

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg.2

Estratègies per enfrontar els impagaments a l'àmbit empresarial



Jaime Mesas
Pàg.3

Consultori fiscal



Mercat Europeu – el desafiament de créixer sense un rumb clar

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex

Economista cap del Grup Andbank



Aquest apunt financer està centrat en Europa veure com Europa i els seus mercats es manejaran amb aquesta versió 2.0 de Donald Trump, el nou marc tarifari i la nova visió industrialista des dels Estats Units. Començaré amb un petit viatge en el temps. Anem a 2016, Europa se sentia fort amb una líder com Angela Merkel al capdavant, amb 11 anys en la cancelleria, i que actuava doncs com una espècie de far d'estabilitat i potser per això sentint-se fortes en aquesta circumstància els nostres líders polítics es van concedir la llibertat de qüestionar, quan no criticar i fins i tot desqualificar, al recentment electe president Trump el 2016.

Recordo una plana del periòdic El País del 9 de novembre de 2016 on es deia

que "Brussel·les admet obertament que serà molt difícil treballar amb Trump", amb Tusk i Juncker al capdavant. També polítics com Martin Shultz, president del Parlament Europeu, dient que "Trump és un problema per a tothom". Una mica més enllà, Sigmar Gabriel, vicecanceller d'Alemanya, va arribar a dir que Trump és el representant d'un autoritarisme masculí. Més al sud, Pedro Sánchez no va ser una excepció, i degué sentir-se també legitimat per a la crítica o la desqualificació, sempre posant en el mateix sac al president nord-americà amb uns altres, diguem, polítics de segona com Bolsonaro i titllant-los d'autoritaris, fins i tot arribant a dir: són perillosos. Bé, per què dic això? Perquè aquelles desqualificacions van pesar llavors i les desqualificacions han seguit, han continuat, però ja no som tan forts com l'any 2016, ja no tenim a Merkel i ja no tenim aquell creixement.

És més, tenim una Alemanya, i aquí començo ja a desgranar el país, la visió per a Europa i els seus mercats financers. Tenim



una Alemanya en plena catarsi política i econòmica. Una catarsi és una transició, però en aquest cas una transició que no se sap on ens porta, en el cas d'Alemanya. Tenim una transició econòmica, això és clar, perquè el model alemany s'ha engarrotat. El model alemany, dels 90 i dels 2000, basat en energia barata russa i basat en unes exportacions a la Xina en la primera dècada dels 2000, fins i tot, en la primera meitat de la segona dècada. Això ha saltat per l'aire. Per tant, veurem on la transició econòmica ens porta en Alemanya. I una trans-

ició política, perquè el govern tripartit no ha sabut superar les seves diferències, no ha sabut governar. Una altra vegada, el govern salta per l'aire, perquè el ministre de finances del partit liberal proposava una rebaija d'impostos i, és clar, com cal compensar una rebaija dels ingressos cal proposar alguna cosa. I en aquest cas va proposar una reducció de la despesa pública en dos vessants: social i verd. I aquí és on van aparèixer les espases o els ganivets, diguin-li com vulguin, els socialistes es van negar a una rebaija de la despesa pública social i els verds van fer el propi.

Per tant, ara tenim doncs un govern que ja no està, una catarsi política. I dic que no sabem on ens portarà les eleccions que se celebraran el 23 de febrer de 2025, perquè fixin-se en les xifres que teníem el 2021, d'aquest govern de coalició a tres, el SPD socialista tenia un 26%, els verds un 15% i els liberals un 11,5%, en total un 52%, res. Avui, aquests tres partits en enquestes donen un 15%, un 10% i un 5% respectivament, és a dir, un 30%, no donen. Avui, la primera força és la CDU democratacristiana, que té un 32,5%, i la segona força, déu-n'hi-do, és l'Alternativa per Alemanya, amb un 17%. La suma de tots dos tampoc dona un 49% - 49,5%, dona molt just. No aconsegueix. Llaavors aquesta és el gran dubte, i tota Alema-

