d'agents de la propietat immobiliària més representatiu, tant a Catalunya com a Espanya, ens sentim amb la responsabilitat de promoure el consens i liderar totes les iniciatives que ens condueixin a un major desenvolupament de la nostra professió. I en aquest objectiu hi hem treballat profusament durant el 2019.

Hem definit les funcions de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya i la seva relació amb el Col·legi

La creació de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) per part dels col·legis d'API de Barcelona, Girona i Lleida va ser, sense cap mena de dubte, un gran encert a nivell estratègic per tal de congregar, sota una mateixa marca, el major col·lectiu d'agents immobiliaris a Catalunya i amb major potencial d'influència a tots els nivells.

No obstant, la nova Junta del Col·legi d'API de Barcelona considerava que calia delimitar quins eren els serveis de l'AIC, així com millorar l'organització i la definició estructural d'ambdós organismes, que compartien equips, funcions i seu social.

Amb l'entrada d'una nova gerent a l'AIC (Anna Puigdevall) i la doble funció del nou president del Col·legi, que actua també com a gerent de la institució, aquesta tasca s'ha realitzat amb èxit: actualment, ambdues entitats comparteixen projectes sota una mateixa bandera, però amb equips diferents. Més encara, a hores d'ara i fins que se celebrin noves eleccions a la tardor de 2020, el Col·legi i l'AIC estan liderats pel mateix president, atès que l'anterior president de l'AIC, Joan Ollé, va dimitir de les seves funcions durant la reunió de la Junta Directiva del 4 de juny.



Hem intensificat la tasca de relacions institucionals i hem accedit als organismes més elevats per defensar els interessos dels API



L'aposta del Col·legi d'API de Barcelona per liderar el Consell General de Col·legis d'API d'Espanya ens ha permès fer arribar les nostres demandes com a col·lectiu professional al Govern espanyol. Així, el 30 d'agost ens vam poder reunir amb el President de l'Executiu, Pedro Sánchez, així com amb el ministre de Foment, José Luis Ábalos, i altres membres del seu Govern, en una trobada que va servir per reivindicar la necessitat d'una regulació o certificació oficial per als agents immobiliaris que compleixin amb els requisits mínims que la professió exigeix (formació, assegurances, codi deontològic, etc.).

Posteriorment, el 10 de setembre, ens vam reunir amb el director general d'Arquitectura, Habitatge

Hem evolucionat la nostra plataforma per cobrir totes les necessitats dels nostres agents

Amb la fi d'oferir un servei integral, hem estudiat a fons la nostra plataforma per complementar-la amb aquells serveis que permetin, ara sí, atendre les necessitats dels agents immobiliaris des d'un prisma de 360°.

Hem reforçat el servei d'assessorament jurídic

L'enquesta de satisfacció realitzada el primer trimestre de l'any ens va servir per detectar la necessitat urgent d'ampliar el servei jurídic, per la qual cosa hem incorporat 2 advocats al planter: un per reforçar 4 hores diàries la cobertura del nostre assessorament jurídic i un advocat sènior, amb molta experiència en la nostra àrea.

Hem dissenyat un nou Ghestia molt més orientat al client de l'agència immobiliària

Durant el 2019 hem treballat en l'actualització del nostre gestor immobiliari propi, incorporant una gran càrrega de millores i noves funcionalitats amb un objectiu principal, posar al client al centre de l'operativa per tal d'afavorir la generació de noves oportunitats de negoci.

4.6 Perseguim el creixement immobiliari dels nostres agents

77

serveis a la plataforma

Hem ampliat la cartera de serveis disponibles inclosos a la quota

Durant aquest any 2019 la nostra cartera de serveis per als API ha continuat creixent de forma exponencial per donar suport professional a tots els associats, especialment pel que fa a serveis d'imatge i comercialització d'immobles (com, per exemple, serveis de *homestaging*). A més, hem redissenyat la plataforma i reorganitzat les categories de serveis perquè els nostres agents puguin localitzar-los de forma més àgil.

IV Tribuna Immoscòpia

El 18 de gener vam celebrar la **IV Tribuna Immoscòpia**, un esdeveniment ubicat sempre a principis d'any, en el qual reunim a importants especialistes del sector per debatre les tendències en inversió, finançament, obra nova i segona mà de l'any en curs. Un esdeveniment que s'ha consolidat i que ens ha permès, en aquesta quarta edició, posicionar-nos com a referents del sector immobiliari i atraure l'interès dels mitjans de comunicació cap al nostre col·lectiu.



Hem organitzat esdeveniments
immobiliaris per posicionar-nos
com a referent del sector,
generar noves oportunitats de
negoci i cohesionar el col·lectiu

Fòrum Immoscòpia



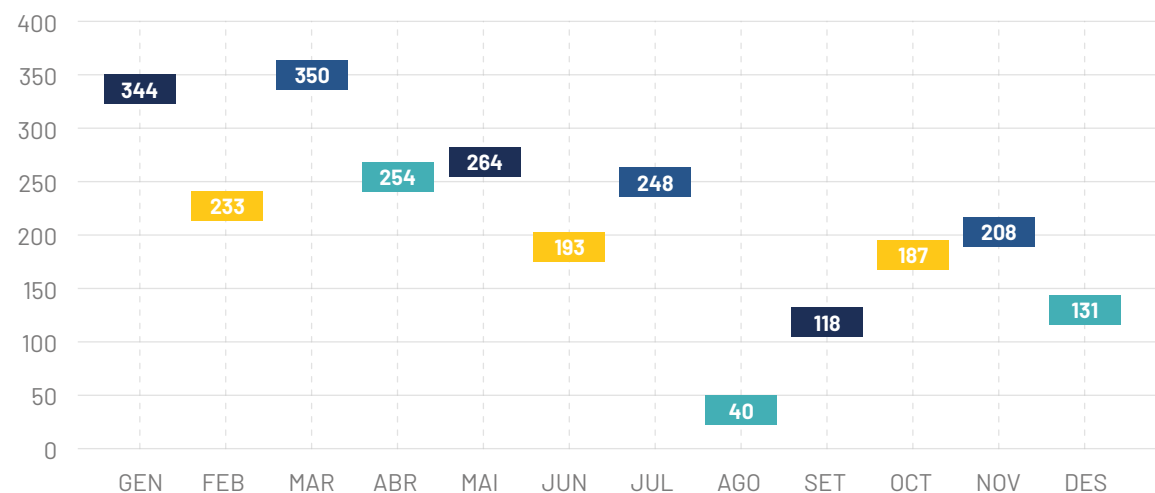
També el 15 de febrer vam organitzar una jornada de *networking* entre, l'associació francesa FNAIM i el nostre col·lectiu, durant la qual es va presentar un estudi comparatiu bilingüe dels mercats immobiliaris francesos i espanyol i més de cent agents francesos i catalans van poder trobar punts en comú i possibilitats de negoci.

