

Memòria AIC

Associació
d'Agents Immobiliaris
de Catalunya

2020



01

QUI SOM 3

02

CARTA DEL PRESIDENT 13

03

COM SÓN ELS NOSTRES API 14

04

QUÈ FEM

- 4.1 RESPONEM DAVANT LA COVID-19 17
- 4.2 LIDEREM LA UNIÓ DEL SECTOR 21
- 4.3 FORMEM ELS API PERQUÈ TRANSFORMIN EL SEU NEGOCI 24
- 4.4 FEM ACCESSIBLE LA INNOVACIÓ IMMOBILIÀRIA ALS NOSTRES AGENTS 28
- 4.5 COMUNIQUEM PER SER REFERENTS DAVANT LA SOCIETAT 30
- 4.6 REPRESENTEM EL COL·LECTIU 34
- 4.7 PERSEGUIM EL CREIXEMENT IMMOBILIARI DELS NOSTRES AGENTS 35
- 4.8 DONEM SEGURETAT ALS NOSTRES AGENTS 37
- 4.9 POTENCIEM LA NOSTRA XARXA DE SUPORT 38
- 4.10 GENEREM NEGOCI ALS NOSTRES AGENTS 39

17

05

QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API 41

06

ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS 45

01 QUI SOM

Volíem que l'any 2020 fos **l'any dels fets**. Un any per omplir de realitats els nostres tres pilars: lideratge, innovació i transformació.

Així ha estat i ho hem de dir ben alt, però no de la manera que havíem planificat. La crisi sanitària mundial provocada pel coronavirus, que va aturar abruptament no només l'activitat immobiliària sinó el món sencer, va accelerar canvis que d'altra forma probablement haguessin estat més lents.

Però, sigui com sigui, estem orgullosos d'haver respost davant aquesta crisi mostrant la vertadera essència de la marca API i convertint-nos en el teu millor soci. Perquè sí, les crisis es poden convertir en oportunitats, però només pels que les busquen amb decisió. I nosaltres, sens dubte, les hem buscat.

Hem liderat, hem estat sempre un pas al davant dels fets, hem actuat de forma àgil i hem aconseguit ser una guia d'actuació per a tu i un referent per als mitjans de comunicació i la societat, àvids d'orientació en moments de màxima incertesa.

Hem innovat, ens hem replantejat els serveis que t'oferim, hem estat valents sempre i agosarats en alguns moments, i ens hem atrevit a explorar noves maneres de fer.

Ens hem transformat com a institució, adaptant la nostra manera de formar, d'assessorar, de comunicar i de treballar; en definitiva, per poder atendre millor les teves necessitats.

Hem assentat les bases d'un projecte corporatiu ambiciós per posicionar API com a l'entitat de referència en mediació immobiliària davant de tots els nostres públics.

L'any 2020 hem crescut com a entitat i som una versió millor de l'Associació de fa només un any enrere.

Si el moviment es demostra caminant, aquest és l'any en què t'hem demostrat que tu també pots liderar, pots innovar i et pots transformar per créixer professionalment. Fem-ho junts. Fem-ho ja.

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 n'augmentin les oportunitats
de negoci.

TREBALLEM PER

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

Transformar i reactivar el sector immobiliari
per crear un futur millor.

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

3 ELS NOSTRES PILARS

LIDERATGE

No som, fem. Ens comprometem amb les nostres idees fins a fer-les realitat i veiem els obstacles com a reptes, no com a impediments. Ens apassiona fer el que pensem.

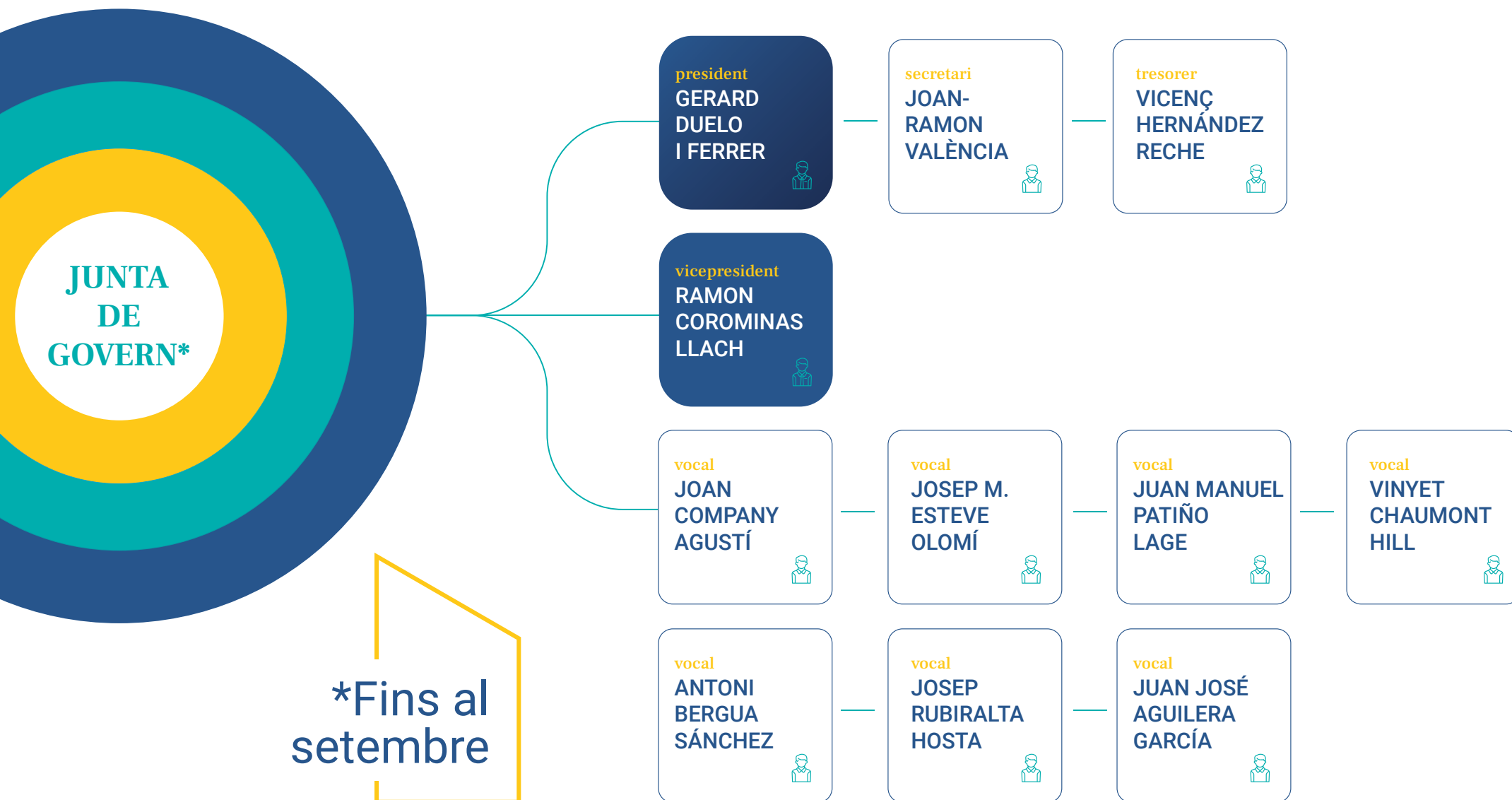
INNOVACIÓ

Busquem l'excel·lència: volem anar més enllà, no ens conformem amb fer les coses com sempre s'han fet, pensem noves maneres de fer-les i ens avancem, imaginant els professionals i els consumidors del futur.

TRANSFORMACIÓ

Som motor de canvi. Desafiem els límits dels nostres agents. Els inspirem i replem perquè evolucionin, transformin els seus negocis i assoleixin tots els seus objectius professionals.

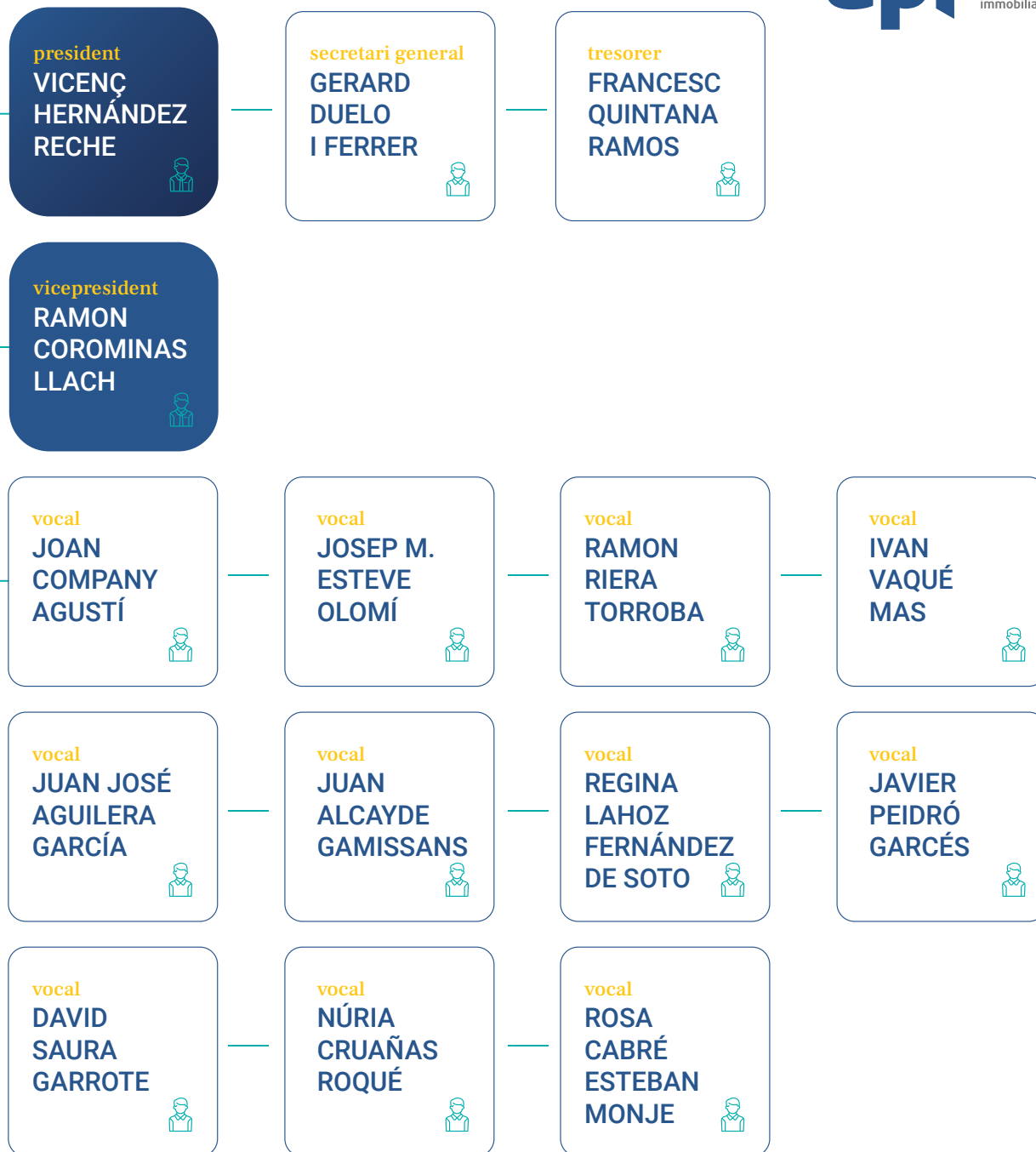
1.1 Organització





***A partir
del setembre**

El 20 de juliol de 2020 es van convocar eleccions per a la renovació dels càrrecs de 12 membres de la Junta Directiva. Només es va presentar una candidatura, que va ser aclamada el 23 de setembre, atès que reunia els requisits establerts en els Estatuts de l'Associació i no se'n va rebre cap impugnació. Els integrants de la nova Junta són els que s'indiquen a la dreta i tenen al davant una legislatura de 4 anys, fins al 2024.



