

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield  
Pàg ► 2

Els motius pels quals està arrelada la morositat



Laura Nieto  
Pàg ► 3

WEB3: la base d'un futur descentralitzat?



Jaime Mesas  
Pàg ► 3

Consultori fiscal



## Perspectives econòmiques per al 2023

Àlex Fusté  
@AlexfusteAlex



Economista en Cap Andbank

Les portes del 2023, presentem les perspectives econòmiques pel proper any en un resum que engloba una visió macroeconòmica dels diferents mercats.

En la batalla de la Fed contra la inflació, hi ha enemics amagats que els inversors poden no estar veient. La Fed, conscient d'ells, ha d'insistir en la seva vigilància per a mantenir-los a ratlla. La inflació genera una aparença de benefici en els comptes de resultats empresarials que és en realitat una illusió. Es deu al fet que les corporacions comptabilitzen els costos operacionals i les depreciacions en base històrica (preus més baixos), donant lloc a una exageració del resultat. No és fins a la reposició, a preus de mercat més alts, que té lloc l'ajust posterior en beneficis. El problema generat és el conegut com «sobre distribució de beneficis». Ja que els resultats es distribueixen abans de l'escometre la reposició, si aquests eren exagerats, pot resultar en un problema de caixa per a finançar aquesta reposició (que sol ser molt alta en períodes de cicle tardà, amb capa-

citats utilitzades del voltant del 80%). Això pot derivar en un aluvió de demanda de capital per part de les empreses, i greus tensions en el mercat de diners que podrien acabar desplaçant-se al mercat de deute corporatiu.

La idea que la inflació anirà moderant-se per simple efecte base, i sense pràcticament dolor, podria ser una miqqueta simple i ingènua. La història mostra com cada 2 punts percentuals de reducció en la inflació als EUA, ha necessitat d'una recessió que ha originat una deterioració en la desocupació. La relació és: per cada punt percentual de millora en inflació fan falta 0.6 p.p. de deteriorament en atur. Com la inflació general avui està en el 7,7%, parlem de gairebé 6 punts percentuals de rebaixa necessària. Això és només consistent amb una recessió que vingui acompanyada d'un empitjorament en l'atur d'uns 3,5 a 4 punts percentuals (fins a una taxa de desocupació del 7,2-7,5%). D'altra banda, la inflació mai ha cedit quan els Fed Fund rates estan per sota del PCE core (avui en 5%). Per això, tenim dubtes sobre la possibilitat que la Fed aconseguixi rebaixar la inflació sense que augmenti els tipus d'interès de manera més significativa.

Pel que fa a Europa, el conflicte existent, lluny de ser regional, ha mutat en una cosa global i transversal. Global, per involucrar a les principals potències. Transversal, perquè es desenvolupa en múlti-

ples camps (política, energia, semiconductors, alimentació, finances, etc.). Els conflictes globals duren molt, fent probable que la situació es prolongui al llarg de 2023. La transversalitat fa que tot el complex de matèries primeres pugui continuar dislocat per molt de temps, pressionant la inflació durant tot el 2023, i obligant els bancs centrals a mantenir-se vigilants, potser, més temps del que actualment anticipa el mercat; i en aquest cas l'entorn probablement continuaria sent advers per als mercats financers.

Existeix un estret vincle entre energia, cicle econòmic i mercats. A l'economia mundial mai li ha anat bé amb preus energètics estructuralment alts i, si bé els preus del gas han disminuït recentment a Europa, encara segueixen un 800% per sobre del preu mig anterior al 2020 (als EUA estan un 216% per sobre dels nivells anteriors a 2020). El vincle mostra també que rares vegades va ser rendible invertir en actius financers quan l'energia estava cara i tendia a l'alça. Avui, desgraciadament, l'energia encara es troba en fase d'acceleració si atenem la tendència dels preus en els últims dos anys en relació amb la tendència dels últims 15 anys.

Rebots de curta durada en els mercats. Amb l'esperança que la inflació ja hauria fet pic, fet que ha passat diverses vegades el 2022, es va induir a un rebot en els preus dels actius. El problema és que quan una esperança brolla durant llarg temps



és perquè pot ser prematura. El Comitè d'Inversions Globals d'Andbank (CIGA) finalment va coincidir que era possible que la inflació hagués tocat ja sostre als EUA, però el debat va ser ardu perquè sabem, per les nostres dades, que la inflació mai aconseguirà el seu màxim fins a ben entrada la recessió. Dit això, convenim també en què els preus anaven a mantenir-se incòmodament alts per un llarg període, augmentant les possibilitats que els bancs centrals provoquin deliberadament la recessió per a tornar a contenir la pujada generalitzada dels preus.