Per últim, el 21 de novembre vam reunir més de 500 agents a l'Auditori AXA per participar a la vuitena edició del **Fòrum Immoscòpia**, l'esdeveniment API per excel·lència, una jornada que combina la formació i el *networking* amb un component lúdic, que permet als nostres agents ampliar la seva xarxa de contactes i reforçar vincles amb els companys, i que enguany va ser inaugurada per la consellera de Justícia de la Generalitat de Catalunya, Ester Capella.



Durant el 2019, el nostre departament d'assessorament jurídic ha atès 2.570 consultes telefòniques dels nostres agents, majoritàriament sobre arrendaments, propietat horitzontal, compravendes i honoraris.

Número de consultes telefòniques ateses



4.7 Defensem la professió, el col·lectiu API i la nostra marca

A més, hem mediat amb els clients dels nostres API en 39 procediments de queixa, de les quals 18 ja s'havien arxivat a 31 de desembre de 2019.

Pel que fa als sinistres notificats a la nostra asseguradora Marsh, només han estat 16, 11 dels quals ja estan resolts.

Hem creat canals per comunicar-nos i respondre amb agilitat les demandes dels nostres API

El nostres nous canals a Telegram, un general amb 425 agents i un altre de demandes amb 200 participants, ens han facilitat una relació molt més directa amb les necessitats i inquietuds dels nostres agents, i ens ha permès disminuir considerablement el temps de resposta i de resolució de gestions.

4.8 Potenciem la nostra xarxa de suport

Hem fomentat la cohesió del col·lectiu API i obert nous espais de relació entre agents

Som conscients que un dels grans avantatges de formar part d'un col·lectiu tan ampli com el nostre és la possibilitat d'establir sinergies professionals amb altres companys i, per aquest motiu, hem obert nous espais de relació perquè els nostres agents puguin crear o consolidar els vincles amb altres col·legues en ambients allunyats als propis de l'exercici de l'activitat.

El 28 de juny de 2019 va tenir lloc la primera Copa de Pàdel API Barcelona i va ser una oportunitat per integrar també les famílies directes i el personal de l'agència en una activitat de caire festiu, però d'abast API.

També durant l'any s'han realitzat diversos *afterworks* de la xarxa d'agrupacions immobiliàries del grup API, Apialia, obertes a tots els agents del col·lectiu, i dinars de Nadal.

Totes elles accions encaminades a reforçar els vincles entre els nostres agents i a generar sentit de pertanyença al nostre col·lectiu.

apialia

4.9 Generem negoci als nostres agents

A 31 de desembre de 2019, 300 agències formaven part d'alguna de les 21 agrupacions comercials immobiliàries de la xarxa **Apialia**, sens dubte, un dels serveis icònics del nostre col·lectiu.

6
anys

16.073.000€
honoraris
API

381.123.000€
vendes
compartides

300
agències



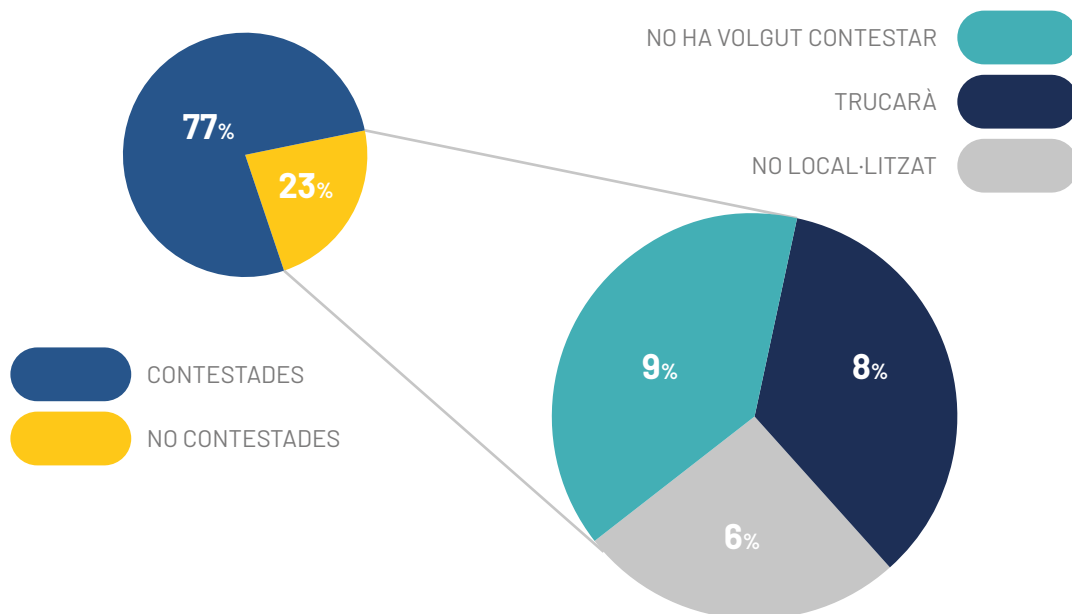
Des de la seva creació, Apialia ha consolidat un estil propi i diferenciat del que seria una MLS estàndard. Més enllà d'establir sistemes per compartir la comercialització d'immobles, Apialia ha apostat decididament per la gestió centralitzada de serveis i la cohesió de grup com a clau per a l'èxit, i basa el seu funcionament en l'assignació de *coachs* que dinamitzen els grups i fomenten la col·laboració dels seus integrants, així com en la formació continuada dels seus agents per tal que es desenvolupin professionalment i millorin les seves habilitats. Això ha permès aconseguir, en cadascuna de les agrupacions, un clima de col·laboració, confiança i transparència, reforçada en múltiples *networkings* i esdeveniments especials, que es tradueix en grans resultats de vendes compartides. Només el 2019 es van realitzar operacions compartides per valor de 108.652.000 €, la qual cosa va generar uns honoraris de 4.613.000 € per als API que van participar a les transaccions.