COMISSIONS DE TREBALL

NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU
Comissió Estratègia Nacional	Vicenç Hernández Gerard Duelo Juanjo Aguilera Anna Puigdevall	Iniciar expansió nacional marca API
Comissió Internacional	Ramon Riera Sheila Gracia Maria Amat Gerard Duelo Anna Puigdevall	Iniciar difusió internacional marca API
Comissió Relacions Institucionals	Vicenç Hernández Gerard Duelo Joan Company Juanjo Aguilera Anna Puigdevall Montserrat Junyent	Augmentar les relacions institucionals transversals Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya a nivell institucional
Comissió de Serveis	Francesc Quintana Ramon Corominas Xavier Fabregat Xavier Perramon Antoni García Gustavo López Roberto Campillo Sheila Gracia Anna Puigdevall	Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya de prestació de serveis Liderar la digitalització del sector a nivell de portar la innovació als API

NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU
Comissió Jurídica-Ètica	Regina Lahoz Juan Alcaide Rosa Cabré Joan Mitjans Martín Casao Ricard Mor Anna Puigdevall Montse Junyent	Dignificar jurídica i socialment la professió API
Comissió Formació	Juanjo Aguilera Javier Peidró Núria Cruañas David Saura Sergi Marcos Anna Puigdevall	Tutelar la transformació del professional API Liderar la digitalització del sector, des del punt de vista formatiu
Comissió Innovació	Vicenç Hernández Ivan Vaqué Gustavo López Anna Puigdevall	Liderar la digitalització del sector, impulsar innovació del sector immobiliari Adquirir personalitat com a "Observador sectorial"
Comissió Estructura interna de l'AIC	Vicenç Hernández Josep M. Esteve Joan Company Gerard Duelo Anna Puigdevall	Treballar l'organització interna i relació entre l'AIC i els tres col·legis
Comissió Paritat	Ariadna Vidal Esther Miret Goretta Isern Anna Puigdevall	Promoure iniciatives que fomentin la igualtat d'oportunitats en el sector immobiliari

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
SERGIO
ALMENDROS
Sotsdelegat
JOSEP M.
GONZÁLEZ



EIXAMPLE ESQUERRE

Delegat
JORGE
VISPO
Sotsdelegada
EVA GONZÁLEZ
-NEBREDÀ
VISPO



EIXAMPLE CENTRE

Delegat
CARLES
TORRICO
Sotsdelegat
VACANT



BARCELONÈS NORD

Delegat
VÍCTOR
TAPIOL
Sotsdelegat
VACANT



EIXAMPLE DRET

Delegat
ALBERT
RODÉS
Sotsdelegada
EDITH
GONZÁLEZ



SANT MARTÍ

Delegat
CONSTANTI-
NO 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



BARCELONÈS SUD

Delegada
MIRIAM
CABALLERO
Sotsdelegada
NURIA
RODRÍGUEZ



DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA COMARQUES

ALT PENEDES

Delegat
VACANT

Sotsdelegat
VACANT



ANOIA

Delegada
ANNA
VALLBONA

Sotsdelegat
PERE
SUBIRANA



BAGES- BERGUEDA

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 30 de juny, de manera telemàtica i davant notari, per primera vegada a la història. Durant la sessió, es van aprovar els comptes de l'exercici anterior (2019) i el pressupost per al 2020, aprovats per unanimitat.

1.2 Objectius prioritaris 2020 - 2024

- Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya.
- Iniciar l'expansió nacional de la marca API.
- Iniciar la difusió internacional de la marca API.
- Liderar la digitalització del sector.
- Tutelar la transformació professional de l'API.
- Adquirir personalitat com a observatori sectorial.
- Augmentar les relacions institucionals transversals.
- Dignificar jurídicament i socialment la professió d'API.
- Analitzar la millor estructura interna per a la futura AIC.

02

CARTA DEL PRESIDENT

No puc començar aquesta primera carta com a president sense compartir amb tu la il·lusió amb la què, tant jo com l'equip de junta que m'acompanya, vam iniciar el passat octubre aquesta nova etapa de l'Associació.

Aquesta il·lusió té el seu origen, sens dubte, en la pròpia naturalesa d'un projecte institucional tan apassionant i amb un llegat tan brillant com el nostre i que, a més, és ja un referent en el món associatiu immobiliari tant a dins com a fora de Catalunya. Per tant, no m'agradaria deixar d'agrair la feina feta pels dos anteriors presidents i les seves juntes, ja que sense ells ara no seríem on som.

L'aclamació de la nostra candidatura venia precedida d'uns mesos molt complicats per al sector immobiliari. Uns mesos que alguns dels membres havíem viscut ja des de dins com a part de l'anterior Junta, i que havien estat d'una intensitat engrescadora. Sobretot, perquè ens van demostrar l'autèntic caràcter de la nostra marca i el potencial del nostre col·lectiu, i perquè ens van reafirmar en el nostre convenciment que API és el líder natural en el sector de la mediació immobiliària.

Efectivament, aquest 2020 ha estat un any d'aprenentatge, d'evolució i de descobriments. La realitat ens ha colpejat fort i ens ha fet entendre que la transformació digital no és un concepte de moda passatger. És una necessitat. I la nostra raó de ser és acompanyar-te en aquest trajecte de transformació fent que la transició de la teva activitat sigui eficient gaudint al mateix temps del recorregut.

Per això **continuarem treballant per a tu, per millorar els serveis existents, per implementar-ne de nous, per apropar les eines tecnològiques que siguin necessàries per a la teva activitat i apropant el món del PropTech a la nostra activitat per configurar un espai d'economia col·laborativa on tots hi sortim guanyant.** Tot aquest camí s'ha de fer de la mà d'un reposicionament del nostre perfil professional, sent estrictes en el rigor professional i tenint unes fites d'autoexigència altes d'acord a la importància de la nostra professió i la repercussió social i econòmica que té per al país.

El nostre repte és que tu continuïs creixent com a professional en un marc de grans canvis socials i econòmics, com és l'actual. I continuarem fent, com estem fent ara, tot el que calgui per assolir-ho.

03 COM SÓN ELS NOSTRES API

Si fa un any constàvem que l'Associació estava en una fase de consolidació, el 2020 ens ha descobert la fortalesa interna de la nostra entitat. En un any en què el sector immobiliari ha estat colpejat per la crisi sanitària provocada pel coronavirus, la nostra massa social no només no ha patit cap davallada sinó que ha crescut un 3% respecte de l'any anterior. A 31 de desembre de 2020, hi havia 1.963 associats directes, als 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, formem un col·lectiu de més de 3.500 agents immobiliaris a Catalunya.

Evolució del nombre d'associats

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

Radiografia del nostre agent

Home

Entre 40 i 60 anys

Amb formació tècnica immobiliària

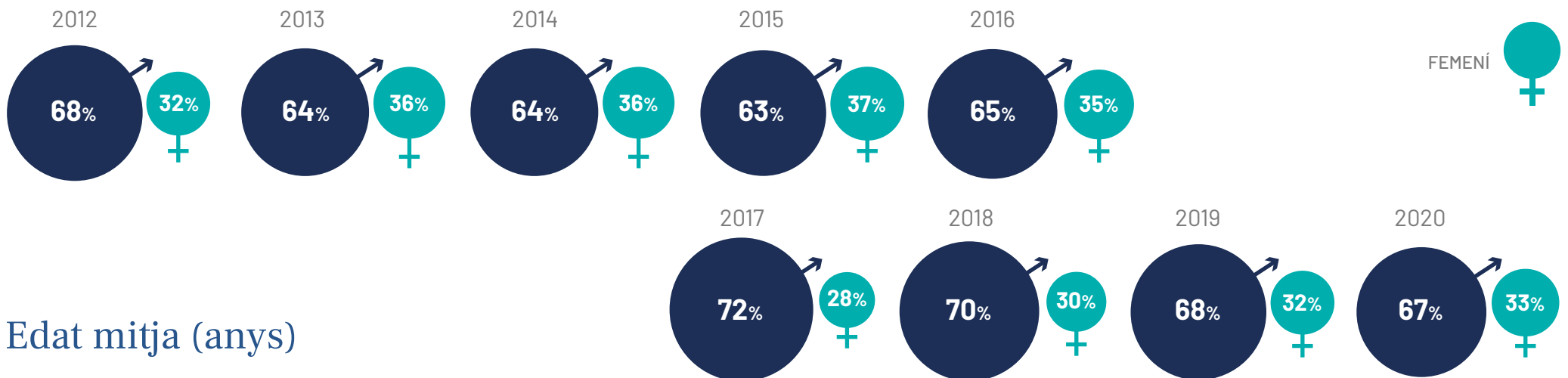
Té petita o mitjana empresa

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

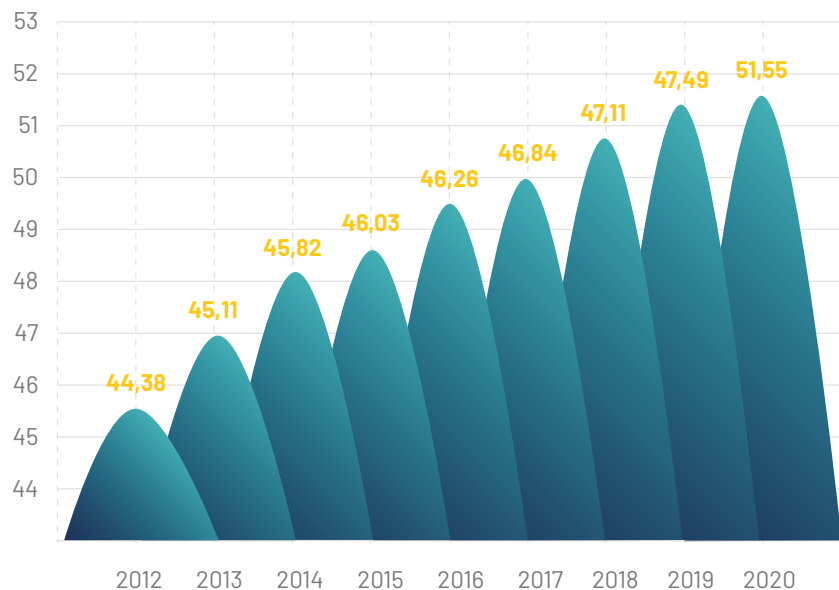


Sexe

Quan ens apropem a les dades específiques dels nostres agents, veiem que les estadístiques han variat poc respecte d'anys anteriors. Pel que fa a l'edat, un any més, mantenim un perfil prou heterogeni, però la franja d'edat majoritària correspon als homes d'entre 41 i 60 anys.



Edat mitja (anys)



Edat

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

Nivell d'estudis

També el nivell d'estudis que els nostres associats presenten en el moment de la seva inscripció es manté estable i el 66% dels nostres associats acrediten la formació tècnica immobiliària imprescindible per poder accedir al Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya davant del 65% de l'any passat.

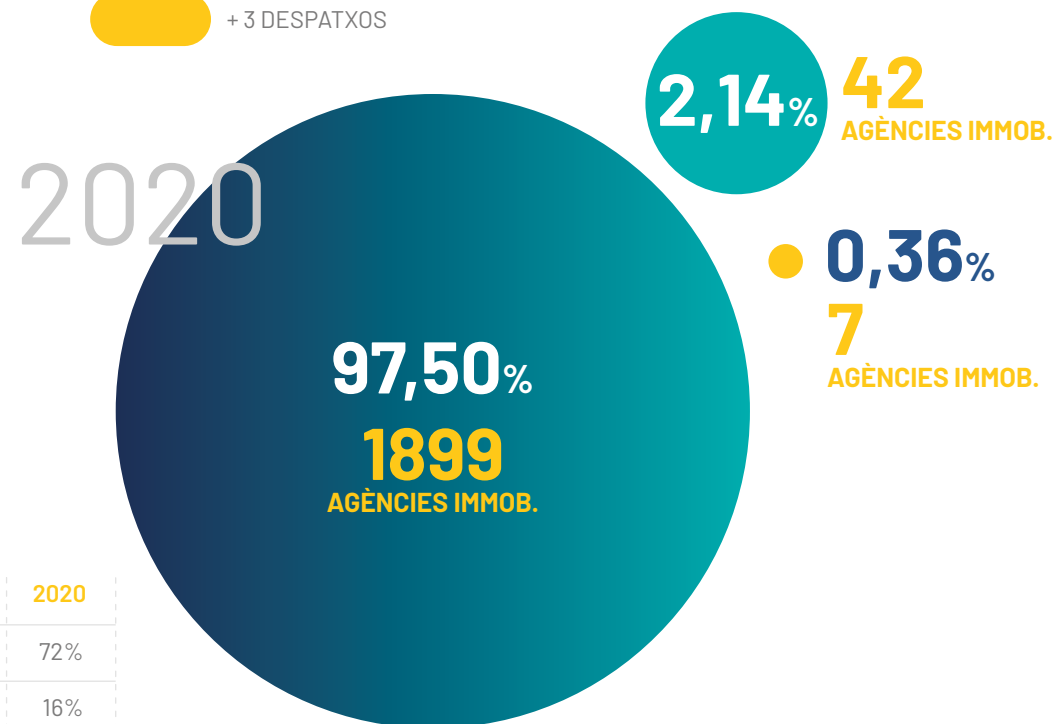
TRANSITÒRIA - ALTA AMB NÚM. AICAT	546	29%
IMMOSCÒPIA	355	18%
ALTES CENTRES - 200H	877	47%
ADMINISTRACIÓ FINQUES + API	9	1%
ECONOMIA - EMPRESARIALS - ADE- BBA	48	2%
GRADUAT IMMOBILIARI - POSTGRAU	38	2%
DRET	17	1%
ARQUITECTURA	9	0%
TOTAL	1899	

Distribució geogràfica

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

Pel que fa a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries, no s'ha mogut gaire respecte de l'any passat. Dels 1.963 associats a 31 de desembre del 2020, el 72% tenen la seva oficina ubicada a la província de Barcelona.

Número d'oficines



Quant al volum de negoci, la gran majoria dels associats tenen petites i mitjanes empreses amb un únic despatx professional i només el 2,6% disposen de més d'una oficina.