Passa a la pàgina següent

Pàg.3

L'IPC creix fins a l'1,8% a l'octubre amb l'alimentació com a principal impulsor

La inflació subjacent se situa en el 2,8%, un punt per sobre de la general

Pàg.4

El salari mitjà creix un 5,6% al setembre i arriba als 2.514,84 euros

El nombre d'assalariats augmenta un 3,2% respecte a l'any anterior, amb 43.136 persones contractades

Pàg.4

El Fons de Reserva redefineix la seva estratègia per garantir la sostenibilitat de les pensions

L'objectiu és adaptar-se als reptes del mercat per preparar el fons per a l'entrada en dèficit prevista el 2027 o 2028

Pàg.4

Els preus dels carburants mostren lleus variacions amb una tendència anual a la baixa

El gasoil de calefacció i de locomoció puja lleugerament respecte al setembre

Inverteix mentre gastes

3%

myandbank

***Fins al 31 de desembre el 3% del que gasti cada mes amb la teva targeta s'ingressarà a la teva cartera automatitzada Apunta't a l'app i comença a invertir!**

**Import màxim a abonar: 30 € mensuals*

Ve de la pàgina anterior

nya, m'atreviria a dir, que és un dubte, avui. Per a les eleccions que venen tenim una incertesa màxima, amb poques 'chances', poques probabilitats d'una estabilitat, d'una governabilitat. I això, com ha de ser vist de cara als actius i els mercats?, doncs això ha de ser vist com a males notícies per a Europa. Bé sigui per una falta de rumb polític dins d'Europa, o bé sigui perquè Trump segurament recorda totes aquestes referències, diguem-ho així, a l'hora d'aplicar la seva nova competitivitat nacional.

Recordin que la visió industrialista als EUA ha guanyat a la visió economista. La visió economista és la que diu -les economies desenvolupades deuen transicionar cap a un PIB basat en consum, amb l'arrel en serveis-. Els serveis poden ser sanitaris, educatius, jurídics, d'alt valor afegit. Però hi ha un problema, aquesta mateixa visió diu que la manufactura ha de traslladar-se a centres de producció en l'exterior més barats, amb un avantatge competitiu. Llavors el problema és que als EUA no tots són juristes, no tots

són metges, no tots són educadors, i a més la visió economista està molt bé, i és defensable sempre que la resta actuï en fair play, és a dir, sense subsidis addicionals per a convertir la seva indústria dels cotxes elèctrics en la primera, i gairebé m'atreviria a dir, única del món. Llavors, aquesta visió pel que sigui no ha funcionat i s'ha imposat la visió industrialista als EUA, que diu el contrari. Diu que el creixement d'una nació ha d'estar basat en la manufactura, i hem d'aconseguir recuperar la competitivitat nacional, és el que diu el discurs que avui impera a Washington. Competitivitat nacional per sobre de l'avantatge comparatiu. M'explico amb aquesta frase. Significa que, sigui com sigui, recuperaran la seva reindustrialització i no necessàriament per la via de l'eficiència, sinó per la via d'un gran mur de tarifes, sigui com sigui. I això és on aquí tenim víctimes. Em ve al cap la Xina, em ve al cap Europa. No pinta bé per a Europa, ja sigui perquè aquestes desqualificacions, ara, no ajudaran.

Jo no parlaré de política, però parlo de les conseqüències de la política, perquè tot això té conseqüències. I per això, crec que fer

al·lusions, en un sentit pejoratiu, té costos, i avui segurament es recordaran totes aquestes desqualificacions. Van pesar en el seu moment i poden pesar ara.

Llavors, Alemanya, està en una catarsi, en una transició cap a no sé molt bé on, i no pinta bé per a Alemanya i, per tant, per a Europa i, en conseqüència, per als actius europeus. Per què Alemanya ha deixat de ser el motor d'Europa? Per què Alemanya ha deixat de ser, diguem, la columna vertebral d'Europa? I, ull amb això, perquè Alemanya és qui finança la festa. Què ha portat a tal situació? En primer lloc, els seus problemes, els problemes de model, en primer lloc el seu model basat en una energia barata. Hi ha una crisi energètica iniciada el 2022, que ara ha provocat una alta dependència d'Alemanya en altres proveïdors d'energia, Noruega, d'una banda, els EUA, Qatar, però sobretot els EUA. Els donaré unes xifres: la proporció del gas rus per gasoducte cap a Europa, és a dir, per importacions europees de gas rus per gasoductes, ha passat del 40% al 8%, és a dir, abans pesava el 40% de totes les importacions del gas que consu-