QUÈ PENSEN ELS NOSTRES

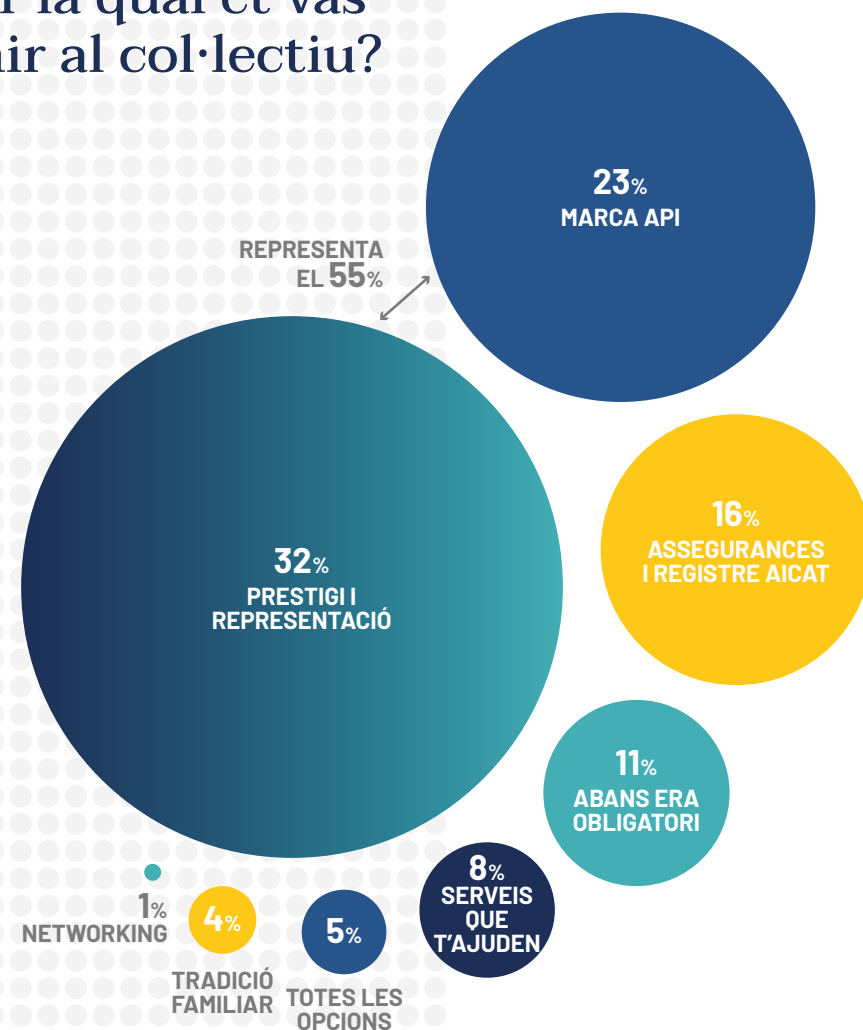
API

Durant el primer trimestre de 2019, vam realitzar una enquesta de satisfacció entre els nostres agents. Gràcies a la informació obtinguda i que podràs veure en els següents gràfics, hem posat en marxa o modificat, segons l'ocasió, determinats serveis per tal que l'experiència com a API millori substancialment i poguem ser realment útils als nostres agents.

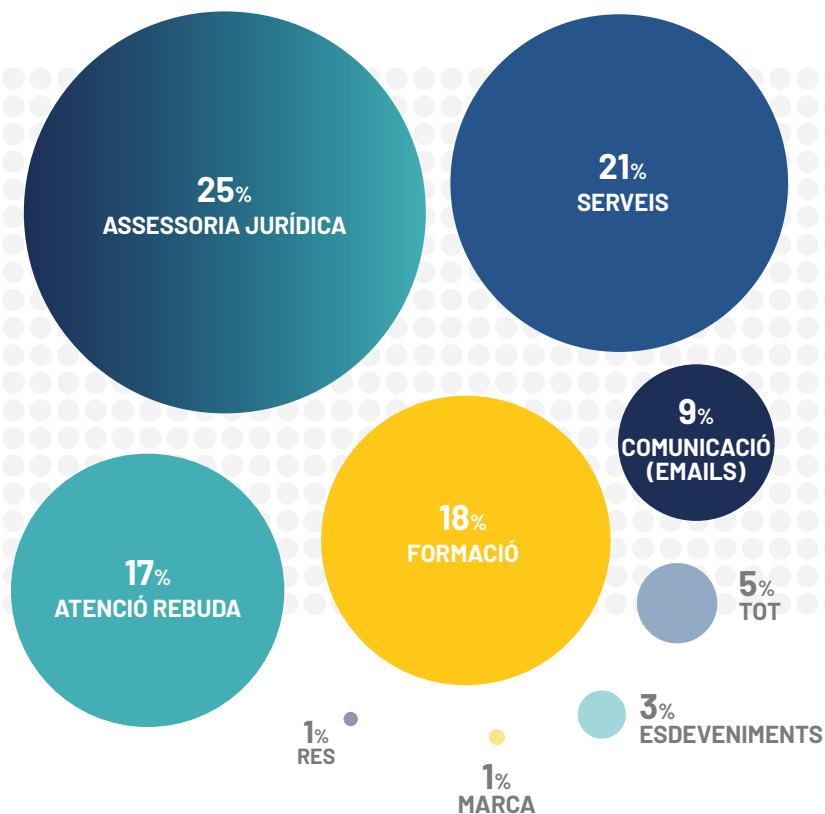
% Enquestes respostes



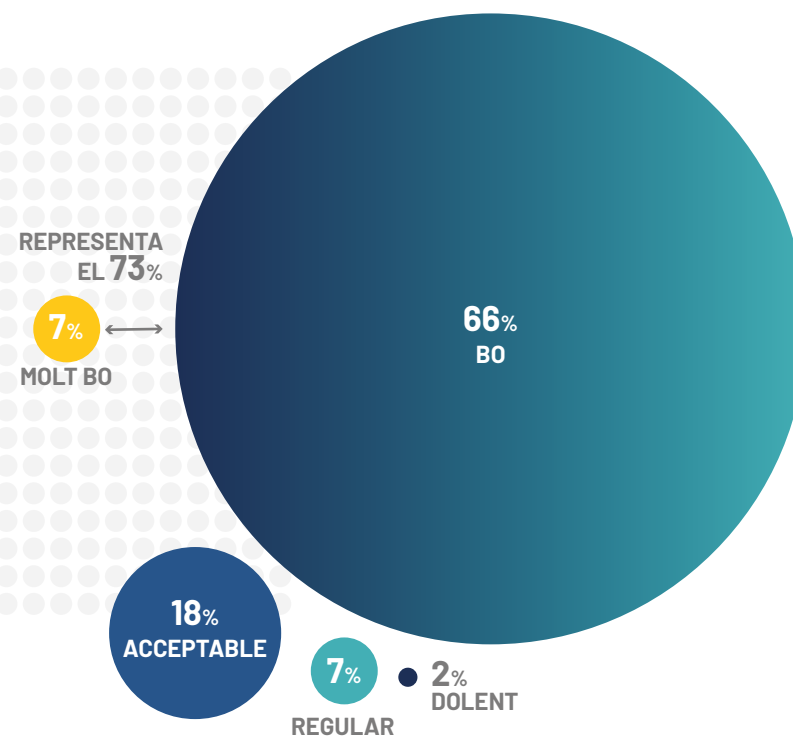
Quina va ser la principal raó per la qual et vas unir al col·lectiu?