04 QUÈ FEM

4.1 Responem davant la COVID-19

El 2020 hem viscut circumstàncies absolutament inaudites. I, des del primer moment, hem estat conscients que calia impulsar el nostre rol com a xarxa de suport.

En ple confinament, el nostre equip s'ha mantingut plenament operatiu, **donant més del 100% de la seva capacitat**, esforçant-se per millorar en tot allò possible la qualitat del servei i generant continguts que poguessin ajudar els nostres API a superar la situació i transformar-la positivament per sortir-ne reforçats.

En aquest context, l'Associació ha pres un seguit de decisions i iniciatives que han impactat de forma molt positiva en els nostres agents.

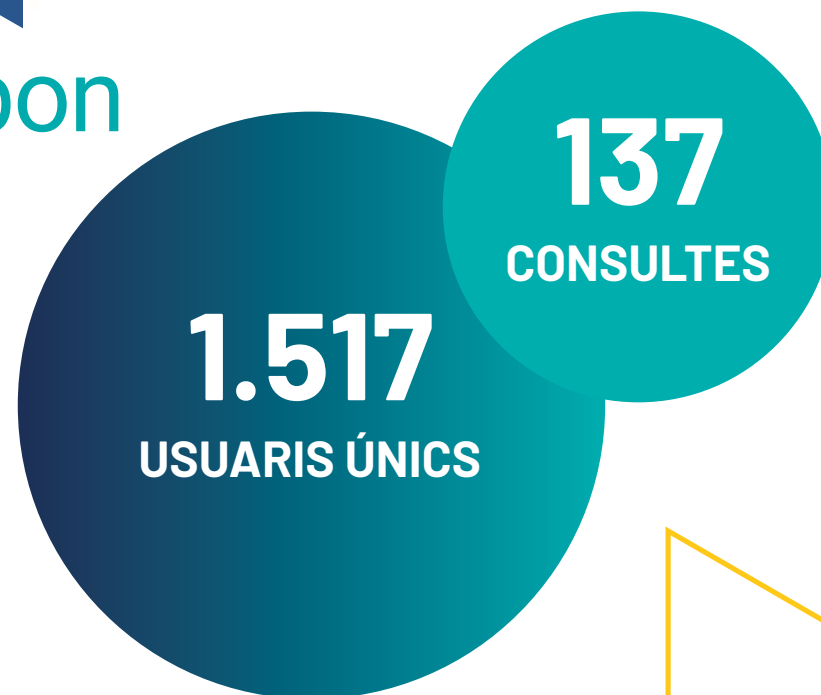
Ens solidaritzem amb els nostres agents

Conscients de les dificultats per exercir l'activitat immobiliària amb normalitat i de les conseqüències que se'n podrien derivar, la Junta ha pres la decisió de reduir la quota d'associat un 50% durant els mesos d'abril i maig, i un 30% el juny amb l'objectiu d'ajudar els nostres agents a continuar els seus negocis en uns moments molt delicats.

Ens solidaritzem amb la societat i ens posicionem com a professionals experts

Amb l'objectiu de posicionar-nos com a professionals experts de referència en el sector de la mediació immobiliària, hem impulsat el projecte **API Respon**, un fòrum *online* a través del qual un grup d'API voluntaris han posat el seu coneixement al servei dels ciutadans. L'impacte ha estat notori i més de 1.500 persones han consultat el fòrum des de llavors i han deixat 137 preguntes per als nostres API.

api
respon



Facilem als nostres agents eines per transformar digitalment la seva agència i potenciem la nostra plataforma API 360°

Hem buscat les millors eines per digitalitzar els negocis dels nostres agents i les hem incorporat ràpidament a la nostra plataforma per tal que els API poguessin mantenir l'activitat immobiliària durant el confinament. En total, **més de 150 serveis que cobreixen en 360° la gestió de l'agència immobiliària**, passant per un CRM propi gratuït, Ghestia, i múltiples solucions immobiliàries.

A més, hem analitzat les tecnologies immobiliàries del mercat i hem editat vídeos per explicar als nostres agents quines els hi interessaven més. I el més important, s'ha posat en relleu la importància estratègica d'un projecte que vam encetar l'any 2019, el mapa Proptech, i que per fi ha vist la llum el 29 d'abril, fent més fàcil que els nostres API puguin entendre quines tecnologies necessiten a les seves agències.

Guiem els nostres agents perquè sàpiguen com actuar en cada moment

El nostre **equip jurídic** ha treballat intensament, no només per estar al dia dels múltiples canvis normatius succeïts durant aquests mesos, sinó analitzant-los i establint criteris d'actuació que han seguit tant els nostres agents com la resta d'operadors, la qual cosa ens ha convertit en líders i referents davant el sector de la mediació immobiliària.

També el 4 de maig vam fer pública una guia que detallava les actuacions a tenir en compte en els primers dies de reobertura de les agències immobiliàries després del confinament. Sota el títol, **"I ara, per on començo? Guia per a restablir l'activitat a la teva agència immobiliària"**, aquest document va servir d'orientació a molts API en els primers i incerts dies de restabliment de l'activitat immobiliària.



35
COMUNICACIONS
LEGALS

Ens convertim
en líders d'opinió
i font d'informació
immobiliària davant
els mitjans
de comunicació

L'absoluta disponibilitat dels nostres portaveus per atendre als periodistes amb missatges realistes però optimistes i la nostra proactivitat ens ha convertit en referents davant els mitjans de comunicació, que ens han cridat perquè expliquéssim com afectava el confinament a les agències immobiliàries.

A tall d'exemple, només durant el mes de març **vam aparèixer a més de 160 mitjans de comunicació** en comparació amb les 95 aparicions del febrer, cosa que suposa un increment del 68 % de presència a mitjans en moments de màxima tensió informativa.

Hem continuat ajudant
els nostres agents a créixer
professionalment

Campanya
#jonomaturu

Durant el confinament, el nostre equip va idear la campanya "**Jo no m'aturu**", a través de la qual ha compartit els seus coneixements amb els nostres API mitjançant la realització de vídeos a mode de píndoles formatives. En total, 28 vídeos que s'han visualitzat més de 18.500 vegades i que han demostrat que fins i tot una crisi d'aquesta magnitud és una excel·lent oportunitat per desenvolupar-se professionalment i preparar-se per al futur.

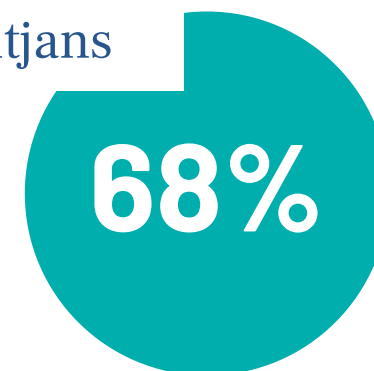
+18.500
VISUALITZACIONS

28
VÍDEOS

Hem estat generosos
i hem compartit
els nostres coneixements

Hem estat solidaris amb la nostra
informació i l'hem compartit mitjan-
çant **webinars gratuïts o guies d'actua-
ció**, la qual cosa ens ha fet guanyar el
respecte de tot el sector.

Increment
de presència
als mitjans



4.2 Liderem la unió del sector

És una de les nostres creences més arrelades: cal una regulació de l'activitat i de la professió immobiliària a tot l'Estat espanyol a imatge i semblança de la què hi ha a Catalunya. I entenem que com a col·lectiu que va ser capaç d'impulsar-la a Catalunya, tenim l'experiència i el pes per ajudar a fer-la realitat a d'altres territoris, sempre i quan siguem capaços d'establir les fórmules de col·laboració adequades. Per això, **continuem treballant en la línia de sumar. Sumar sempre.**

Construïm una imatge unificada del col·lectiu API a tot Catalunya



Tot i que les dificultats del confinament ens han impedit progressar en algunes de les qüestions que el Consell de Col·legis d'API de Catalunya tenia sobre la taula, **s'han realitzat actuacions conjuntes**, com per exemple, adreçar una carta al conseller Damià Calvet per tal de sol·licitar un seguit de peticions i propostes per reactivar el mercat immobiliari a Catalunya que entren dins les seves competències.

Aquesta imatge d'unió davant les administracions públiques l'hem estès als mitjans de comunicació. Per això, durant el 2020, el Consell ha confeccionat un protocol d'actuació conjunta i coordinada davant les habituals respostes institucionals en els mitjans de comunicació. S'ha acordat que, quan els temes immobiliaris o d'urbanisme, necessaris d'alguna resposta pública, afecten exclusivament a alguna de les quatre províncies, aquesta responsabilitat serà atesa de forma independent per cadascun dels COAPI provincials, sense necessitat de més coordinació. En els casos en què els mitjans de comunicació sol·licitin la nostra opinió en un tema que afecti tot Catalunya, es consensuarà una resposta unitària, per tal que donem una imatge d'unitat davant els mitjans de comunicació i evitem respostes dispars.

En aquest sentit, ha pres especial protagonisme en Joan Company, president del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona, que des del 31 de juliol és el nou president del Consell, en substitució d'en Gerard Duelo.

Busquem sinergies amb col·lectius afins del sector immobiliari

L'Associació ha decidit unir esforços amb el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, el Col·legi d'Administradors de Finques de Barcelona-Lleida, l'Associació de Constructores i Promotors de Catalunya (APCE) i la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona per tal de fer front comú en la defensa d'alguns temes d'interès per a totes les entitats, com pot ser mostrar la repulsa per determinats decrets i mesures de l'Ajuntament de Barcelona i de la Generalitat de Catalunya.

La Confederació Nacional d'Agents i Empreses Immobiliàries (CNAEI) es fa realitat

Així, hem enviat de forma coordinada notes de premsa conjuntes en una línia reivindicativa davant l'administració pública local. Aquesta proactivitat ens ha permès, si més no, **guanyar protagonisme davant els mitjans de comunicació per poder exercir pressió** contra determinades normatives o decisions de l'administració que considerem són molt negatives per al sector.

Crèiem que era un projecte cabdal per al desenvolupament de la nostra professió a Espanya i l'hem perseguit fins a assolir-ho. Després de molts mesos de converses i diàleg, finalment tots els organismes federatius immobiliaris (associació d'associacions) existents a Espanya van signar la **integració a la Confederació Nacional CNAEI**, una entitat no operativa que intenta agrupar tots els representants d'ens immobiliaris. El seu principal objectiu és clar: sol·licitar al Govern una legislació adequada a la defensa del consumidor immobiliari i, en conseqüència, un marc regulador nacional de la professió immobiliària. Aquest és, sense cap mena de dubte, un gran pas.



Obrim la porta a l'evolució territorial fora de Catalunya

Si una cosa ens ha confirmat aquest any d'incerteses i vaivens és que les persones necessiten una xarxa de seguretat més que mai, perquè tothom té dret a accedir a l'habitatge amb les màximes garanties, siguin quines siguin les circumstàncies.

I estem convençuts que el destí d'API és ser el referent de bones pràctiques i de control al mercat immobiliari. Aquí i a tot arreu.

Això passa per fer-nos forts, per fer cada cop més reconeixible la nostra marca, per guanyar presència a la societat i pes davant les institucions públiques, però sobretot passa per protegir els consumidors assegurant-nos que els i les nostres agents posseeixen un alt estàndard professional i es regeixen per un codi ètic i de bona conducta.

D'aquí neix el projecte d'expansió nacional de la marca API, que pretén ser un segell de qualitat en el mercat immobiliari per als consumidors i la societat en general.



Un segell per a aquells mercats que, a diferència del català, no estan regulats i no disposen dels suficients mecanismes per protegir els drets dels consumidors i consumidores. Una porta oberta perquè tots aquells/es professionals de fora de Catalunya que fan bé la seva feina, que s'adhereixin al codi de bona conducta, i que tinguin una trajectòria professional i una formació immobiliària demostrables també puguin ajudar-nos a fer créixer la marca API i a dignificar la nostra professió.

I un col·lectiu més fort, no només implica més capacitat d'influència davant els nostres públics, sinó l'aprofitament d'economies d'escala que permetin un millor i més econòmic servei.

Així doncs, hem estudiat les opcions per dur a terme aquest projecte, que hem presentat durant el primer trimestre de 2021 i que es desenvoluparà paral·lelament a la nostra activitat institucional a Catalunya i no interferirà en el nostre dia dia, però que sí ens ha de permetre guanyar pes a la societat i donar embranzida a la nostra marca.



4.3 Formem els API perquè transformin el seu negoci

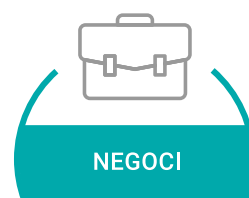
L'any 2020 ha representat la consolidació del Pla d'Actualització i Perfeccionament presentat l'any 2019 i que ha rebut una excel·lent acollida per part de tot el col·lectiu.