Europa i el BCE. Sigui com sigui, hagi tocat o no sostre la inflació, una de les conclusions bàsiques del CIGA va ser que les principals economies mundials entraran en recessió el 2023. Començarà Europa, possiblement mostrant ja una contracció en el quart trimestre del 2022, que podria estendre's fins al segon trimestre del 2023 i, qui sap si, depenent del que passi a Ucraïna, fins al tercer trimestre de 2023. Aquest procés recessiu farà gran part del treball del BCE, que pujarà el Depo rate fins a un nivell del 2,75%-3%, i el Refi Rate al 3%-3,25%.

Els EUA i la Fed. L'economia nord-americana, pel seu major dinamisme, podria trigar una mica més a entrar en recessió, estant a més per veure la intensitat d'aquesta. La interpretació negativa d'aquesta resiliència econòmica és que la Fed arribarà més lluny (en termes de Terminal Rate) en el seu intent de refredar l'economia, probablement elevant els tipus per sobre del 5%, i mantenint-los en aquest nivell un o potser dos anys. Amb aquesta perspectiva, el que la Fed sembla oferir és un període sostingut de creixement sub-par, per a controlar la inflació amb el temps, evitant un dolor excessiu i intens a curt termini. Això, que encara no es reflecteix en els preus dels actius, pot resultar en una sorpresa negativa quan es vagi materialitzant. Per descomptat, no compartim l'opinió que la Fed podria començar a baixar els tipus d'interès ja al 2023.

El marc dels quatre quadrants. Aquest marc només considera dues variables, creixement i preus, per la qual cosa només caben quatre escenaris per a l'economia mundial: 1) creixement amb inflació; 2) creixement amb deflació; 3) recessió amb inflació; 4) recessió amb deflació. L'enfocament cobra més rellevància puix que els actius financers es comporten de manera ben diferent en funció d'en quin quadrant es trobi l'economia. En opinió d'Andbank, l'economia mundial es dirigeix cap al quadrant 3 (recessió amb inflació). I encara quan aquesta transició podria ser temporal ha de mantenir-se la prudència, molt més com que en aquest escenari pocs actius financers responen bé.

Pàg ► 4

Myandbank, el banc 100% digital d'Andbank, obre més de 1.200 comptes en quatre dies

Els clients poden donar-se d'alta a través del mòbil i no han de tenir compte a Andbank

Pàg ► 4

Govern i banca limitaran l'impacte dels tipus d'interès en hipoteques

Jover avança que s'estudia que els interessos es meritin al final del venciment del préstec

Pàg ► 4

El text de l'acord d'associació amb la UE, enllestit al 2023

La negociació per un operador únic de telecomunicacions serà a la primavera

Pàg ► 4

Acord de Govern i Andbank per dur la carn andorrana a les escoles

Els alumnes de l'escola andorrana i del Lycée ja gaudeixen del producte autòcton



### Li presentem els seguríssims d'Andbank

La salut és actitud i els seguríssims d'Andbank respiren lliures amb la tranquil·litat de sentir-se coberts per viure intensament i amb confiança. Si vols ser un dels nostres seguríssims et proposem **Andsalut**, la cobertura total al millor preu, **Andvida** per anticipar-te al futur, i altres productes d'assegurances.

Entra a la nostra web i informa't de l'assegurança que millor s'adapta al teu estil de vida.

andbank.com

ANDBANK /  
Assegurances

# Els motius pels quals està arrelada la morositat

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

La morositat forma part de certes pràctiques empresarials viciades que s'han perpetuat en alguns països del sud d'Europa fa dècades, o inclús des de fa varis segles. La morositat és un fenomen difícil d'erradicar atès que forma part dels costums d'alguns països meridionals, i ha existit arrelada a la tradició mercantil des de fa segles, per la qual cosa només amb canvis legislatius serà possible acabar totalment amb el problema. La societat de certs països ha estat sempre molt tolerant amb els morosos, i inclús existeix certa simpatia cap el morós que fuig i esquivia hàbilment als seus creditors. En el fons, al llarg de la història sempre han existit aprofitats que creixen a costa de no pagar als seus creditors. El cert és que està plena de situacions d'impagament de deutes, algunes pintoresques ja que afecten no només a personalitats de l'àmbit empresarial, sinó inclús a personatges famosos que surten constantment a la premsa rosa. En aquests casos no solen existir senyals de rebuig per part de l'opinió pública ni una censura pel comportament morós d'aquests personatges, tot i que la informació dels impagaments de deutes i de l'existència de demandes judicials surt complidament als mitjans de comunicació, de manera que els famosos implicats van poder continuar amb les seves vides sense patir cap perjudici en les seves reputacions.