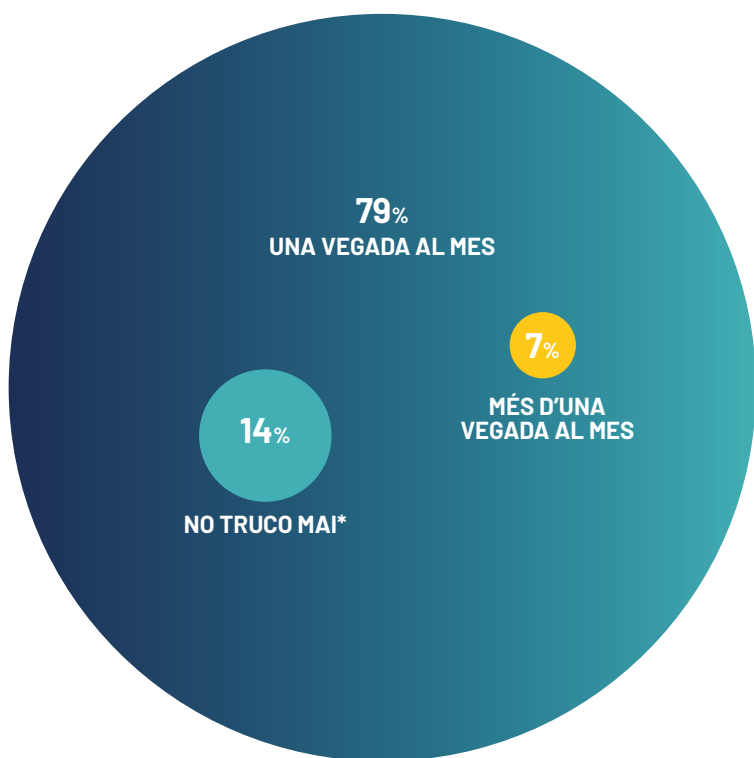
Què és el que més t'agrada de la nostra institució?



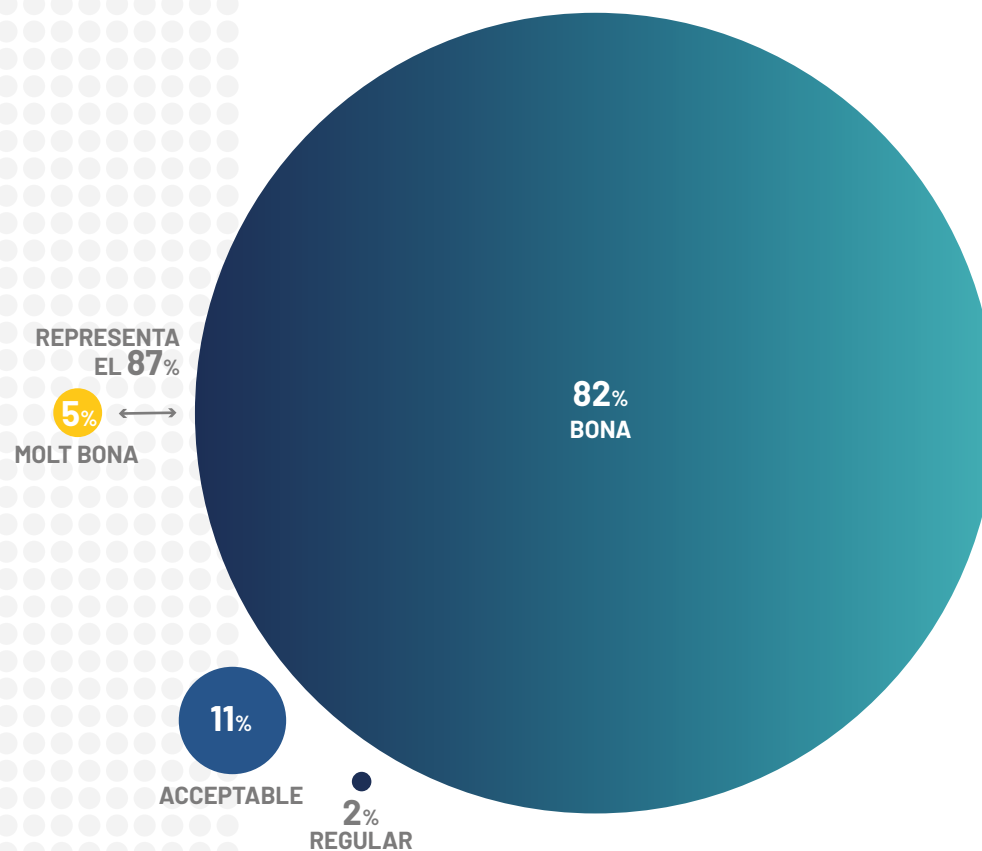
Quin és el grau de satisfacció que tens de la institució?



Quants cops truques a l'any?

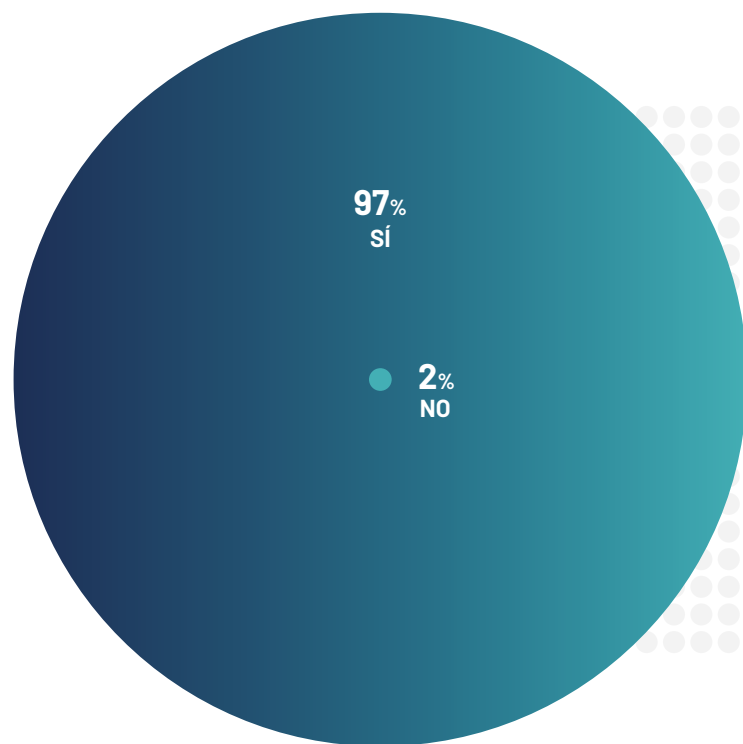


Valoració de l'atenció rebuda per part dels agents que han trucat més d'una vegada al mes

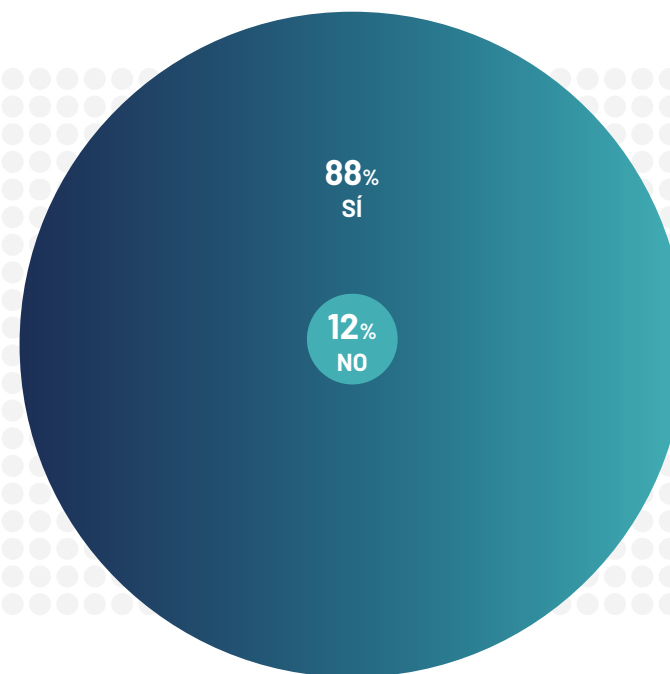


* El 82% dels que no truquen diuen que és perquè no ho necessiten.