Hem impartit més varietat de cursos i hem batut el rècord històric d'alumnes

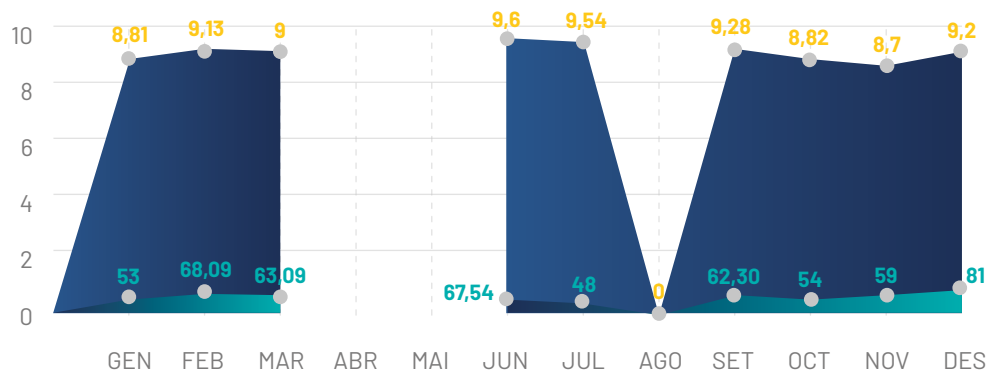
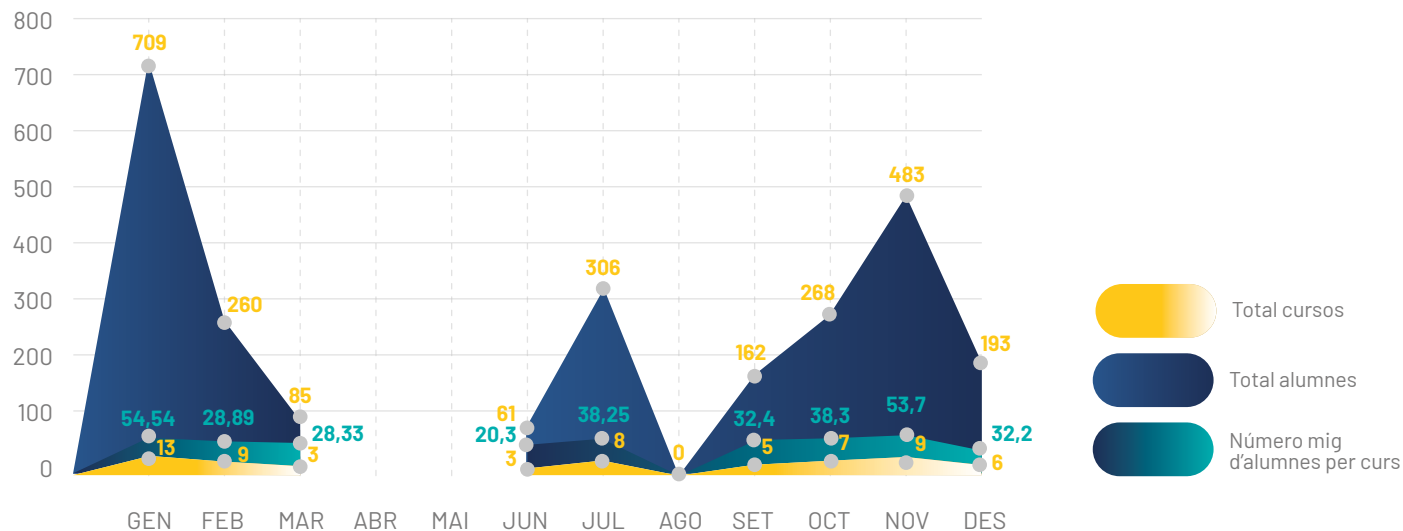
Malgrat la impossibilitat d'assolir l'objectiu d'impartir **més de 100 cursos anuals inclosos a la quota** degut a la pandèmia del coronavirus, n'hem pogut realitzar un total de 60, la qual cosa significa que hem incrementat en un 60% les nostres accions formatives respecte de l'any passat.

Els cursos han tractat enguany un número més alt de matèries relacionades amb les àrees jurídica, d'habilitats professionals, innovació i tecnologia, i negoci. A més, els nostres alumnes han expressat un elevat grau de satisfacció (9,12 de mitjana) amb una taxa de referenciació (NPS) del 55,56%.

Aquesta satisfacció s'ha vist reflectida també en el número d'assistència als cursos programats al llarg d'aquest any, en què hem batut un rècord històric amb una presència d'un total de 2.527 alumnes al llarg del període formatiu.



Reciclatge 2020



Notes reciclatge 2020



Hem explorat nous canals i plataformes de formació

Tal i com ja hem avançat anteriorment, la pandèmia ens ha fet adaptar el nostre **Pla d'actualització i perfeccionament** per continuar capacitant els nostres agents, buscant solucions imaginatives.

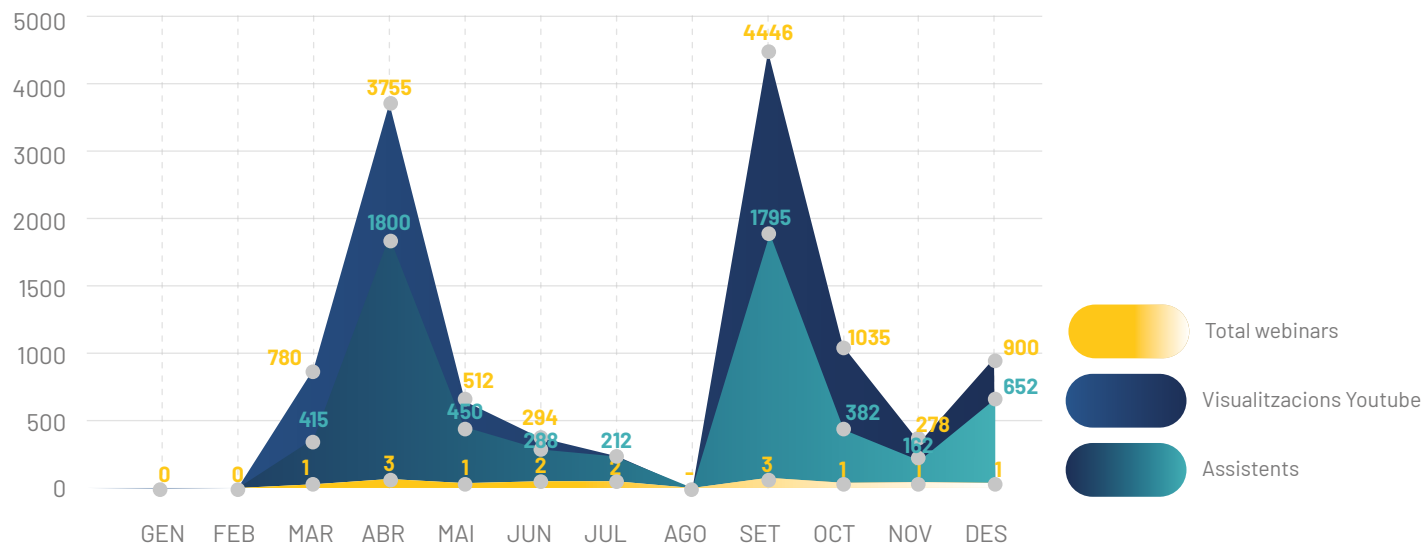
Això doncs, hem transformat el pla en 15 *webinars* formatius que han obtingut un gran impacte: un total de 6.885 espectadors en directe i un número de 11.291 visualitzacions posteriors al nostre canal de Youtube, que –d'altra banda- ha crescut un 4.600% al llarg del confinament domiciliari i ha passat de 17 subscriptors a principis de març a 799 a finals de maig.

17
WEBINARS

11.291
VISUALITZACIONS A YOUTUBE

Hem millorat el format del curs AICAT

Enguany ens hem replantejat el format del curs d'obtenció del registre AICAT. El **nou curs AICAT** és molt més versàtil i adaptable a les necessitats i possibilitats d'horary i agenda de cada alumne, com ho proven els 44 nous alumnes del mes de juliol.



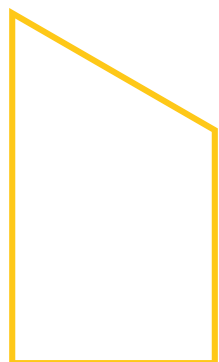
Hem augmentat el grau de satisfacció dels alumnes

L'acceptació del nou **Pla d'actualització i perfeccionament** ha estat espectacular per part del col·lectiu, amb un número de 708 alumnes que han passat per les aules del centre (278 col·legiats, 322 associats, 104 col·laboradors i 4 persones externes al col·lectiu). De fet, si comparem els assistents a les formacions en el període de gener a maig de 2019 i 2020, el creixement ha estat del 90%.

Hem estrenat una formació innovadora en igualtat

L'esperit de les nostres formacions és que t'ajudin a adaptar-te als reptes del mercat en cada moment i avançar-te a les teves necessitats. I un dels millors exemples d'enguany és el primer curs de "Rols de gènere en el procés de compra d'un immoble", que s'emmarca en un objectiu estratègic molt important per al futur de la nostra professió: aconseguir la igualtat d'oportunitats al sector immobiliari.

Aquest curs, a més, segueix la línia marcada pel **Manifest per a la Igualtat**, que vam presentar el dia 1 de juliol i convida els professionals a lluitar per la igualtat des de les seves agències.



Hem dissenyat un màster pioner al sector

Conjuntament amb la consultora en innovació Active Development, hem creat el **Màster en Transformació Immobiliària**, la primera edició del qual s'iniciarà el setembre de 2021.

Amb una durada de 4 mesos i un format semipresencial, el màster pretén guiar l'API i ajudar-lo a traçar el seu propi pla de transformació, amb passos concrets, per orientar el seu negoci a la satisfacció dels teus clients.



4.4 Fem accessible la innovació immobiliària als nostres agents

La innovació és un dels pilars fonamentals del nostre projecte institucional. I és que som conscients que una agència immobiliària que no innova, que no es pregunta cada dia com pot fer millor les coses, acaba sent superada per altres competidors. Ho tenim clar, l'agència immobiliària del futur és una empresa àgil que situa els clients en el centre del seu model operatiu, que té gran capacitat per adaptar-se a allò que demanden i que està enfocada en crear-los valor. En aquest nou paradigma la tecnologia no ho és tot, però sí que és important. Per això, **estem dedicant esforços a facilitar als nostres API les eines que els permetin la transformació digital dels seus negocis.**

Hem celebrat un esdeveniment de Proptech únic al sector immobiliari

430 professionals van omplir, el 20 de febrer, la sala del World Trade Center que vam reservar per celebrar l'**Inmotecnia Proptech**, el primer esdeveniment de Proptech enfocat a mostrar al professional immobiliari com iniciar la transformació digital del seu negoci per tenir èxit en aquesta nova era.

Es tracta d'un nou format d'esdeveniment que uneix conferències, espectacles i *performances*, perquè els professionals entenguin, a través d'una experiència immersiva i transformadora, on la tecnologia és el fil conductor, què està passant al sector immobiliari ara,

com l'afecten els canvis i, sobretot, què han de fer per transformar el seu negoci immobiliari i adaptar-lo a l'era digital.

Amb aquest esdeveniment, hem aconseguit no només apropar les tecnologies immobiliàries als nostres agents, sinó atreure al nostre terreny les *start-ups* que, en aquests moments, estan desenvolupant solucions tecnològiques aplicables a les immobiliàries. Aquesta proximitat ens ajudarà a transmetre les necessitats que tenen els nostres agents perquè les *start-ups* les puguin transformar en solucions tecnològiques.



INMOTECNIA
PROPTech

El 29 d'abril vam publicar el web **mapaproptech.com**, en el qual es podien trobar 154 empreses de tecnologia immobiliària classificades per categories perquè qualsevol API pogués identificar ràpidament per quines tasques i processos immobiliaris serveixen i trobar aquelles que li poden ser d'utilitat per impulsar el seu negoci immobiliari i ajudar-lo a optimitzar els seus processos.

Hem publicat un mapa de PropTech que ordena les tecnologies immobiliàries per fer-les més accessibles als nostres agents



256*
START-UPS

El mapa de PropTech publicat és una eina viva que ha anat creixent i a 31 de desembre comptava ja amb 256 start-ups*.

*A 31 de desembre de 2020.

El 2020 continuem apostant 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 reposicionat la nostra marca i hem actualitzat la línia gràfica corporativa

4.5 Comuniquem per ser referents davant la societat

El 2020 ha finalitzat el projecte de reposicionament de marca per assolir un posicionament més coherent amb el nostre esperit i aspiracions, que ens ajudés a ser reconeguts com realment som i ens preparés per als reptes de futur.

L'eix del nou posicionament és l'excel·lència, una filosofia molt nostra que és, bàsicament, esperit de superació, no conformar-se amb fer les coses com sempre s'han fet i una guia per saber cap a on anar.

Aquest posicionament l'hem traduït en un nou concepte de comunicació que ens ajudi a ser coneguts pel que volem ser: **creixement immobiliari**.

API és creixement immobiliari perquè impulsa els seus professionals, amb coneixement expert, eines de valor i actitud innovadora, aconseguint entroncar amb la necessitat del consumidor d'accedir a serveis immobiliaris.

Tot aquest posicionament implica una nova manera de comunicar i una nova línia gràfica, molt més actuals i dinàmiques.