El teixit empresarial també determina la morositat, atès que existeixen moltes empreses amb una deficient estructura financera, sempre necessitades de diners, i a més tenen una mala planificació econòmic-financera. Això es deu a què en molts països el teixit empresarial està format majoritàriament per microempreses i petites empreses que disposen de pocs recursos financers. Prenent com a exemple el cas d'Espanya, en general les pimes suposen quasi el 97% del teixit empresarial. Ara bé, les microempreses constitueixen el 94% de les empreses del sector privat, per la qual cosa aquest tipus de negocis són els que predominen. Això significa que la majoria de les empreses tenen estructures financeres dèbils i tenen com a assignatura pendent el finançament a llarg termini, per la qual cosa són molt freqüents els problemes financers i les tensions a tresoreria. Moltes empreses utilitzen com a fon de finançament el crèdit atorgat pels proveïdors, i es dediquen a forçar aquests recursos. Així mateix, la direcció de moltes petites empreses està en mans del seu propietari, que amb freqüència no té la suficient formació financera per dirigir una empresa en l'entorn econòmic actual. Quan es produeix un problema a la conjuntura econòmica, les petites empreses són les que pateixen més problemes de liquiditat. La precària situació financera d'un gran nombre de les empreses provoca una permanent manca de recursos de tresoreria que fa que no pocs negocis es converteixin en morosos crònics. Això ve agreujat per l'actuació d'una direcció poc competent, que en comptes de buscar solucions als problemes de circulat de les empreses, es limita a incomplir els seus pagaments als creditors com a sortida fàcil a les crisis de tresoreria. Tot això provoca que quasi la meitat de les empreses espanyoles no superin els seus tres primers anys de vida segons un

estudi recent de la companyia d'informació Iberinform que pertany al Grup Crédito y Caución. A més, segons aquest mateix estudi, el primer any de vida és el més crític; sobre la mostra de l'INE de companyies que van néixer entre els anys 2004 i 2018, un 21,4% no van aconseguir superar ni tan sols el seu primer exercici. En el segon any van desaparèixer el 13,1%, i en el tercer, el 9,9%, assolint l'acumulat dels tres anys el ja comentat 44%.

Respecte del marc legal com a possible causa de la morositat endèmica d'un país, recordem l'antic proverbi espanyol que assegura: *Pleitos tengas, y los ganes*. Aquest refrany s'utilitzava abans com una maledicció encoberta, atès que d'antuvi embullar-se en plets, tot i amb resultat favorable, solia ser motiu de fallida econòmica per al creditor. I tampoc es poden aplicar altres proverbis que rebutgen: *Más vale mal ajuste que buen pleito*, que aconsellava evitar tot el possible els plets perquè aquests acabaven sent sempre molt cars i de resultat dubtós; i el refrany: *Más vale mala avenencia que buena sentencia*, que vol dir que és més avantatjós arribar a un acord pactat que iniciar un procediment judicial, sempre oneros, inclús quan la sentència és favorable. L'Administració de Justícia en varis països meridionals és segura i imparcial però lenta, i acumula retards en els processos des del començament del tràmit d'ingrés de causes judicials als tribunals fins que es produeix la sentència definitiva i l'execució dels deutor demandat. Per exemple, la manca d'agilitat dels jutjats espanyols aixeca crítiques dels empresaris. Sobre tot, les empreses es queixen del perjudici econòmic i la inseguretat jurídica que genera en el trànsit mercantil i en el normal funcionament dels negocis la lentitud de la justícia. L'opinió generalitzada dels empresaris espanyols es que la via judicial no és eficaç a l'hora de reclamar el pagament dels deutes, que els procediments judicials són massa costosos, i que els tribunals són massa lents. Una enquesta de la Fundació de l'Institut de Crèdit Oficial (ICO) va revelar que els empresaris titllen d'ineficaç la justícia en els assumptes econòmics. L'enquesta va fer públic que la majoria de l'empresariat va considerar que els tribunals de justícia no serveixen per resoldre els conflictes del món econòmic i empresarial. El 88% dels empresaris va manifestar que sempre que podien evitaven acudir als tribunals, ja que no funcionaven bé. La lentitud és la major lacra amb la qual els empresaris s'han d'enfrontar si acudeixen a la Justícia. A la investigació realitzada per la Fundació ICO, el 88% dels empresaris entrevistats va considerar que la lentitud a la justícia és el factor que fa que els tribunals siguin un mitjà poc eficaç per obtenir el cobrament dels deutes. La majoria dels empresaris van opinar que amb freqüència els deutors provoquen el fet d'acabar als tribunals per guanyar temps i no per solucionar els conflictes. El 86% dels enquestats van atribuir a la lentitud dels procediments la impossibilitat de cobrar als morosos, amb la conseqüent impunitat per a aquests i el menyscapse per als creditors. A més, el 86% dels empresaris va manifestar que la lentitud encareix la justícia fins a fer-la inviable, per la qual cosa no compensa econòmicament recórrer-hi. L'enquesta va revelar que la majoria dels empresaris van opinar que la lentitud beneficia a qui actua de la mala fe. Segons el 81%, la lentitud acaba també per afectar l'estat anímic dels empresaris, i a un 91% els provoca una sensació d'inseguretat i d'indefensió. La lentitud de la justícia és també la cau-