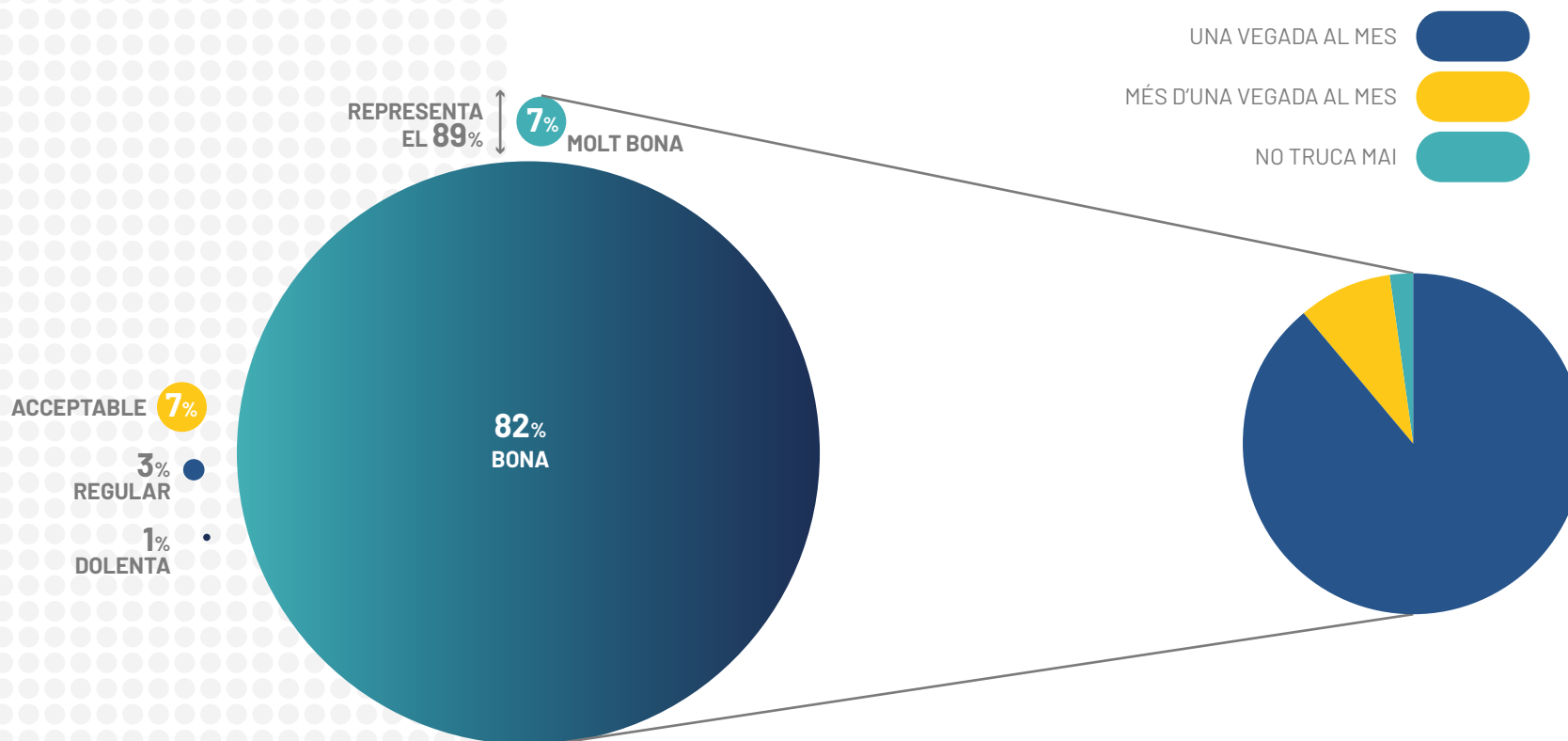
Quan truques a les oficines,
t'ajuden a posar-te en contacte
amb la persona adequada?



Et resollem les consultes
ràpidament?



Quin és el grau de satisfacció de l'atenció rebuda per part de la institució?



Què podem millorar?

Si bé és cert que les dades reflecteixen, de forma majoritària, un cert grau de satisfacció amb la institució, també ho és que s'han detectat àrees de millora en les quals calia actuar de forma immediata.

MILLORAR SERVEI JURÍDIC	33	16%
AUGMENTAR QUALITAT FORMACIÓ	32	16%
FORMACIÓ GRATUÏTA	31	15%
MÉS SERVEIS ÚTILS	21	10%
MILLORAR LA COMUNICACIÓ	16	8%
LLUITAR CON INTRUSISME / DEFENSA PROFESSIONAL	12	6%
MILLORAR ATENCIÓ PÚBLIC	10	5%
MILLORAR GHESTIA	9	4%
MILLORAR NETWORKING	9	4%
BAIXAR QUOTA MENSUAL	7	3%
AMPLIACIÓ HORES D'ASSESSORAMENT JURÍDIC I FISCAL	6	3%
MILLORAR MARCA DEL COL·LEGI VS ASSOCIACIÓ	4	2%
ESCOLTAR AL COL·LEGIAT	3	1%
EVITAR EL POSICIONAMENT POLÍTIC	3	1%
MILLORAR API.CAT	3	1%
UNA ÚNICA PÀGINA WEB	3	1%
BORSA DE TREBALL	1	0%
DIFERÈNCIA COL·LEGIAT D'ASSOCIAT	1	0%
PROPORCIONAR ESTADÍSTIQUES DE MERCAT	1	0%
TOTAL	205	100%

CONCEPTES QUE MÉS PREOCUPEN

Què hem fet per resoldre les necessitats detectades en aquesta enquesta

- 1 Hem reforçat el servei d'assessorament jurídic amb la incorporació de dos nous advocats.
- 2 Hem creat un nou Pla d'actualització i perfeccionament amb més de 100 cursos inclosos a la quota.
- 3 Hem redissenyat la plataforma de serveis, categoritzat millor els productes i serveis perquè els nostres agents els puguin localitzar més fàcilment i inclòs nous serveis en les àrees més sol·licitades (imatge i comercialització d'immobles i digitalització de processos).
- 4 Hem creat un canal de comunicació més directe amb els nostres agents (Telegram) alhora que hem contractat els serveis d'una empresa per reposicionar la marca API i d'una altra per augmentar la presència a mitjans de comunicació i posicionar-nos com a referent del sector de la mediació immobiliària.
- 5 Hem treballat en el disseny d'un nou Ghestia, molt més orientat al client, amb la col·laboració d'un grup d'agents del col·lectiu.



ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

Compte de guanys i pèrdues

AIC

	2018	2019
1. Import net de la xifra de negocis	2.157.915,16 €	2.329.069,64 €
a) Vendes de béns i serveis	53.705,49 €	50.978,13 €
700 SERVEIS	53.705,49 €	50.978,13 €
b) Prestacions de servei	2.104.209,67 €	2.278.091,51 €
705 QUOTES ASSOCIATS	2.104.209,67 €	2.278.091,51 €
4. Aprovisionaments	-971.819,35 €	-1.150.866,41 €
a) Compres de mercaderies	-5.220,09 €	-5.220,09 €
600 COMPRES DE SERVEIS	-5.220,09 €	-5.220,09 €
b) Compres de béns i serveis	-291.493,54 €	-314.925,77 €
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-291.493,54 €	-314.925,77 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-675.105,72 €	-830.720,55 €
603 COMPRES	-117.300,17 €	-134.788,56 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-557.805,55 €	-695.931,99 €
5. Altres ingressos d'explotació	18.972,01 €	111.106,12 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	18.972,01 €	111.106,12 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	18.972,01 €	111.106,12 €
6. Despeses de personal	-296.610,06 €	-390.040,64 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-228.099,46 €	-312.386,80 €
640 SOUS I SALARIS	-225.337,98 €	-312.386,80 €
641 INDEMNITZACIONS	-2.761,48 €	0,00 €
b) Càrregues socials	-68.510,60 €	-77.653,84 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-53.315,98 €	-75.343,84 €
647 D'ALTRES DESPESES	-12.554,62 €	0,00 €
648 FORMACIÓ	-600,00 €	0,00 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-2.040,00 €	-2.310,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-597.680,14 €	-564.881,58 €
a) Serveis exteriors	-578.275,38 €	-539.640,76 €

	2018	2019
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-35.169,18 €	-39.415,68 €
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	0,00 €	-1.376,25 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-204.109,59 €	-240.863,35 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-145.356,36 €	0,00 €
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-1.987,13 €	-827,98 €
626 SERVEIS BANCARIS	-1.089,40 €	-1.119,06 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP	-134.800,16 €	-181.186,05 €
628 SUBMINISTRES	-3.967,00 €	-2.919,62 €
629 ALTRES SERVEIS	-51.796,56 €	-71.932,77 €
b) Tributs	-11.273,16 €	-11.307,62 €
631 ALTRES TRIBUTS	-11.273,16 €	-3.262,19 €
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	0,00 €	-8.045,43 €
c) Pèrdues, deteriorament i var. provisions	-8.131,60 €	-13.933,20 €
650 PÈRDUA QUOTES INCOBRABLES	-5.131,60 €	-13.933,20 €
694 PERD. DETER. CRED. OP. COMERC.	-3.000,00 €	0,00 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-2.949,84 €	-19.617,77 €
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	0,00 €	-7.325,37 €
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-2.949,84 €	-12.292,40 €
11. Deteriorament i alienació de l'immobilitzat	-7.202,57 €	0,00 €
670 PÈRDUES PROCEDENTS DE L'IMMOBILITZAT	-7.202,57 €	0,00 €
13. Altres Resultats	-14.127,74 €	3.358,38 €
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-19.599,72 €	-3.407,92 €
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	5.471,98 €	6.766,30 €
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	286.497,47 €	318.127,74 €
14. Ingressos financers	5.000,00 €	-9.875,02 €
b) De valors negociables i altres inst. fin.	5.000,00 €	-9.875,02 €
b1) D'entitats financeres	5.000,00 €	-9.875,02 €
762 INGRESSOS FINANCERS	5.000,00 €	0,00 €
769 ALTRES INGRESSOS FINANCERS	0,00 €	-9.875,02 €
17. Deteriorament i resultat per alienació d'instruments financers	0,00 €	-25.125,49 €
666 PÈRDUES EN VALORS REPRESENTATIUS DE DEUTE	0,00 €	-25.125,49 €
B) RESULTAT FINANCER	5.000,00 €	-35.000,51 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	291.497,47 €	283.127,23 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	291.497,47 €	283.127,23 €

Balanç de situació (I)

AIC

ACTIU	2018	2019
A) ACTIU NO CORRENT	97.074,59 €	190.717,74 €
I. Immobilitzat intangible	0,00 €	37.177,92 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	0,00 €	25.760,25 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	12.300,00 €	31.043,05 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-12.300,00 €	-19.625,38 €
II. Immobilitzat material	2.474,59 €	83.674,74 €
211 CONSTRUCCIONS	0,00 €	79.005,98 €
214 UTILLATGE	0,00 €	627,19 €
216 MOBILIARI	1.078,25 €	9.099,81 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	8.187,12 €	14.024,93 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-6.790,78 €	-19.083,17 €
IV. Inversions en empreses del grup	9.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONS EN EMPRESES DEL GRUP	9.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversions financeres a llarg termini	85.600,00 €	63.865,08 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	85.600,00 €	63.865,08 €

ACTIU	2018	2019
B) ACTIU CORRENT	1.161.467,66 €	1.473.304,18 €
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	163.029,31 €	65.538,28 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	160.585,17 €	59.690,34 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	160.585,17 €	59.690,34 €
430 CLIENTS	166.050,51 €	65.155,68 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.538,85 €	5.538,85 €
490 DETER. VALOR CRÈDITS OPERACIONS COMERCIALS	-11.004,19 €	-11.004,19 €
3. Altres deutors	2.444,14 €	5.847,94 €
440 DEUTORS	-3.025,00 €	355,05 €
446 DEUTORS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.465,34 €	5.465,34 €
470 HP, DEUTORA PER DIVERSOS CONCEPTES	3,89 €	3,89 €
473 HP, RETENCIONS I PAGAM. A COMPTE	-0,09 €	23,66 €
V. Inversions financeres a curt termini	110.000,00 €	100.000,00 €
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	110.000,00 €	100.000,00 €
VI. Periodificacions a curt termini	11.967,85 €	2.775,71 €
480 DESPESES ANTICIPADES	11.967,85 €	2.775,71 €
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	876.470,50 €	1.304.990,19 €
570 CAIXA	1.508,04 €	1.876,50 €
572 BANCS	874.962,46 €	1.303.113,69 €
TOTAL ACTIU	1.258.542,25 €	1.664.021,92 €

Balanç de situació (II)

AIC

PASSIU	2018	2019
A) PATRIMONI NET	369.626,72 €	652.753,95 €
A-1) Fons propis	369.626,72 €	652.753,95 €
V. Resultat d'exercicis anteriors	78.129,25 €	369.626,72 €
120 ROMANENT	206.158,37 €	497.655,84 €
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultat de l'exercici	291.497,47 €	283.127,23 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	291.497,47 €	283.127,23 €
B) PASSIU NO CORRENT	563.037,69 €	603.334,16 €
II. Deutes a llarg termini	563.037,69 €	603.334,16 €
3. Altres deutes a llarg termini	563.037,69 €	603.334,16 €
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	563.037,69 €	603.334,16 €