Durant els mesos d'octubre i novembre hem realitzat una campanya de publicitat per augmentar la notorietat de la nostra marca davant els consumidors conjuntament amb els col·legis d'API de Barcelona, Girona i Lleida.

Sota el títol "**La clau de la felicitat**", aquesta campanya posa de relleu el paper importantíssim que juga l'API a les vides de les persones, aconseguint que trobin una llar on ser feliços. Els anuncis han aparegut a TV3 en horaris de *prime time*, a La Vanguardia, Rac1, Facebook i Instagram, i són un pas més en el camí per guanyar el reconeixement dels consumidors.

Hem augmentat la notorietat de la nostra marca amb una campanya de publicitat a TV3, La Vanguardia i Rac1



Ens hem posicionat com a referents de la mediació immobiliària davant els mitjans de comunicació

Ara jo ho podem dir. Després d'un any i mig d'intensa relació amb els mitjans de comunicació, a través de les gestions de l'agència de comunicació White Rabbit, **hem aconseguit posicionar-nos com a referent del sector de la mediació immobiliària**. Durant l'any 2020, hem aparegut un total de 1.690 vegades als mitjans de comunicació, amb més de 50 entrevistes gestionades en diferents mitjans rellevants de Catalunya i Espanya, com per exemple, La Vanguardia, El Punt diari, Ara, El Economista, El Periódico, la Cadena Ser, Catalunya Ràdio, RAC1, RNE, TV3, BTB, TVE o La Xarxa.

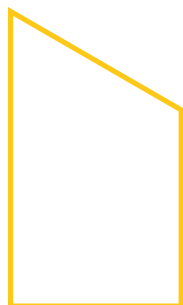


Hem de dir que l'estratègia de comunicació durant la pandèmia, en què els nostres portaveus van estar sempre accessibles als mitjans de comunicació, posant en valor els coneixements i la trajectòria del col·lectiu, ha contribuït a reforçar aquest paper com a líders d'opinió i **el col·lectiu és ara present als mitjans de comunicació més que mai.**

1.691
n.
d'aparicions

50
entrevistes

+9,6 M €
valoració
informativa



Continuem incrementant la presència de la nostra marca al carrer

Malgrat les circumstàncies especials d'aquest any, hem donat continuïtat a la campanya de *cobranding* per tal que tots els API que ho desitgin puguin gaudir d'una subvenció per a la retolació de l'oficina amb un disseny en què conviuen les seves marques i la marca API. A finals de 2020, s'ha consolidat com una **estratègia de cobranding** amb èxit que ens ha permès ja retolar 669 agències a tot Catalunya.





Ens hem convertit en font d'informació immobiliària

Estàvem segurs que, perquè API fos un referent davant els seus públics, aquest era un pas imprescindible i l'hem fet realitat el 2020. Gràcies a l'acord amb GAMERIN, consultoria especialista en estudis del mercat immobiliari, **publiquem de forma trimestral estudis del mercat immobiliari a Catalunya**, tant genèrics com específics de diferents categories d'immobles (garatges, locals comercials i trasters).

El primer informe, corresponent a les dades del quart trimestre de 2019, es va presentar el 9 de març. El segon, que analitzava ja les dades del primer trimestre de 2020, es va presentar davant els mitjans via *webinar* el 18 de maig, amb una gran repercussió mediàtica.

Des de llavors, tots els informes estan rebent un gran seguiment per part dels mitjans de comunicació i, a més, els nostres agents disposen de dades fiables sobre les quals treballar i avançar-se a possibles contingències del mercat.

4.6 Representem el col·lectiu

Hem pressionat al Ministeri perquè autoritzés les visites a immobles en Fase 0

A l'inici de la desescalada i davant la confusió respecte de la prohibició i/o autorització a realitzar visites a immobles, el president del Consell de COAPI de Catalunya i també de l'AIC en aquells moments, Gerard Duelo, va mantenir contactes amb el director general del Ministeri de Transports, Mobilitat i Agenda Urbana, Francisco Javier Martín Ramiro.

Aquests contactes van permetre que s'autoritzés l'inici de les visites a immobles en les zones que es mantenien en fase 0, i en fase 0 amb avenços, sempre i quan l'immoble estigués buit i es prenguessin les mesures de seguretat adequades.

La protecció d'un dret tan preuat com el dret a l'habitatge és una gran responsabilitat en què hi tenim molt a dir tots els agents que intervenim al sector. I enguany hem lluitat perquè se'ns tingui en compte en tots els fòrums en els quals aquest dret hi estigui en joc.

Hem reclamat a la conselleria de Territori i Sostenibilitat la nostra participació activa en normatives tan importants com la llei que limita el preu del lloguer

El 2020 s'ha aprovat la normativa que probablement ha causat més rebuig per part del sector immobiliari en els últims anys: **la llei que limita el preu del lloguer**. Durant la seva tramitació, la nostra entitat, juntament amb l'Associació de Promotors i Constructors d'Edificis de Catalunya (APCE), la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona-Lleida i el Col·legi d'Administradors de Finques de Barcelona-Lleida ha denunciat públicament la poca predisposició al diàleg que ha mostrat l'Administració pública i ha exigit al propi conseller de Territori i Sostenibilitat, Damià Calvet, en una reunió privada, la participació activa del col·lectiu API en qualsevol normativa que afecti al sector.

Hem posat en marxa un Ghestia molt més orientat al client de l'agència immobiliària

El 13 de gener vam llançar el nou Ghestia 2020, el gestor immobiliari amb més orientació al client del mercat, per **ajudar als nostres agents a simplificar la seva gestió diària i optimitzar el seu temps, a través de l'automatització de molts processos**. Per tal que la implantació fos un èxit, es van realitzar durant el mes de gener formacions a Barcelona, Girona, Lleida i Manresa.

Hem duplicat els serveis inclosos a la quota

Enguany hem centrat esforços en incorporar a la quota dels nostres agents un gran ventall de nous serveis, especialment encaminats a la transformació digital del seu negoci, un pas absolutament necessari per a la supervivència de qualsevol agència immobiliària en el mercat actual. La gran majoria d'ells estan disponibles des de la nostra plataforma.

148
serveis a la plataforma

4.7 Perseguim el creixement immobiliari dels nostres agents

Hem dissenyat una nova plataforma orientada a l'optimització dels processos immobiliaris dels nostres agents

Durant el 2020, hem dissenyat i entrat a la fase de desenvolupament de la nova API Plataforma, que representarà un autèntic abans i després en el nostre concepte de plataforma de serveis.

La nova plataforma presenta la informació segons els processos d'un negoci immobiliari, la qual cosa permet que als nostres agents els hi sigui molt més fàcil identificar quins dels nostres productes i serveis poden ajudar-los a optimitzar cadascun dels seus processos. A més, concentra en un únic lloc totes les gestions relatives a la relació entre agent i Associació, i moltes de les que realitza qualsevol agència immobiliària al dia a dia.



Hem innovat organitzant esdeveniments completament digitals per trencar les barreres físiques en un any de pandèmia

V Tribuna Immoscòpia

Quan el 15 de gener vam celebrar la V Tribuna Immoscòpia al CaixaForum, no podíem imaginar com de diferent seria el Fòrum Immoscòpia, l'esdeveniment API per excel·lència. Tampoc cap dels especialistes que van participar en el tradicional debat sobre les expectatives de mercat, davant de més de 350 assistents, podia preveure què passaria al nostre sector o al món tan sols dos mesos després.



El coronavirus ens ha canviat els plans, però no el rumb.



IX Fòrum Immoscòpia

Hem buscat la manera de mantenir l'esperit del Fòrum en les circumstàncies sanitàries del moment i el resultat ha estat un esdeveniment digital absolutament original dins del circuit d'actes immobiliaris a Espanya: el primer magazín de televisió immobiliari.

Durant una mica més de 4 hores, el dia 17 desembre vam emetre *online* en directe un Fòrum titulat "El cercle virtuos del creixement immobiliari", amb més de 1.700 visualitzacions de tot Espanya. Presentat per la popular Silvia Jato, en aquest nou programa els participants van tenir l'oportunitat de saber com millorar l'experiència dels seus clients en cada fase del procés de compravenda d'un immoble i aconseguir que els recomanin.

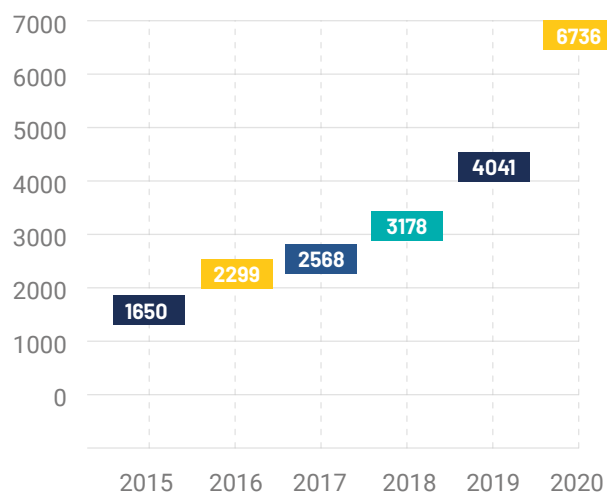
4.8 Donem seguretat als nostres agents

El 2020 ha estat un any absolutament excepcional, en el què la **nostra assessoria jurídica ha atès més consultes que mai**. És normal. Més de 30 noves normatives que afecten el sector immobiliari s'han aprovat des que es va iniciar la crisi del coronavirus i això ha causat una gran inseguretat als nostres API, com ho demostra l'espectacular increment de trucades i *emails*.

Enguany, les trucades han augmentat un 67% respecte del 2019, la gran majoria d'elles sobre arrendaments, com es pot observar a l'estadística de sota.

A més, hem mediat amb els clients dels nostres API en 35 procediments de queixa, 15 dels quals ja s'havien arxivat a 31 de desembre de 2020.

Evolució de les consultes telefòniques



MATÈRIES	Número de consultes telefòniques ateses		Número de consultes per email ateses	
	% DEL TOTAL	% CONSULTES	% DEL TOTAL	% CONSULTES
ARRENDAMENTS	63,15%	4254	59,30%	819
ARRES	6,95%	468	3,33%	46
COMPRAVENDA	7,07%	476	2,53%	35
COMUNITATS	0,56%	38	0,07%	1
DRET REGISTRAL	1,90%	128	1,01%	14
DRET URBANÍSTIC	0,36%	24	0,22%	3
EXERCICI PROFESSIONAL	6,22%	419	6,88%	95
HONORARIS	0,98%	66	0,65%	9
MOROSITAT	1,20%	81	17,60%	243
NOTA D'ENCÀRREC	1,45%	98	0,72%	10
PROPIETAT HORIZONTAL	1,13%	76	2,24%	31
RESERVA	1,07%	72	1,01%	14
VALORACIONS	0,36%	24	0,14%	2
VARIS	6,40%	431	3,77%	52
EXPEDIENTS	0,28%	19	0,00%	0
VPO	0,92%	62	0,51%	7
Total		6736		1381

Malgrat que la situació sanitària no ha estat la més propícia, hem buscat la fórmula per continuar enfortint els vincles entre els nostres associats, perquè considerem que la nostra xarxa de suport és un dels elements clau en el desenvolupament del col·lectiu.

Aprofundim la nostra relació amb els nostres agents

Durant el mes de febrer hem organitzat esmorzars de treball a totes les nostres delegacions territorials amb un objectiu clar: entendre millor les necessitats dels API per desenvolupar els serveis que els puguin cobrir.



4.9 Potenciem la nostra xarxa de suport

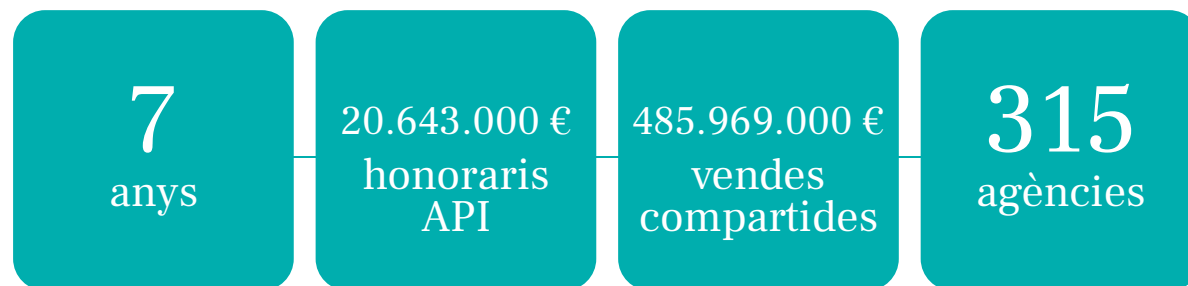
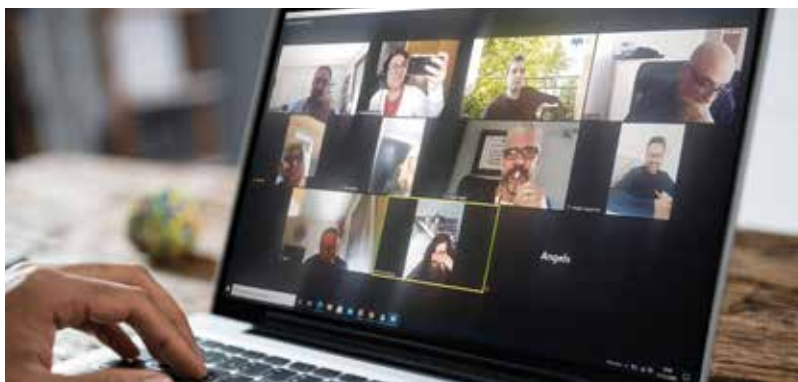
Escoltem i donem suport als nostres agents

En ple confinament, amb l'activitat immobiliària aturada, la nostra xarxa d'assessors comercials ha realitzat trucades de suport als nostres agents per conèixer personalment la seva situació i ajudar-los a redreçar-la en moments de molta incertesa.