miem en Europa, ara és el 8, el gas rus és el 8% el 2023. Els donaré xifres més concretes, hem passat de comprar 150.000 milions de metres cúbics el 2021 a Rússia a comprar només 40.000 milions de metres cúbics, això és un 73% menys, això és una caiguda de 110.000 milions de metres cúbics. D'on traiem aquests 110.000 milions de metres cúbics que ja no comprem a Rússia? Bé, perquè els EUA ha estat el nostre, diguem-ho així, major proveïdor benefactor. Als EUA li compràvem només 18.000 milions ara comprem 60.000 milions de metres cúbics. Aquí hi ha 42.000 milions d'augment. Noruega ha passat de 80.000 milions a 87.000, és a dir 7.000. I altres, com Qatar, també hem fet el mateix. La resta doncs hem passat de comprar de 41.000 milions a 62.000 milions aquests són 20.000 milions més. Amb tot això, no cobrim el que hem deixat de comprar a Rússia. Llavors, la resta d'on ve?, doncs hem consumit menys, que és el mateix que dir hem crescut menys. Clar, té les seves conseqüències el fet de tenir una crisi energètica i engarrotar un model basat en una energia barata i fàcil, accessible.

Estratègies per enfrontar els impagaments a l'àmbit empresarial

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados



Els impagaments representen un desafiament significatiu per a les empreses, provocant tensions de tresoreria, erosionant-ne les finances, causant importants pèrdues econòmiques i posant en risc la seva viabilitat a llarg termini. El fenomen de la morositat ha assolit dimensions preocupants, afectant centenars de milers de negocis a tot el món. Davant aquesta realitat, és imperatiu per als creditors comprendre com abordar eficaçment aquesta problemàtica i recuperar els fons deguts. Un punt essencial en la gestió dels impagaments empresarials és la importància que té l'enfocament estratègic en el recobriment d'impagaments. El procés de recobriment d'impagaments no es pot deixar a l'atzar o tractar de manera improvisada. Requereix una metodologia sòlida, els procediments ben definits i un conjunt específic de coneixements i habilitats. La clau de l'èxit rau en la capacitat del creditor per analitzar la situació, negociar acords de pagament realistes i aplicar les eines adequades a cada etapa del procés de gestió.

La fase del recobriment amistós ha de precedir qualsevol altra acció de recuperació del deute, ja que una oportunitat per mantenir relacions comercials amb el client. Per tant, una fase crucial en el recobriment d'impagaments és l'etapa amistosa, on el creditor cerca persuadir el deutor perquè pagui voluntàriament. Aquest enfocament no només apunta a la recuperació dels fons deguts, sinó també a preservar la relació comercial. És important emprar una varietat de mètodes de comunicació, com cartes, correus electrònics i trucades telefòniques, per arribar al deutor. Així mateix, un cop assolit un acord de pagament, és fonamental documentar-lo adequadament per protegir els interessos del creditor. Un altre aspecte que cal tenir en compte són els tipus d'impagaments i les tècniques de gestió adequades.

És crucial per al creditor identificar el tipus d'impagament a què s'enfronta abans d'iniciar les gestions de recuperació. Cada situació requereix un enfocament específic. Des de negociar amb un client solvent amb problemes temporals de tresoreria fins a bregar amb morosos professionals que intenten aprofitar-se dels proveïdors, cada cas demana estratègies adaptades.