PASSIU	2018	2019
C) PASSIU CORRENT	325.877,84 €	407.933,81 €
III. Deutes a curt termini	1.282,08 €	10.967,58 €
3. Altres deutes a curt termini	1.282,08 €	10.967,58 €
521 DEUTES A CURT TERMINI	0 €	34,35 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	1.282,08 €	10.933,23 €
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	314.191,56 €	378.705,83 €
2. Altres creditors	314.191,56 €	378.705,83 €
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	215.488,49 €	254.966,21 €
417 ALTRES PROVISIONS	0 €	189,35 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	19.990,58 €	41.805,12 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	73.073,88 €	71.242,37 €
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	5.638,61 €	10.502,78 €
VI. Periodificacions a curt termini	10.404,20 €	18.260,40 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	10.404,20 €	18.260,40 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.258.542,25 €	1.664.021,92 €

Compte de guanys i pèrdues TECNO API 5.0, SLU

	2018	2019
1. Import net de la xifra de negocis	1.312.302,27 €	1.375.492,32 €
a) Vendes de béns i serveis	1.312.302,27 €	1.375.492,32 €
700 SERVEIS	1.312.302,27 €	1.375.492,32 €
4. Aprovisionaments	-597.370,54 €	-607.666,15 €
b) Compres de béns i serveis	-575.370,54 €	-607.566,15 €
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-575.370,54 €	-607.566,15 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-22.000,00 €	-100,00 €
603 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-22.000,00 €	-100,00 €
5. Altres ingressos d'explotació	199.236,19 €	9.930,00 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	199.236,19 €	9.930,00 €
754 INGRESSOS PER COMISSIONS	100,00 €	0,00 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	199.136,19 €	9.930,00 €
6. Despeses de personal	-602.373,73 €	-635.546,72 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-481.226,67 €	-502.491,75 €
640 SOUS I SALARIS	-479.418,32 €	-500.141,19 €
641 INDEMNITZACIONS	-1.808,35 €	-2.350,56 €
b) Càrregues socials	-121.147,06 €	-133.054,97 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-118.384,24 €	-131.494,97 €
648 FORMACIÓ	-1.082,82 €	0,00 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-1.680,00 €	-1.560,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-274.655,36 €	-86.206,28 €
a) Serveis exteriors	-272.554,20 €	-77.736,95 €
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-45.515,90 €	0,00 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-122.517,33 €	-24.343,88 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-33.658,95 €	-8.416,00 €
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-918,35 €	0,00 €
626 SERVEIS BANCARIS	-1.890,40 €	-1.948,00 €

	2018	2019
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP	-17.235,92 €	-3.490,50 €
629 ALTRES SERVEIS	-50.817,35 €	-39.538,57 €
b) Tributs	-302,73 €	-1.545,81 €
631 ALTRES TRIBUTS	-302,73 €	-1.545,81 €
c) Pèrdues, deteriorament i variació de provisions per operacions comercials	-1.798,43 €	-6.923,52 €
650 Pèrdues per crèdits comercials incobrables	0,00 €	-4.744,32 €
694 Pèrdues per deteriorament de provisions per operacions comercials	-1.798,43 €	-2.195,90 €
794 Reversió per deteriorament de provisions per operacions comercials	0,00 €	16,70 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-33.349,04 €	-35.389,21 €
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	-31.459,79 €	-32.827,53 €
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-1.889,25 €	-2.561,68 €
13. Altres Resultats	-79,00 €	47.260,66 €
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-175,20 €	-2.739,35 €
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	96,20 €	50.000,01 €
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	3.710,79 €	67.874,62 €
14. Ingressos financers	60,00 €	0,00 €
b) De valors negociables i altres inst. fin.	60,00 €	0,00 €
b1) D'entitats financeres	60,00 €	0,00 €
762 INGRESSOS DE CRÈDITS	60,00 €	0,00 €
16. Diferències de canvi	-25,00 €	0,00 €
668 DIFERÈNCIES NEGATIVES DE CANVI	-25,00 €	0,00 €
B) RESULTAT FINANCER	35,00 €	0,00 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	3.745,79 €	67.874,62 €
18. Impost sobre beneficis	-770,59 €	-16.968,66 €
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-770,59 €	-16.968,66 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	2.975,20 €	50.905,96 €

Balanç de situació (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIU	2018	2019
A) ACTIU NO CORRENT	114.725,72 €	84.176,93 €
I. Immobilitzat intangible	112.145,84 €	79.316,13 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	158.791,39 €	158.789,39 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-55.143,67 €	-87.971,38 €
II. Immobilitzat material	2.579,88 €	4.860,80 €
216 MOBILIARI	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	4.588,82 €	9.431,24 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-3.228,74 €	-5.790,24 €

ACTIU	2018	2019
B) ACTIU CORRENT	264.096,61 €	274.293,58 €
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	148.174,67 €	177.346,53 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	148.155,49 €	177.346,53 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	148.155,49 €	177.346,53 €
430 CLIENTS	148.155,49 €	177.370,73 €
431 CLIENTS, EFECTES COMERCIALS A COBRAR	0,00 €	-24,20 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	1.798,43 €	3.977,63 €
490 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-1.798,43 €	-3.977,63 €
3. Altres deutors	19,18 €	0,00 €
470 HP, DEUTORA PER CONCEPTES DIVERSOS	0,00 €	0,00 €
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	19,18 €	0,00 €
V. Periodificacions a curt termini	3.040,00 €	0,00 €
480 DESPESES ANTICIPADES	3.040,00 €	0,00 €
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	112.881,94 €	96.947,05 €
570 CAIXA	353,93 €	1.435,98 €
572 BANCS	112.528,01 €	95.511,07 €
TOTAL ACTIU	378.822,33 €	358.470,51 €

Balanç de situació (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASSIU	2018	2019	PASSIU	2018	2019
A) PATRIMONI NET	5.311,49 €	56.217,45 €	C) PASSIU CORRENT	273.510,84 €	194.737,98 €
A-1) Fons propis	5.311,49 €	56.217,45 €	III. Deutes a curt termini	-1.992,00 €	-6.014,19 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €	3. Altres deutes a curt termini	-1.992,00 €	-6.014,19 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €	513 ALTRES DEUTES A CURT TERMINI	0 €	0 €
III. Reserves	1.656,45 €	4.631,65 €	555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-1.992,00 €	-6.014,19 €
112 RESERVA LEGAL	237,39 €	534,91 €	V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	276.278,69 €	203.035,06 €
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	1.419,06 €	4.096,74 €	2. Altres creditors	276.278,69 €	203.035,06 €
V. Resultats d'exercicis anteriors	-2.320,16 €	-2.320,16 €	410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	102.838,82 €	53.928,61 €
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-2.320,16 €	-2.320,16 €	419 CREDITORS PER OPERACIONS EN COMÚ	39.128,16 €	0 €
VII. Resultat de l'exercici	2.975,20 €	50.905,96 €	465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	49.081,18 €	44.024,28 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	2.975,20 €	50.905,96 €	475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	70.900,13 €	90.075,25 €
B) PASSIU NO CORRENT	100.000,00 €	107.515,08 €	476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	14.330,40 €	15.006,92 €
II. Deutes a llarg termini	100.000,00 €	107.515,08 €	VI. Periodificacions a curt termini	-775,85 €	-2.282,89 €
3. Altres deutes a llarg termini	100.000,00 €	107.515,08 €	485 INGRESSOS ANTICIPATS	-775,85 €	-2.282,89 €
180 FIANCES REBUDES	100.000,00 €	107.515,08 €	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	378.822,33 €	358.470,51 €