4.10 Generem negoci als nostres agents

api alia

Des de la seva creació, l'Associació ha tingut clara la importància de professionalitzar la col·laboració entre agents immobiliaris per tal d'ajudar-los a incrementar la seva facturació i potenciar el seus negocis. Amb aquest esperit va néixer Apialia, que, a 31 de desembre de 2020, comptava amb 315 agències, el número més elevat dels seus 7 anys d'història i amb 22 agrupacions, comptant una de nova creada el 2020, Apialia Baix Llobregat.



Sens dubte, Apialia ha consolidat un model d'agrupació immobiliària singular i d'èxit, i no és casualitat que, en un any tan convuls com aquest, hagi reduït a la meitat les baixes respecte d'altres anys i hagi registrat els millors mesos de novembre i desembre de la seqüència històrica en número d'operacions compartides.

Durant el 2020, hem treballat intensament en diferents àrees:

Hem potenciat la marca Apialia perquè sigui reconeguda pel consumidor

Enguany, hem augmentat la inversió en la nostra marca i hem realitzat una campanya de notorietat a les xarxes socials. A més, hem dedicat més pressupost a la partida de *merchandising* i hem enviat 2 packs de material promocional per tal que els integrants d'Apialia en disposin a les seves oficines.

Hem facilitat eines tecnològiques que permeten als nostres agents captar més

El 2020 hem incorporat a Ghestia els informes de Trovimap de forma gratuïta per als nostres agents. Trovimap és una eina interactiva de taxació d'habitatges *online* que permet descarregar-se informes de valoracions complets sobre l'immoble residencial que es desitgi i que es pot convertir en un gran eina de captació d'immobles.



Hem apostat per més formació i de més qualitat

Hem dedicat una part important del pressupost a capacitar els nostres agents per enfrontar els reptes d'aquesta nova era digital i hem triplicat la inversió en formació amb la programació, entre d'altres, de dues formacions molt potents. D'una banda, una introducció a la transformació digital dels negocis impartida per en Joan Riera (ESADE), i de l'altra, un programa anual d'una sessió mensual tutoritzat per l'Iban Solé i amb accés a una plataforma virtual, de tal manera que els participants (més de 240) han estat acompanyats en aquest procés cap a un nou model de negoci que els ajudi a vendre als clients actuals.

En total, hem realitzat més de 50 formacions, intensificat aquesta tasca formativa durant el confinament, amb 85 *networkings online*, 8 formacions *online* en directe i 10 vídeos educatius, entre d'altres accions.

Ens hem solidaritzat amb els nostres agents

Durant els mesos d'abril i maig vam reduir un 50% les quotes del integrants d'Apialia i, des del restabliment de l'activitat immobiliària fins a finals d'any, hem mantingut una reducció d'un 17% de la quota, perquè entenem que estem junts en aquest vaixell i que hem de donar suport als nostres agents en qualsevol circumstància, especialment en una de tan extraordinària com la pandèmia.

05 QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API

Seguint la línia de l'enquesta realitzada el 2019, hem tornat a preguntar als nostres agents el grau de satisfacció. Aquí trobaràs les dades obtingudes, que són substancialment millors que l'any anterior.

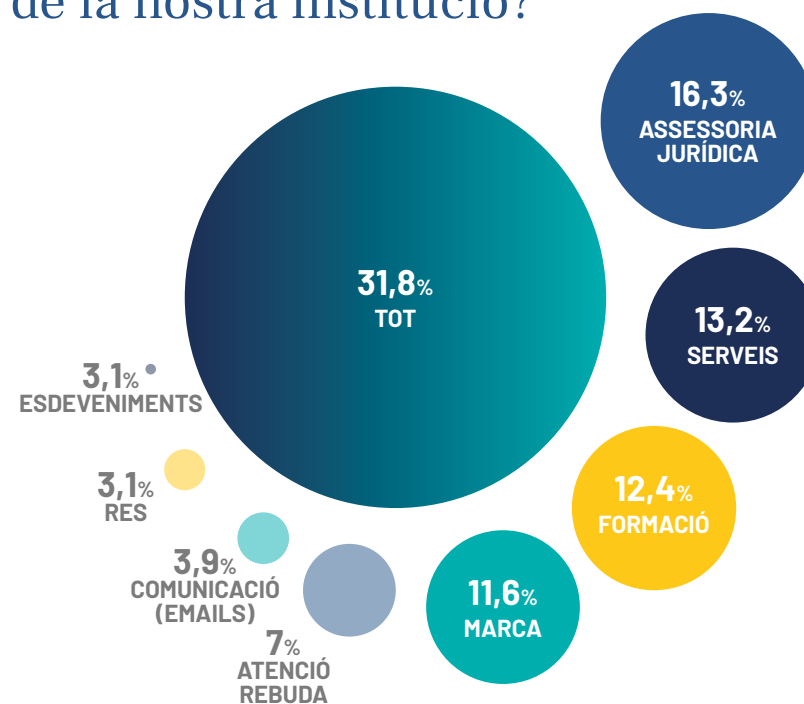
Hem incrementat la satisfacció dels nostres agents i som percebuts, per primera vegada, com una entitat de serveis 360°

Enguany, la satisfacció dels nostres agents ha augmentat de forma molt notòria. Només cal veure l'estadística que reflecteix el grau de satisfacció: el percentatge d'agents que ha indicat que el seu grau de satisfacció és molt bó s'ha incrementat d'un 7 a un 41,9% en l'últim any. De la mateixa manera ha augmentat el grau de satisfacció de la nostra atenció, d'un 7% que manifestaven que la nostra atenció era molt bona el 2019 a un 61,9%.

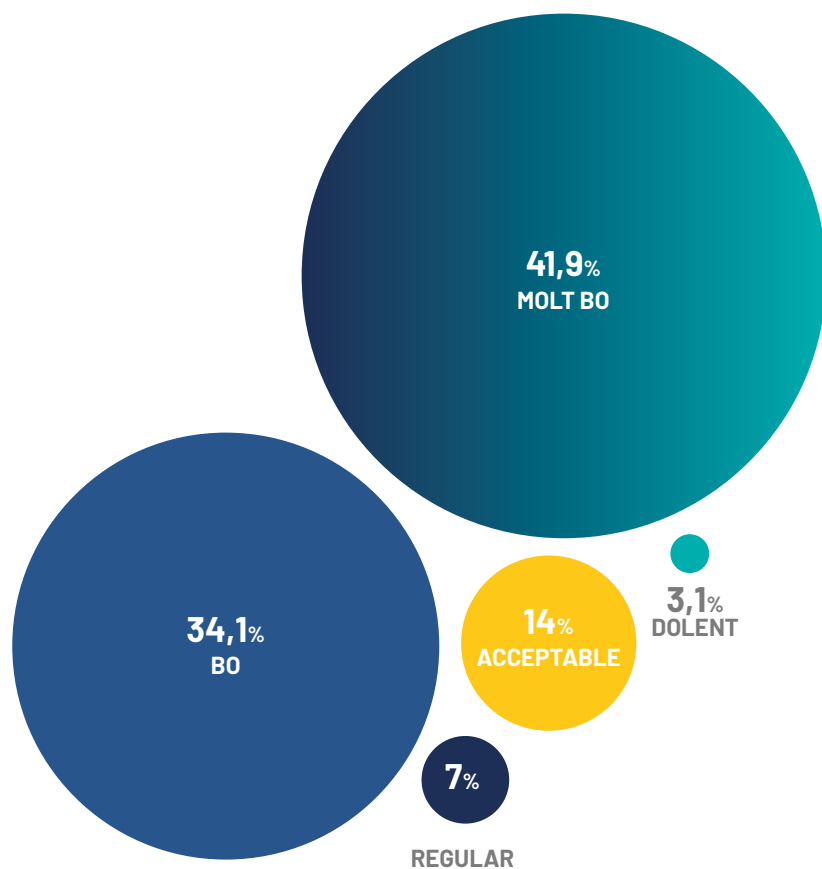
Aquesta millora tan espectacular és molt significativa i coincideix en un any en què **hem transformat de forma radical la forma de treballar i comunicar-nos amb els nostres agents.**

També cal ressaltar el fet que un 31,8% dels agents ens han indicat que els hi agraden tots els nostres serveis, davant del 5% de l'any anterior. Aquesta dada ens fa sentir especialment orgullosos, atès que mostra que estem aconseguint assolir un nivell òptim de qualitat en tots els nostres serveis de forma homogènia i que som, per al nostres agents, importants pel conjunt de serveis que els hi oferim i no per un en concret. A més, és un pas de gegant en la consolidació de la nostra entitat com a plataforma de serveis 360° per als nostres agents.

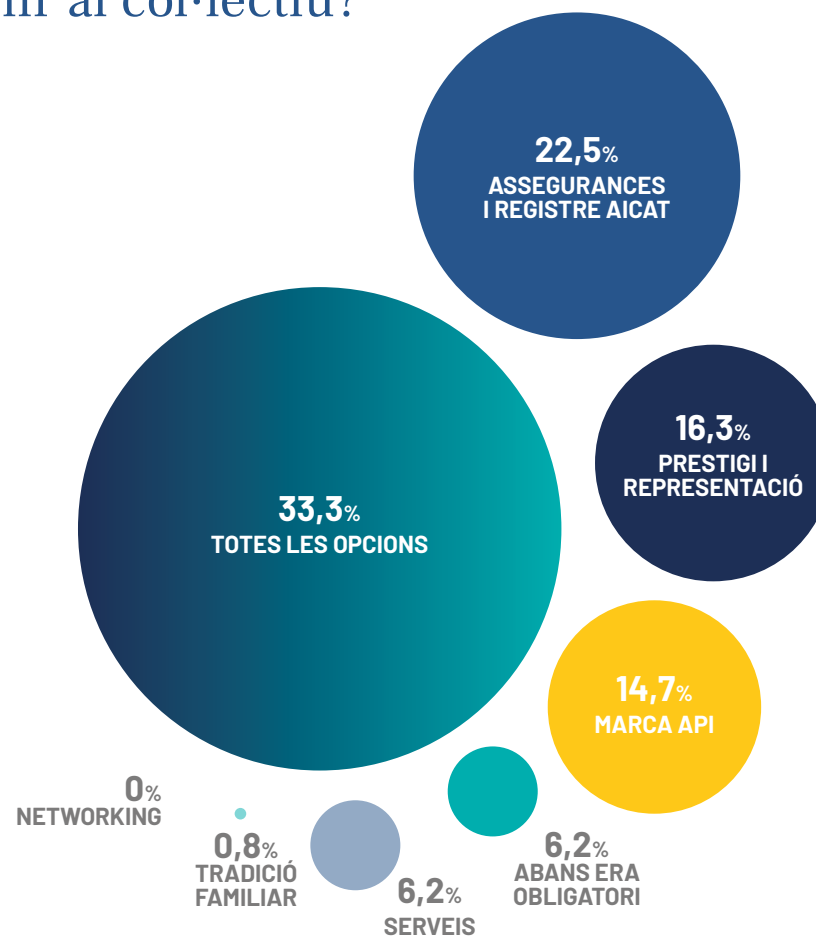
Què és el que més t'agrada de la nostra institució?



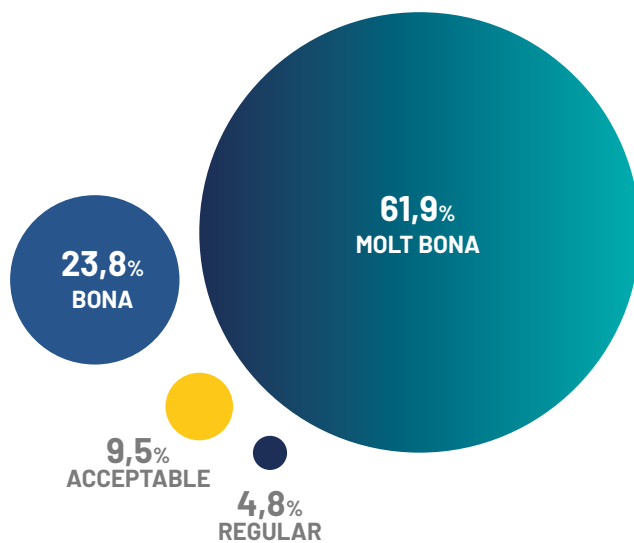
Quin és el grau de satisfacció que tens de la institució?