És convenient que el creditor vagi abandonant mites i detectar les veritables causes dels impagaments. Cal desmitificar la creença que els impagaments sempre estan relacionats amb problemes de liquiditat o solvència del deutor. Si bé aquests factors poden ser rellevants, hi ha altres causes subjacentes que contribueixen a la morositat, com ara dificultats econòmiques, circumstàncies conjunturals, aspectes culturals i emocionals, així com nivells d'educació i consciència financera del deutor. La identificació i l'abordatge de les causes subjacentes de l'incompliment de l'obligació són fonamentals. Les principals causes d'impagaments es poden agrupar en categories com ara manca de liquiditat i problemes financers, dificultats econòmiques, circumstàncies conjunturals, factors culturals, nivell educatiu del deutor i motius emocionals. És fonamental per al creditor fer una anàlisi detallada d'aquestes causes per implementar solucions efectives i corregir deficiències internes en la gestió financera de l'empresa.

Un altre punt de summa importància són les estratègies per a la recuperació efectiva d'impagaments. Per abordar els impagaments de manera efectiva, les empreses han d'implementar estratègies que tractin tant les causes subjacentes com els desafiaments pràctics del recobriment. Això inclou millorar els processos interns de gestió, establir polítiques clares de crèdit i cobrament, diversificar les fonts de finançament i enfortir les relacions amb els clients. És necessari adoptar un enfocament proactiu per anticipar i prevenir els impagaments, així com per respondre ràpidament quan aquests passin. Això pot implicar la implementació de sistemes de monitorització i alerta primerenca per identificar clients amb risc d'impaga-



ment, així com establir polítiques clares de crèdit i cobrament. A més a més, és important establir relacions sòlides amb els clients i mantenir una comunicació oberta i transparent en tot moment. Això pot ajudar a evitar malentesos i conflictes que puguin donar lloc a impagaments. Un altre aspecte és la importància de la negociació i la flexibilitat. En molts casos, la recuperació d'impagaments requereix una negociació efectiva i flexibilitat per part del creditor. És important estar disposat a considerar opcions com l'ajornament de pagaments, la renegociació de termes o fins i tot la condonació parcial del deute si això ajuda a garantir la continuïtat de la relació comercial i la recuperació d'almenys part dels fons deguts.

Pel que fa als recursos legals i judicials, en casos en què les negociacions amistoses no siguin efectives, pot ser necessari recórrer a recursos legals i judicials per recuperar els fons deguts. Això pot incloure la presentació de demandes judicials, l'obtenció d'ordres d'embarcament o la participació de mediadors o àrbitres per resoldre disputes de manera extrajudicial.

Convé que el creditor faci una ampliació de l'anàlisi i conegui els aspectes específics de la gestió d'impagaments. Per aprofundir en la comprensió de la gestió d'impagaments, és important considerar aspectes específics que poden influir en el procés de recobriment. Aquests inclouen: primer, l'anàlisi de risc creditici; abans de fer una

transacció comercial, és fonamental avaluar el risc creditici del client potencial. Això implica analitzar el seu historial de pagaments, solvència financera i qualsevol altre factor rellevant que pugui influir en la seva capacitat per complir les seves obligacions. Segon, les polítiques de crèdit i cobrament; les empreses han d'establir polítiques clares de crèdit i cobrament que defineixin els termes i les condicions de venda, així com els terminis de pagament. Aquestes polítiques han de comunicar-se de manera efectiva als clients i aplicar-se de manera consistent per evitar malentesos i conflictes. Tercer, la gestió de la relació amb el client; una relació sòlida amb el client pot facilitar el procés de recobriment d'impagaments. És important mantenir una comunicació oberta i transparent, resoldre qualsevol problema o conflicte de manera ràpida i eficient, i mostrar empatia i comprensió cap a les dificultats del client quan calgui. Cambra, la tecnologia i les eines de gestió; l'ús de tecnologia i eines de gestió pot agilitzar i millorar el procés de recobriment d'impagaments. Això inclou sistemes de gestió de relacions amb el client (CRM), programari de seguiment de comptes per cobrar, i plataformes de pagament en línia que facilitin el procés de cobrament. Cinquè, la formació i desenvolupament del personal; el personal encarregat del recobriment d'impagaments ha de rebre formació adequada i contínua per desenvolupar les habilitats i els coneixements necessaris per fer la seva feina de manera efectiva. Això inclou formació en tècniques de negociació, resolució de conflictes i gestió de l'estrès.