Compte de guanys i pèrdues APIALIA 2013, SLU

	2018	2019
1. Import net de la xifra de negocis	881.352,39 €	889.348,42 €
a) Vendes de béns i serveis	307.812,39 €	290.838,42 €
701 SERVEIS	147.779,03 €	146.729,77 €
704 ALTRES	160.033,36 €	144.108,65 €
b) Prestacions de servei	573.540,00 €	598.510,00 €
705 QUOTES AGENTS	573.540,00 €	598.510,00 €
4. Aprovisionaments	-453.045,81 €	-495.813,10 €
a) Compres de mercaderies	-293.755,48 €	-292.429,00 €
601 COMPRES DE SERVEIS	-293.755,48 €	-292.429,00 €
b) Compres de béns i serveis	-32.615,19 €	-34.991,93 €
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-32.615,19 €	-34.991,93 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-126.675,14 €	-168.392,17 €
603 COMPRES	-69.240,98 €	-121.586,19 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-57.434,16 €	-46.805,98 €
5. Altres ingressos d'explotació	5.992,39 €	9.272,96 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	5.992,39 €	9.272,96 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	5.992,39 €	9.272,96 €
6. Despeses de personal	-197.044,97 €	-168.236,30 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-157.366,67 €	-131.277,50 €
640 SOUS I SALARIS	-151.003,89 €	-131.277,50 €
641 INDEMNITZACIONS	-6.362,78 €	0,00 €
b) Càrregues socials	-39.678,30 €	-36.958,80 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-39.198,30 €	-36.438,80 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-480,00 €	-520,00 €

	2018	2019
7. Altres despeses d'explotació	-173.508,59 €	-163.774,66 €
a) Serveis exteriors	-153.944,33 €	-155.688,03 €
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-5.823,26 €	-8.787,11 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-13.307,44 €	-21.179,78 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-107.923,82 €	-89.266,26 €
626 SERVEIS BANCARIS	-462,10 €	-464,50 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP	-17.755,5 €	-28.464,99 €
629 ALTRES SERVEIS	-8.672,12 €	-7.525,39 €
b) Tributs	-554,68 €	-436,08 €
631 ALTRES TRIBUTS	-554,68 €	-436,08 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-19.009,58 €	-7.650,55 €
650 PÈRDUES PER CRÈDITS INCOBRABLES	-20.301,55 €	-3.998,18 €
694 PROVISIÓ DETERIORAMENT CRÈDITS	1.291,97 €	-3.652,37 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-17.495,37 €	-12.011,76 €
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	-16.899,69 €	-11.482,68 €
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-595,68 €	-529,08 €
11. Deteriorament i resultat per alienacions de l'immobilitzat	-2.810,57 €	0,00 €
670 PÈRDUES PROCEDENTS DE L'IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-2.810,57 €	0,00 €
13. Altres Resultats	-2.075,88 €	798,40 €
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-3.123,17 €	-11.372,17 €
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	1.047,29 €	12.170,57 €
A) RESULTATS D'EXPLORACIÓ	41.363,59 €	59.583,96 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	41.363,59 €	59.583,96 €
18. Impost sobre beneficis	-10.340,90 €	-14.895,99 €
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-9.306,81 €	-14.895,99 €
631 IMPOST DIFERIT	-1.034,09 €	0,00 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	31.022,69 €	44.687,97 €

Balanç de situació (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIU	2018	2019
A) ACTIU NO CORRENT	15.181,31 €	7.852,18 €
I. Immobilitzat intangible	14.425,75 €	2.943,07 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	7.133,13 €	7.133,13 €
208 ALTRES IMMOBILITZACIONS INTANGIBLES	13.140,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-5.847,38 €	-4.190,06 €
II. Immobilitzat material	755,56 €	880,11 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	1.787,28 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-1.031,72 €	-1.560,80 €
V. Inversions financeres a llarg termini	0,00 €	4.029,00 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES	0,00 €	4.029,00 €

ACTIU	2018	2019
B) ACTIU CORRENT	226.803,07 €	231.349,92 €
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	42.221,40 €	21.223,71 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	42.221,40 €	21.163,24 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	42.221,40 €	21.163,24 €
430 CLIENTS	42.221,40 €	21.163,24 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	9.130,73 €	12.783,10 €
490 DETER. VALOR CRÈDITS OPERACIONS COMERCIALS	-9.130,73 €	-12.783,10 €
3. Altres deutors	0,00 €	60,47 €
470 HP, DEUTORA PER DIVERSOS CONCEPTES	0,00 €	60,47 €
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	0,00 €	0,00 €
V. Periodificacions a curt termini	0,00 €	5.400,00 €
480 DESPESES ANTICIPADES	0,00 €	5.400,00 €
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	184.581,67 €	204.726,21 €
570 CAIXA	262,62 €	144,72 €
572 BANCS	184.319,05 €	204.581,49 €
TOTAL ACTIU	241.984,38 €	239.202,10 €

Balanç de situació (II)

APIALIA 2013, SLU

PASSIU	2018	2019	PASSIU	2018	2019
A) PATRIMONI NET	32.027,71 €	76.715,68 €	C) PASSIU CORRENT	208.922,58 €	161.452,33 €
A-1) Fons propis	32.027,71 €	76.715,68 €	III. Deutes a curt termini	30.701,73 €	20.633,78 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €	3. Altres deutes a curt termini	30.701,73 €	20.633,78 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €	555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	30.701,73 €	20.633,78 €
III. Reserves	-1.994,98 €	29.027,71 €	V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	178.220,85 €	140.818,55 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €	2. Altres creditors	178.220,85 €	140.818,55 €
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	-6.306,23 €	20.580,10 €	410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	107.052,74 €	97.325,58 €
114 RESERVES ESPECIALS	0,00 €	4.136,36 €	465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	25.767,81 €	14.130,00 €
VII. Resultat de l'exercici	31.022,69 €	44.687,97 €	475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	40.485,07 €	24.730,31 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	31.022,69 €	44.687,97 €	476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	4.915,23 €	4.632,66 €
B) PASSIU NO CORRENT	1.034,09 €	1.034,09 €	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	241.984,38 €	239.202,10 €
VI. Passius per impost diferit	1.034,09 €	1.034,09 €			
479 PASSIUS PER DIF. TEMPORÀRIES IMPOSABLES	1.034,09 €	1.034,09 €			