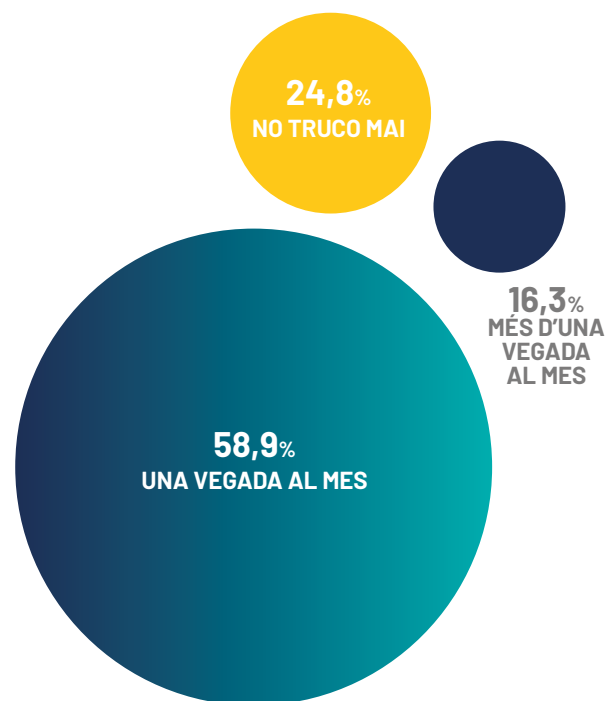
Quina va ser la principal raó per la qual et vas unir al col·lectiu?



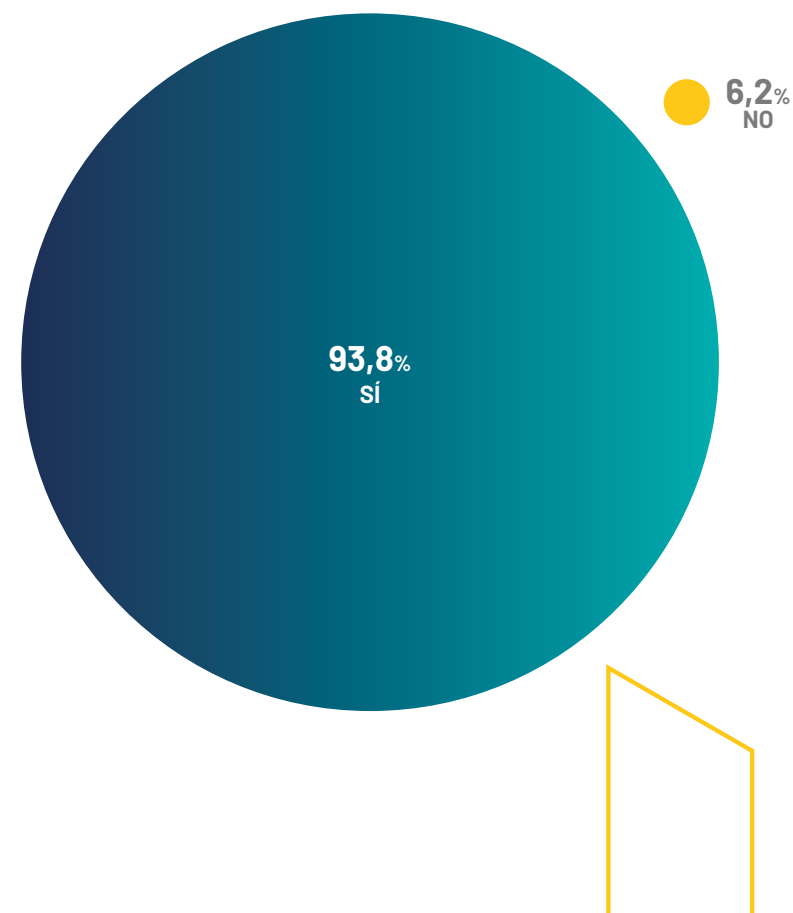
Com valoreu l'atenció rebuda?



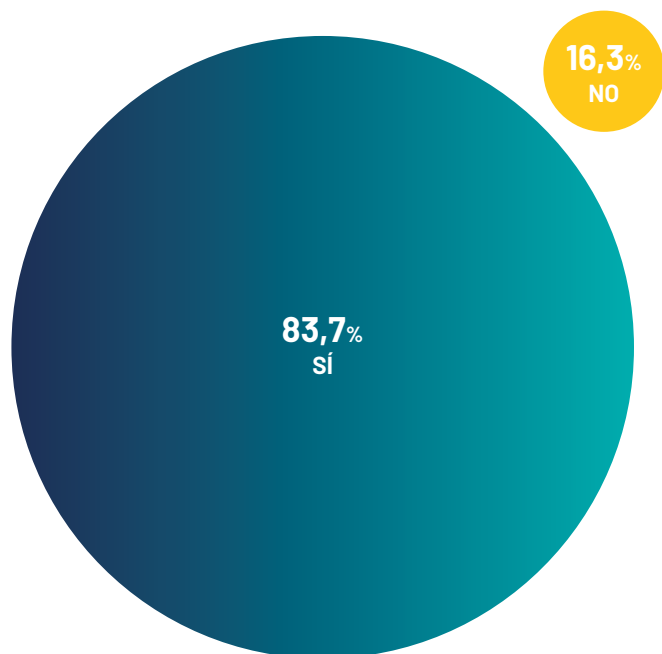
Quants cops truques a l'any?



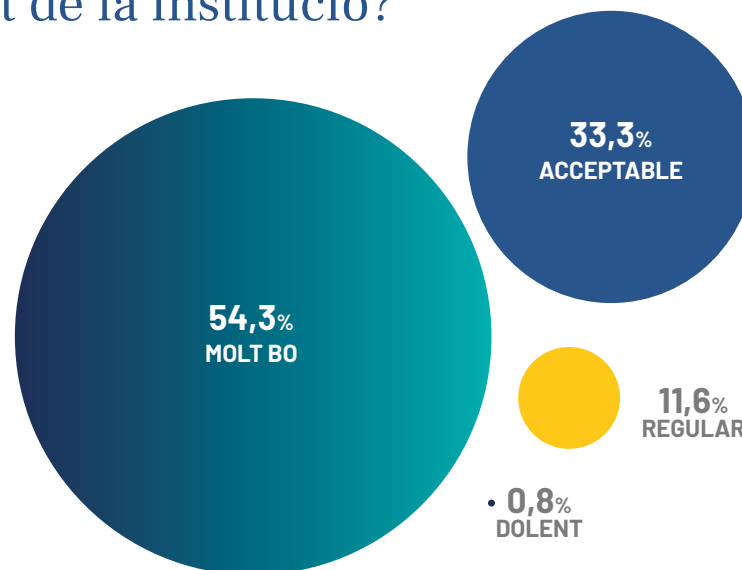
Quan truques a les oficines, t'ajudem a posar-te en contacte amb la persona a qui busques?



Et resollem les consultes
ràpidament?



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



06 ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

Compte de guanys i pèrdues AIC

	2019	2020
1. Import net de la xifra de negocis	2.329.069,64 €	2.110.463,64 €
a) Vendes de béns i serveis	50.978,13 €	58.915,90 €
700 PRESTACIÓ DE SERVEIS	50.978,13 €	58.915,90 €
b) Quotes	2.278.091,51 €	2.051.547,74 €
705 QUOTES ASSOCIATS	2.278.091,51 €	2.051.547,74 €
4. Aprovisionaments	-1.150.866,41 €	-1.041.933,11 €
b) Compres de bens i serveis	-454.934,42 €	-353.249,47 €
600 QUOTES COL·LEGIALS I ORGANISMES	-5.220,09 €	-5.220,09 €
601 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-314.925,77 €	-269.049,75 €
603 ALTRES	-134.788,56 €	-78.979,63 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-695.931,99 €	-688.683,64 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-695.931,99 €	-688.683,64 €
5. Altres ingressos d'explotació	111.106,12 €	146.168,55 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	111.106,12 €	146.168,55 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	111.106,12 €	146.168,55 €
6. Despeses de personal	-390.040,64 €	-499.824,32 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-312.386,80 €	-397.659,93 €
640 SOUS I SALARIS	-312.386,80 €	-397.659,93 €
b) Càrregues socials	-77.653,84 €	-102.164,39 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-75.343,84 €	-98.730,79 €
648 FORMACIÓ DE PERSONAL	0,00 €	-993,60 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-2.310,00 €	-2.440,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-564.881,58 €	-576.141,68 €
a) Serveis exteriors	-539.640,76 €	-555.791,63 €
621 ARRENDAMENTS I CANONS	-39.415,68 €	-40.270,18 €
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	-1.376,25 €	-126,93 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-240.863,35 €	-241.267,83 €

	2019	2020
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-827,98 €	-1.987,12 €
626 SERVEIS BANCARIS	-1.119,06 €	-1.162,10 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-181.186,05 €	-189.916,15 €
628 SUBMINISTRAMENTS	-2.919,62 €	-2.673,02 €
629 ALTRES SERVEIS	-71.932,77 €	-78.388,30 €
b) Tributs	-11.307,62 €	-11.696,74 €
631 ALTRES TRIBUTS	-3.262,19 €	-2.298,60 €
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	-8.045,43 €	-9.398,14 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-13.933,20 €	-8.653,31 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-13.933,20 €	-11.256,64 €
694 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	0,00 €	-4.325,54 €
794 REVERSIÓ DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	0,00 €	6.928,87 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-19.617,77 €	-47.084,55 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-7.325,37 €	-15.092,58 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-12.292,40 €	-31.991,97 €
13. Altres Resultats	3.358,38 €	-5.512,25 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-3.407,92 €	-7.761,75 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	6.766,30 €	2.249,50 €
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	318.127,74 €	86.136,28 €
13. Ingressos financers	-9.875,02 €	0,06 €
b) De valors negociables i altres inst. fin.	-9.875,02 €	0,06 €
b1) D'entitats financeres	-9.875,02 €	0,06 €
769 ALTRES INGRESSOS FINANCERS	-9.875,02 €	0,06 €
15. Variació del valor raonable en instruments financers	0,00 €	-2.939,14 €
663 PÈRDUES PER VALORACIÓ D'INSTRUMENTS FINANCERS PEL SEU VALOR RAONABLE	0,00 €	-2.939,14 €
17. Deteriorament i resultat per alienació d'instruments financers	-25.125,49 €	0,00 €
666 PÈRDUES EN VALORS REPRESENTATIUS DE DEUTE	-25.125,49 €	0,00 €
B) RESULTAT FINANCER	-35.000,51 €	-2.939,08 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	283.127,23 €	83.197,20 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	283.127,23 €	83.197,20 €

Balanç de situació (I)

AIC

ACTIU	2019	2020
A) ACTIU NO CORRENT	190.717,74 €	151.689,76 €
I. Immobilitzat intangible	37.177,92 €	31.565,29 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	25.760,25 €	27.990,25 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	31.043,05 €	31.043,05 €
209 BESTRETES PER A IMMOBILITZACIONS INTANGIBLES	0,00 €	7.250,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-19.625,38 €	-34.718,01 €
II. Immobilitzat material	83.674,74 €	52.305,52 €
211 CONSTRUCCIONS	79.005,98 €	79.005,98 €
214 UTILLATGE	627,19 €	627,19 €
216 MOBILIARI	9.099,81 €	9.722,51 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	14.024,93 €	14.024,93 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-19.083,17 €	-51.075,09 €
V. Inversions financeres a llarg termini	6.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONS EN EMPRESES DE GRUP	6.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversions financeres a llarg termini	63.865,08 €	61.818,95 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	63.865,08 €	61.818,95 €

ACTIU	2019	2020
B) ACTIU CORRENT	1.448.304,18 €	1.644.691,02 €
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	40.538,28 €	63.869,47 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	34.690,34 €	58.299,08 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	34.690,34 €	58.299,08 €
430 CLIENTS	40.155,68 €	63.869,47 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.538,85 €	2.828,29 €
490 DETER. VALOR CREDITS OPERACIONS COMERCIALS	-11.004,19 €	-8.398,68 €
3. Altres deutors	5.847,94 €	5.570,39 €
440 DEUTORS	355,05 €	0,00 €
446 DEUTORS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.465,34 €	5.570,39 €
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	3,89 €	0,00 €
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	23,66 €	0,00 €
V. Inversions financeres a curt termini	100.000,00 €	697.060,86 €
540 INVERSIONS FINANCERES A CURT TERMINI	0,00 €	597.060,86 €
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	100.000,00 €	100.000,00 €
VI. Periodificacions a curt termini	2.775,71 €	35.736,22 €
480 DESPESES ANTICIPADES	2.775,71 €	35.736,22 €
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	1.304.990,19 €	848.024,47 €
570 CAIXA	1.876,50 €	3.976,03 €
572 BANCS	1.303.113,69 €	844.048,44 €
TOTAL ACTIU	1.639.021,92 €	1.796.380,78 €

Balanç de situació (II)