sa per la qual el 75% dels empresaris no es decideixi a entaular relacions comercials amb determinades empreses. L'informe també va indicar que la lentitud del sistema es tradueix en una erosió de la competitivitat de les empreses per l'encariment de costes a que dona lloc. Així mateix, segons l'enquesta, el 83% de les empreses eviten anar als tribunals per reclamar els deutes, i que el més habitual en cas de tenir problemes de cobrament és procurar un acord extrajudicial com sigui, encara que s'hagin de fer concessions importants al morós i perdre part del valor econòmic en disputa. Igualment, l'informe va evidenciar un fet transcendental per comprendre el problema de la morositat: que quasi el 69% dels empresaris prefereix renunciar a part de les quantitats endeutades (o incús a tot el valor econòmic en disputa) abans de passar pels tràmits judicials per reclamar un deute (els morosos recalitrants coneixen aquesta postura de la majoria de les empreses i se n'aprofiten per deixar de pagar definitivament els seus deutes). Un altre dels problemes que la majoria de les empreses van exposar és l'elevat cost dels plets, i que la lentitud de la justícia els encareix encara més, fins a fer-los poc viables, de manera que recórrer als tribunals no compensa econòmicament als creditors. A més, l'enquesta va revelar que el 95% considera prioritària la reforma de la justícia espanyola, i creuen que és necessari augmentar els recursos destinats a l'Administració de Justícia perquè aquesta funcioni de manera ràpida i eficaç.

El Cercle d'Empresaris va presentar el document *Justícia, Economia i Empresa*, resultat de l'enquesta realitzada entre els seus associats. Els principals resultats obtinguts van ser: 1) el 56% dels enquestats considera dolent o molt dolent el funcionament de la Justícia a Espanya, i només el 7,5% el considera bo; 2) el 77,5% està totalment d'acord en què és excessivament lenta degut al mal funcionament dels òrgans que l'administren; 3) el 81,3% considera que els jutges no estan tècnicament ben preparats, i 4) el 71,3% dels enquestats opina que és de vital importància que els jutges assoleixin un alt grau d'especialització, principalment pel que fa als assumptes mercantils. En conseqüència, segons els empresaris el problema no es troba en la qualitat de les normes jurídiques, sinó en el mal funcionament dels òrgans que administren la justícia. La crítica més habitual dels empresaris és la manca de jutges. A l'enquesta «Justícia i competitivitat empresarial», realitzada per la Cambra de Comerç de Barcelona entre més de 4.000 empreses, va revelar que l'aspecte pitjor valorat és la lentitud de l'administració de justícia. L'estudi a mostrar que la meitat de les societats que van acudir als tribunals van fer una valoració negativa del seu funcionament. La valoració mitjana que van atorgar a la justícia va ser un suspens, ja que no va superar el 5 sobre 10 en els diversos aspectes avaluats. La pitjor puntuació va ser la característica de la rapidesa, que va rebre 3,3 punts; l'aspecte eficaç va rebre un 4,3, empatant amb el de baix cost per a l'empresa. S'ha de deixar constància que, segons dades ofertes pel CGPJ, el 36% de les queixes rebudes sobre el funcionament dels jutjats eren referents a dilacions en els processos; es tracta del motiu de queixa més important, molt per sobre d'altres com l'organització que ve en segon lloc, i que només va rebre 17% de reclamacions. En efecte, la durada mitjana d'un plet civil en primera instància era a Madrid d'uns nou mesos, però la durada d'una execució civil

aquest mateix any era de més de 12 mesos.