En conclusió, la gestió i el recobriment d'impagaments és un procés complex que requereix un enfocament estratègic i multifacètic. En comprendre les causes subjacentes de la morositat i aplicar tècniques efectives de gestió, les empreses poden mitigar l'impacte dels impagaments i protegir-ne la salut financera a llarg termini. En considerar aspectes específics com l'anàlisi de risc creditici, les polítiques de crèdit i cobrament, la gestió de la relació amb el client, la tecnologia i eines de gestió, i la formació i el desenvolupament del personal, les empreses poden millorar la seva capacitat per recuperar els fons deguts i protegir la salut financera a llarg termini. A més, és fonamental adoptar un enfocament proactiu i flexible, així com estar preparat per recórrer a recursos legals quan calgui, per garantir l'èxit en el recobriment d'impagaments i mantenir relacions comercials sòlides i sostenibles.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0320-2024 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 16 de juliol del 2024, en relació amb l'aplicació de l'exempció per l'adquisició de béns immobles per desenvolupar-hi una activitat mercantil, professional, comercial o industrial per part de la persona jurídica adquirent.

La Societat A (d'ara endavant, «l'Adquirent») és una societat constituïda d'acord amb la legislació del Principat d'Andorra, i degudament inscrita al Registre de Societats del Govern d'Andorra. Les participacions que formen el capital social de l'Adquirent són propietat de dues persones físiques no residents al Principat d'Andorra, en la mateixa proporció del 50% de les participacions (d'ara endavant, «els Inversors» o «els Socis»).

Els Inversors també són propietaris, en la mateixa proporció del 50%, de les participacions constitutives del capital social de la societat andorrana B (d'ara endavant la societat explotadora), degudament inscrita al Registre de Societats del Govern d'Andorra.

Els Inversors, en representació de l'Adquirent i de l'Explotadora, estan negociant l'adquisició d'un bé immoble situat al territori del Principat d'Andorra. L'Immoble en qüestió serà destinat a establiment hotelier. En aquest punt cal afegir que el dit immoble ja ha estat utilitzat com a hotel amb anterioritat, i la seva distribució i estructura es troba actualment capacitada per desenvolupar l'activitat d'establiment hotelier. Per tant, no es tracta en cap cas d'un immoble destinat a ús residencial o d'habitatge.

Tanmateix, per arribar a l'escenari exposat, els Socis plantegen l'execució de les següents dues operacions: (i) l'adquisició de l'Immoble per part de l'Adquirent, amb la finalitat de llogar-lo a l'Explotadora i (ii) l'explotació de l'Immoble dedicat a l'activitat hotelera i hoteleria per part de l'Explotadora.

El motiu de l'estructura plantejada en

què una societat adquireix el bé immoble (això és, l'Adquirent) i l'altra societat explota el bé immoble dedicant-lo a l'activitat hoteleria i hoteleria (això és, l'Explotadora) és el motiu econòmic raonable de la separació de riscos entre el negoci hotelier i la titularitat del bé immoble. Aquesta estructura és una pràctica molt habitual pels Inversors en altres negocis d'inversió hotelera realitzats arreu del món.

En aquest context, l'Adquirent i Explotadora es qüestionen la possibilitat d'aplicar l'exempció de l'Impost sobre la Inversió Estrangera Immobiliària al Principat d'Andorra sobre l'adquisició de l'Immoble, per motiu de la seva utilització en el desenvolupament d'una activitat econòmica de caràcter mercantil o comercial, com és l'activitat d'explotació hotelera.

El DTF estableix que amb relació a les qüestions sobre la possibilitat que l'adquisició del bé immoble adquirit per la societat Consultant participada per persones no residents pugui estar exempta de l'Impost sobre la Inversió Estrangera Immobiliària al Principat d'Andorra, i tenint en compte que la societat consultant està íntegrament participada per persones que no són residents a Andorra, l'adquisició de l'immoble que efectuarà la consultant estarà subjecta a l'impost i l'obligat tributari serà la mateixa consultant que actua com adquirent.

Altrament, la Llei de l'Impost estableix una sèrie d'operacions que estan exemptes quan es compleixen unes determinades circumstàncies.