AIC

PASSIU	2019	2020
A) PATRIMONI NET	652.753,95 €	735.951,15 €
A-1) Fons propis	652.753,95 €	735.951,15 €
V. Resultat d'exercicis anteriors	369.626,72 €	652.753,95 €
120 ROMANENT	497.655,84 €	780.783,07 €
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultat de l'exercici	283.127,23 €	83.197,20 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	283.127,23 €	83.197,20 €
B) PASSIU NO CORRENT	603.334,16 €	627.755,62 €
II. Deutes a llarg termini	603.334,16 €	627.755,62 €
3. Altres deutes a llarg termini	603.334,16 €	627.755,62 €
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	603.334,16 €	627.755,62 €

PASSIU	2019	2020
C) PASSIU CORRENT	382.933,81 €	432.674,01 €
III. Deutes a curt termini	-14.032,42 €	4.244,10 €
3. Altres deutes a curt termini	-14.032,42 €	4.244,10 €
521 DEUTES A CURT TERMINI	34,35 €	743,95 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-14.066,77 €	3.500,15 €
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	378.705,83 €	410.260,76 €
2. Altres creditors	378.705,83 €	410.260,76 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	254.966,21 €	265.700,40 €
417 ALTRES PROVISIONS	189,35 €	378,70 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	41.805,12 €	51.077,32 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	71.242,37 €	81.134,43 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	10.502,78 €	11.969,91 €
VI. Periodificacions a curt termini	18.260,40 €	18.169,15 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	18.260,40 €	18.169,15 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.639.021,92 €	1.796.380,78 €

Compte de guanys i pèrdues TECNO API 5.0, SLU

	2019	2020
1. Import net de la xifra de negocis	1.375.492,32 €	1.251.319,37 €
a) Vendes de béns i serveis	1.375.492,32 €	1.251.319,37 €
700 SERVEIS	1.375.492,32 €	1.251.319,37 €
4. Aprovisionaments	-607.666,15 €	-486.540,29 €
b) Compres de béns i serveis	-607.566,15 €	-486.540,29 €
602 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-607.566,15 €	-486.540,29 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-100,00 €	0,00 €
603 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-100,00 €	0,00 €
5. Altres ingressos d'explotació	9.930,00 €	6.360,00 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	9.930,00 €	6.360,00 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	9.930,00 €	6.360,00 €
6. Despeses de personal	-635.546,72 €	-643.200,85 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-502.491,75 €	-501.203,83 €
640 SOUS I SALARIS	-500.141,19 €	-485.038,40 €
641 INDEMNITZACIONS	-2.350,56 €	-16.165,43 €
b) Càrregues socials	-133.054,97 €	-141.997,02 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-131.494,97 €	-138.603,08 €
648 FORMACIÓ	0,00 €	-1.703,94 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-1.560,00 €	-1.690,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-86.206,28 €	-81.606,17 €
a) Serveis exteriors	-77.736,95 €	-76.504,70 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-24.343,88 €	-30.335,76 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-8.416,00 €	0,00 €
626 SERVEIS BANCARIS	-1.948,00 €	-1.991,57 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-3.490,50 €	-896,18 €
629 ALTRES SERVEIS	-39.538,57 €	-43.281,19 €
b) Tributs	-1.545,81 €	-1.275,79 €
631 ALTRES TRIBUTS	-1.545,81 €	-1.275,79 €

	2019	2020
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-6.923,52 €	-3.825,68 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-4.744,32 €	-0,08 €
694 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-2.195,90 €	-3.825,60 €
794 REVERSIÓ DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	16,70 €	0,00 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-35.389,21 €	-35.109,50 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-32.827,53 €	-32.607,24 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-2.561,68 €	-2.502,26 €
13. Altres Resultats	47.260,66 €	1.320,73 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-2.739,35 €	-2.641,60 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	50.000,01 €	3.962,33 €
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	67.874,62 €	12.543,29 €
13. Ingressos financers	0,00 €	0,01 €
b) De valors negociables i altres inst. fin.	0,00 €	0,01 €
b1) D'entitats financeres	0,00 €	0,01 €
769 ALTRES INGRESSOS FINANCERS	0,00 €	0,01 €
B) RESULTAT FINANCER	0,00 €	0,01 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	67.874,62 €	12.543,30 €
19. Impost sobre beneficis	-16.968,66 €	-3.135,83 €
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-16.968,66 €	-3.135,83 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	50.905,96 €	9.407,47 €

Balanç de situació (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIU	2019	2020
A) ACTIU NO CORRENT	84.176,93 €	55.287,26 €
I. Immobilitzat intangible	79.316,13 €	51.208,89 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	158.789,39 €	158.789,39 €
209 BESTRETES PER A IMMOBILITZAT INTANGIBLE	0,00 €	4.500,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-87.971,38 €	-120.578,62 €
II. Immobilitzat material	4.860,80 €	4.078,37 €
214 UTILLATGE	0,00 €	400,00 €
216 MOBILIARI	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	9.431,24 €	10.751,07 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-5.790,24 €	-8.292,50 €

ACTIU	2019	2020
B) ACTIU CORRENT	274.293,58 €	313.817,92 €
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	177.346,53 €	149.493,08 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	177.346,53 €	146.393,10 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	177.346,53 €	146.393,10 €
430 CLIENTS	177.370,73 €	146.393,10 €
431 CLIENTS, EFECTES COMERCIALS A COBRAR	-24,20 €	0,00 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	3.977,63 €	7.803,23 €
490 DETER. VALOR CREDITS OPERACIONS COMERCIALS	-3.977,63 €	-7.803,23 €
3. Altres deutors	0,00 €	3.099,98 €
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	0,00 €	3.099,98 €
V. Periodificacions a curt termini	0,00 €	30.479,05 €
480 DESPESES ANTICIPADES	0,00 €	30.479,05 €
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	96.947,05 €	133.845,79 €
570 CAIXA	1.435,98 €	2.268,72 €
572 BANCS	95.511,07 €	131.577,07 €
TOTAL ACTIU	358.470,51 €	369.105,18 €

Balanç de situació (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASSIU	2019	2020
A) PATRIMONI NET	56.217,45 €	65.624,92 €
A-1) Fons propis	56.217,45 €	65.624,92 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reserves	4.631,65 €	55.537,61 €
112 RESERVA LEGAL	534,91 €	600,00 €
113 RESERVES VOLUNTARIES	4.096,74 €	54.937,61 €
V. Resultat d'exercicis anteriors	-2.320,16 €	-2.320,16 €
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-2.320,16 €	-2.320,16 €
VII. Resultat de l'exercici	50.905,96 €	9.407,47 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	50.905,96 €	9.407,47 €
B) PASSIU NO CORRENT	107.515,08 €	105.468,95 €
II. Deutes a llarg termini	107.515,08 €	105.468,95 €
180 FIANCES REBUDES	107.515,08 €	105.468,95 €

PASSIU	2019	2020
C) PASSIU CORRENT	194.737,98 €	198.011,31 €
III. Deutes a curt termini	-6.014,19 €	-3.355,26 €
3. Altres deutes a curt termini	-6.014,19 €	-3.355,26 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-6.014,19 €	-3.355,26 €
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	203.035,06 €	201.543,13 €
2. Altres creditors	203.035,06 €	201.543,13 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	53.928,61 €	85.413,70 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	44.024,28 €	37.003,27 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	90.075,25 €	63.577,44 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	15.006,92 €	15.548,72 €
VI. Periodificacions a curt termini	-2.282,89 €	-176,56 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	-2.282,89 €	-176,56 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	358.470,51 €	369.105,18 €

Compte de guanys i pèrdues APIALIA 2013, SLU

	2019	2020
1. Import net de la xifra de negocis	889.348,42 €	661.054,28 €
a) Vendes de béns i serveis	290.838,42 €	165.948,28 €
701 SERVEIS	146.729,77 €	111.704,46 €
704 ALTRES	144.108,65 €	54.243,82 €
b) Quotes	598.510,00 €	495.106,00 €
705 QUOTES AGENTS	598.510,00 €	495.106,00 €
4. Aprovisionaments	-495.813,10 €	-325.940,94 €
b) Compres de béns i serveis	-327.420,93 €	-172.070,47 €
601 COMPRES DE SERVEIS	-292.429,00 €	-169.403,91 €
602 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-34.991,93 €	-2.666,56 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-168.392,17 €	-153.870,47 €
603 ALTRES	-121.586,19 €	-100.231,50 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-46.805,98 €	-53.638,97 €
5. Altres ingressos d'explotació	9.272,96 €	0,00 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	9.272,96 €	0,00 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	9.272,96 €	0,00 €
6. Despeses de personal	-168.236,30 €	-148.045,15 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-131.277,50 €	-114.894,84 €
640 SOUS I SALARIS	-131.277,50 €	-114.894,84 €
b) Càrregues socials	-36.958,80 €	-33.150,31 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-36.438,80 €	-32.760,31 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-520,00 €	-390,00 €

	2019	2020
7. Altres despeses d'explotació	-163.774,66 €	-158.499,95 €
a) Serveis exteriors	-155.688,03 €	-152.884,16 €
621 ARRENDAMENTS I CANONS	-8.787,11 €	-3.438,24 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-21.179,78 €	-18.442,16 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-89.266,26 €	-75.948,85 €
626 SERVEIS BANCARIS	-464,50 €	-441,70 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-28.464,99 €	-45.902,34 €
629 ALTRES SERVEIS	-7.525,39 €	-8.710,87 €
b) Tributs	-436,08 €	-166,06 €
631 ALTRES TRIBUTS	-436,08 €	-166,06 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-7.650,55 €	-5.449,73 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-3.998,18 €	-5.133,51 €
694 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-3.652,37 €	-316,22 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-12.011,76 €	-1.859,40 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-11.482,68 €	-1.426,68 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-529,08 €	-432,72 €
13. Altres Resultats	798,40 €	-566,03 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-11.372,17 €	-703,22 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	12.170,57 €	137,19 €
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	59.583,96 €	26.142,81 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	59.583,96 €	26.142,81 €
19. Impost sobre beneficis	-14.895,99 €	-7.577,12 €
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-14.895,99 €	-7.577,12 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	44.687,97 €	18.565,69 €

Balanç de situació (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIU	2019	2020
A) ACTIU NO CORRENT	7.852,18 €	1.963,78 €
I. Immobilitzat intangible	2.943,07 €	1.516,39 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	7.133,13 €	7.133,13 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-4.190,06 €	-5.616,74 €
II. Immobilitzat material	880,11 €	447,39 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	2.440,91 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-1.560,80 €	-1.993,52 €
V. Inversions financeres a llarg termini	4.029,00 €	0,00 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	4.029,00 €	0,00 €

ACTIU	2019	2020
B) ACTIU CORRENT	231.349,92 €	223.927,29 €
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	21.223,71 €	6.266,06 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	21.163,24 €	5.457,79 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	21.163,24 €	5.457,79 €
430 CLIENTS	21.163,24 €	5.457,79 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	12.783,10 €	13.099,32 €
490 DETER. VALOR CREDITOS OPERACIONS COMERCIALS	-12.783,10 €	-13.099,32 €
3. Altres deutors	60,47 €	808,27 €
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	60,47 €	808,27 €
IV. Inversions financeres a curt termini	0,00 €	50,00 €
565 FIANCES CONSTITUIDES A CURT TERMINI	0,00 €	50,00 €
V. Periodificacions a curt termini	5.400,00 €	17.887,01 €
480 DESPESES ANTICIPADES	5.400,00 €	17.887,01 €
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	204.726,21 €	199.724,22 €
570 CAIXA	144,72 €	1.046,21 €
572 BANCS	204.581,49 €	198.678,01 €
TOTAL ACTIU	239.202,10 €	225.891,07 €

Balanç de situació (II)

APIALIA 2013, SLU

PASSIU	2019	2020
A) PATRIMONI NET	76.715,68 €	95.281,37 €
A-1) Fons propis	76.715,68 €	95.281,37 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reserves	29.027,71 €	73.715,68 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €
113 RESERVES VOLUNTARIES	20.580,10 €	65.268,07 €
114 RESERVES ESPECIALS	4.136,36 €	4.136,36 €
VII. Resultat de l'exercici	44.687,97 €	18.565,69 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	44.687,97 €	18.565,69 €
B) PASSIU NO CORRENT	1.034,09 €	1.034,09 €
VI. Passius per impost diferit	1.034,09 €	1.034,09 €
479 PASSIUS PER DIF. TEMPORARIES IMPOSABLES	1.034,09 €	1.034,09 €

	2019	2020
C) PASSIU CORRENT	161.452,33 €	129.575,61 €
III. Deutes a curt termini	20.633,78 €	33.130,30 €
3. Altres deutes a curt termini	20.633,78 €	33.130,30 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	20.633,78 €	33.130,30 €
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	140.818,55 €	96.445,31 €
2. Altres creditors	140.818,55 €	96.445,31 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	97.325,58 €	63.624,04 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	14.130,00 €	14.736,81 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	24.730,31 €	13.648,95 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	4.632,66 €	4.435,51 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	239.202,10 €	225.891,07 €