“Article 4. Exempcions
Estan exemptes de l'impost:
[...]

g) Les adquisicions de béns immobles o de drets reals d'ús sobre aquests, concessions, participació en societats o altres persones jurídiques que disposin de drets reals sobre aquests immobles, per part de persones físiques no residents o residents amb menys de tres anys de residència o de persones jurídiques no residents, per desenvolupar-hi una activitat mercantil, professional, comercial o industrial per part de la persona física o jurídica adquirent, sempre que es compleixin cumulativament totes les següents condicions:



i) Que l'activitat sigui distinta de la promoció immobiliària o la compravenda de béns immobles;

ii) que la propietat dels immobles o la titularitat dels drets reals o la participació en societats o altres persones jurídiques es mantingui durant un termini mínim de deu anys; i

iii) que no es tracti d'immobles inicialment destinats a ús residencial o d'habitatge segons l'autorització de la llicència de construcció del Comú corresponent, en quin cas queden subjectes a l'impost.

iv) que la inversió vagi lligada a la creació de llocs de treball.

En cas que la propietat de l'immoble, la titularitat del dret real o la participació no es mantingui durant el termini mínim fixat en

aquest apartat, l'operació quedarà subjecta a l'impost que es liquidarà al tipus previst a l'article 8.1.a).i.”

En aquest sentit, i segons es desprèn de la informació proporcionada, la societat adquirent de l'immoble el llogarà a una altra societat, que serà qui l'explotarà com a establiment hotelier.

Tenint en compte que una de les condicions, entre altres, és que l'adquirent desenvolupi mitjançant l'immoble adquirit una activitat mercantil, que la societat adquirent de l'immoble llogarà a una altra societat, que serà qui l'explotarà, i que les normes tributàries s'han d'aplicar segons els seus termes estrictes sense admetre analogia, en el cas exposat no serà aplicable l'exempció prevista a l'article 4.g.

L'IPC creix fins a l'1,8% a l'octubre amb l'alimentació com a principal impulsor

L'Índex de Preus de Consum (IPC) d'Andorra va registrar una variació anual de l'1,8% el mes d'octubre del 2024, lleugerament superior a l'1,7% de setembre, segons va informar el Departament d'Estadística. La inflació subjacent, que exclou els productes energètics i frescos, es va mantenir en un 2,8%, un punt per sobre de la inflació general.

Els sectors amb més pes en aquest increment van ser els aliments i begudes no alcohòliques i el transport. En el cas dels aliments, es va registrar un augment anual de tres dècimes, situant-se en l'1,7%, impulsat

per l'increment de preus en llegums, verdures i fruites, que van experimentar una pujada més accentuada que l'any passat. En el transport, l'augment va ser de quatre dècimes, situant-se en el -2%, degut a l'alça dels carburants i lubricants.

D'altra banda, l'habitatge, aigua, gas, electricitat i altres combustibles van exercir una pressió a la baixa, amb una reducció de dues dècimes fins al 3,7%, atribuïble a la caiguda de preus en altres serveis relacionats amb l'habitatge. A nivell mensual, l'IPC va augmentar un 0,3%, impulsat per

l'increment en aliments i begudes no alcohòliques (+0,6%), tot i que parcialment compensat per una lleugera disminució en el vestit i calçat (-0,3%).

En l'àmbit dels països veïns, l'IPC avançat d'Espanya per a l'octubre del 2024 s'estimava en l'1,8%, un increment de tres dè-

cimes respecte al mes anterior, principalment per l'alça en carburants, electricitat i gas. A França, l'IPC avançat se situava en l'1,2%, una dècima més que al setembre, destacant l'estabilitat gràcies a la desacceleració dels preus dels serveis i la baixada en el sector energètic.



El salari mitjà creix un 5,6% al setembre i arriba als 2.514,84 euros

Segons les dades avançades de setembre de 2024, el nombre de persones assalariades a Andorra va arribar a 43.136, un augment del 3,2% respecte a l'any anterior. La massa salarial va assolir els 108,48 milions d'euros, amb un creixement del 9%. El salari mitjà avançat es va situar en 2.514,84 euros, mentre que el salari medià va ser de 2.059,79 euros, amb increments del 5,6% i del 4,9%, respectivament, en comparació amb el mateix mes de 2023.

Les dades semidefinitives d'agost de 2024 reflectien un total de 43.597 assalariats, un augment interanual del 3,5%. El sector d'Activitats immobiliàries i serveis empresarials va experimentar el major creixement, amb un increment del 7,9%, mentre que el sector d'Agricultura, ramaderia, caça i silvicultura va registrar la disminució més pronunciada, amb una caiguda del 4%. Entre les ocupacions amb major presència al mercat laboral, el personal de neteja d'oficines, hotels i establiments similars destacava amb un augment interanual del 8,8%, sense variacions negatives en cap de les ocupacions amb alta representació.

En el període de gener a agost, la mitjana



d'assalariats va ser de 44.851, un increment del 2,9% respecte al mateix període de 2023. El sector de la construcció liderava el creixement amb un 7,9%, mentre que el sector agrícola va retrocedir un 2,8%. En els darrers 12 mesos,

la mitjana de persones assalariades va ser de 44.346, amb un increment del 2,9%, destacant també la construcció (+7,1%) i la disminució en el sector agrícola (-2,6%).

La massa salarial total d'agost va arribar

als 108,15 milions d'euros, amb un augment del 7,7% respecte a l'any anterior. El sector d'Activitats immobiliàries i serveis empresarials va ser el que va registrar el creixement més alt (+13,4%), mentre que el sector de llars amb personal domèstic és l'únic que va disminuir (-3,3%).

El salari mitjà al mes d'agost es va situar en 2.480,58 euros, un increment del 4,1% respecte a l'any anterior. El salari medià va ser de 2.053,47 euros, equivalent al 82,8% del salari mitjà i amb un creixement del 4,7%. El sector agrícola va experimentar la major pujada salarial (+7,8%), mentre que el sector de Transports i comunicacions va presentar una lleugera disminució del 0,3%.

Amb les dades acumulades de gener a agost, el salari mitjà va ser de 2.525,02 euros, amb una variació positiva del 5,4%, liderat per l'increment en el sector de producció i distribució d'energia elèctrica, gas i aigua (+7,4%). El salari medià acumulat dels darrers 12 mesos va ser de 2.005,77 euros, amb un augment del 5,6%, destacant també el sector energètic amb el creixement més alt (+10,2%).

El Fons de Reserva redefineix la seva estratègia per garantir la sostenibilitat de les pensions

El Fons de Reserva de Jubilació (FRJ) va anunciar un canvi estratègic en la seva política d'inversió per assolir una rendibilitat neta d'entre el 4 i el 4,5% a mitjà i llarg termini, equivalent a la inflació més un 1%. Aquest objectiu és qualificat d'«ambiciós» pel president de la comissió gestora del FRJ, Jordi Cinca, donades les «restriccions legals» i el fet que el fons s'ha de preparar per garantir que els diners estiguin disponibles quan sigui necessari fer front al pagament de pensions. «Hem de garantir que, si arriba el moment d'utilitzar els diners, aquests es puguin recuperar sense pèrdues significatives», va subratllar Cinca.

Aquest canvi, que Cinca va qualificar de «revisió de més calat», es fonamenta en la necessitat d'adaptar-se als canvis del mercat i preparar el fons per l'horitzó previst en què caldrà recórrer-hi per finançar pensions. «No ens podem permetre que els diners no estiguin invertits de manera que la seva recuperació suposi una pèrdua significativa», va insistir.

La nova estratègia implica un increment de la inversió en renda variable, passant del 20% al 25% del patrimoni, mentre es redueix la renda fixa en la mateixa proporció. A més, s'introdueix una gestió més especialitzada i activa, amb un enfocament socialment responsable i una diversificació més gran cap a actius alternatius. La comissió gestora també gestionarà directament un 5% del patrimoni, un canvi destinat a assegurar la flexibilitat i reduir costos.

D'acord amb les previsions de l'estudi actuarial, es preveu reservar un 16% del patrimoni en renda fixa per fer front als primers reemborsaments que puguin necessitar el fons, en funció de quans s'espera el dèficit de la branca de jubilació. En aquest sentit, tant Cinca com l'assessora externa Maria Cosan van remarcar que la situ-

ació d'entrada en dèficit, inicialment prevista per al 2024, s'ha endarrerit fins al 2027 o 2028 gràcies a l'increment d'assalariats i autònoms, els quals han generat ingressos superiors als previstos. «Aquest augment ens ha donat dos o tres anys de coll, però la tendència és inequívoca: el dèficit arribarà», va advertir Cinca.

La nova estructura d'inversió s'organitza en diversos mandats. En renda fixa, es gestionaran 275 milions (16% del patrimoni) amb l'objectiu de preservar capital, generar rendes i minimitzar costos, aprofitant el moment favorable dels tipus d'interès elevats. En renda variable indexada, es destinaran 300 milions (17,4%), amb una estratègia enfocada a minimitzar riscos i costos, mentre que el mandat mixt rebrà la part més gran del patrimoni (48,1%, uns 835 milions) amb la flexibilitat d'invertir en renda fixa i variable segons les condicions del mercat. També es dedicaran 230 milions (13,5%) a actius de diversificació per aconseguir noves fonts de rendibilitat i aprofitar la prima de risc d'actius amb menor liquiditat.

El president del consell d'administració de la CASS, Marc Galabert, va avançar que el nou estudi actuarial reflectirà l'evolució positiva dels darrers tres anys, però ha recordat que això no canvia la necessitat de reformar el sistema. «Cal replantejar el model de pensions a llarg termini. Encara que guanyem temps, la tendència és clara», va destacar. Finalment, i en relació amb el tancament de l'any, Cinca va confirmar que el fons tancarà amb una rendibilitat superior a l'IPC malgrat la caiguda d'octubre, després d'uns mesos amb xifres rècord. «Ni ens posarem nerviosos per les oscil·lacions a curt termini, ni ens penjarem medalles quan va bé. La clau és tenir una visió a llarg termini», va concloure.



Els preus dels carburants mostren lleus variacions amb una tendència anual a la baixa

Durant el mes d'octubre de 2024, en comparació amb el mes anterior, el gasoil de calefacció va augmentar un 0,4%, mentre que tant el gasoil de locomoció com el gasoil de locomoció millorat van incrementar un 0,3%, segons va publicar el Departament d'Estadística. En canvi, la gasolina sense plom de 95 octans i la de 98 octans van disminuir un 0,1% en ambdós casos.

Si es comparava amb el mes d'octubre de 2023, s'observava una disminució del preu de tots els tipus de carburants: el gasoil de calefacció va baixar un 14,4%, el gasoil de locomoció un 15,7%, i el gasoil de locomoció millorat un 15,3%. També van baixar els preus de la gasolina sense plom de 95 octans i de 98 octans, amb descensos de l'11,5% i l'11,1%, respectivament.

En la comparació dels preus mitjans dels primers 10 mesos de 2024 respecte al mateix període de l'any anterior, el gasoil de locomoció i el gasoil de lo-

comoció millorat van registrar una disminució del 3,7% en ambdós casos. La gasolina sense plom de 95 octans i la de 98 octans van disminuir un 3,2% i un 3,1%, respectivament. A més, el gasoil de calefacció va disminuir un 2,4%.

Pel que fa als preus ajustats, un cop eliminades les variacions causades pels efectes del calendari i la temporalitat de l'any, es constata una tendència negativa a l'alça en el gasoil de calefacció en els darrers dos mesos, situant-se en un -1,1%. En el cas del gasoil de locomoció, també hi havia una tendència negativa a l'alça en els darrers dos mesos, amb una disminució de l'1,0%. El gasoil de locomoció millorat mostra una tendència similar, amb un -0,8% en aquest període. A l'octubre, la gasolina sense plom de 95 octans presentava una tendència a l'alça durant els darrers tres mesos, amb un increment del 0,2%. Finalment, la gasolina sense plom de 98 octans també va experimentar una tendència a l'alça en els últims tres mesos, situant-se en un 0,3%.