Tal com es desprèn dels estudis a nivell europeu, els tres països que van obtenir les pitjors qualificacions quant a l'eficàcia dels seus respectius sistemes legals van ser seguint l'ordre de pitjor a millor: 1) Portugal; 2) Itàlia, i 3) Espanya. Val a dir que en la majoria dels casos els creditors que acudeixen als tribunals solen obtenir el reconeixement judicial dels seus deutes. Les estadístiques revelen que quasi el 90% dels creditors obté del tribunal el ple reconeixement de les seves pretensions al judici, ara bé, el problema ve a l'hora d'obtenir l'execució de la sentència. Per la qual cosa, un dels grans problemes que presenten els procediments judicials a Espanya és que només la meitat de les sentències s'arriben a executar a la pràctica, segons un estudi del catedràtic de Dret Processal de la Universitat d'Oviedo, Dr. Fernando Gómez de Liaño González. L'informe va assegurar que un procés civil pot durar fàcilment varis anys, temps en el qual s'inverteixen molts diners, que en la meitat de les ocasions no es recuperen, encara que s'obtingui una sentència favorable. En conseqüència, les dades de l'estudi deixen en entredit l'eficàcia del procés civil. En altres paraules, el 50% de les empreses a les quals els jutjats reconeixen la legitimitat de les seves reclamacions i condemnen al pagament al deutor, mai arriben a cobrar les quantitats que reclamen. Per tant, només la meitat dels demandants les reclamacions dels quals han obtingut un reconeixement judicial per part dels jutges aconseguix que s'executin les sentències al seu favor. Però a més, els creditors que aconseguixen executar les sentències favorables, només recuperen finalment una part del deute reclamat.

Un informe presentat pel Consell General del Poder Judicial sobre l'execució de les sentències elaborat pel catedràtic de la Universitat Complutense, Dr. Santos Pastor, va posar de manifest que els creditors només recuperen una mitjana del 34% de les quantitats reclamades a la demanda. L'estudi va demostrar que en la majoria dels casos els creditors obtenen el reconeixement judicial dels seus deutes en les reclamacions de quantitat, tot i que també va evidenciar que intentar cobrar el deute mitjançant el procés executori pot resultar molt poc rendible per al demandant. L'informe va patentitzar que el 88% dels creditors obté el reconeixement de les seves pretensions en el judici, enfront a només el 5% dels casos en els quals l'errada judicial no reconeix el dret de cobrament al demandant; en un 7% dels casos s'estima només parcialment la demanda. Així mateix, l'informe va evidenciar que després que el creditor obtingui una sentència que reconegui el seu deute, només en un de cada tres casos es produeix el pagament d'aquesta pel deutor sense necessitat d'arribar a un procediment executiu. Tanmateix, aquest percentatge varia en funció que el deutor sigui una empresa, i en aquest cas paga en el 40% dels casos, o un particular, que només paga en un de cada quatre casos. L'estudi va assegurar que al 15% de les sentències les segueix un procediment executiu per obligar al deutor a que pagui el seu deute.

Cal tenir en compte que Espanya és el segon país de la Unió Europea (UE), rere Portugal, que té un percentatge de recuperació del deute per via litigiosa més baix. A d'altres països europeus el promig de recuperació és del 50% de les quantitats reclamades. És important destacar que, segons el mencionat estudi, el procés judicial li costarà al creditor entre un 40 i un 50% de la quantitat que li deuen. Els costos que el creditor ha d'afrontar a l'hora de reclamar els seus deutes en els tribunals són sobretot el pagament a advocats i procuradors, a més de les taxes judicials i les despeses administratives del propi procés. El creditor també ha de tenir en compte altres desemborsaments que solen

ser freqüents com informes prejudicials de béns, exhortos, embargaments, subhastes, liquidacions d'impostos o inscripcions al registre. Igualment, el citat informe va manifestar que Espanya és un dels països més cars a l'hora d'anar als tribunals per reclamar deutes, atès que per recuperar 6.000 euros s'haurien de gastar uns 1.200 euros; mentre que a França el cost seria d'uns 500 euros; a Alemanya d'uns 400 euros, i a Finlàndia, d'uns 220 euros. Al mateix temps, un estudi comparatiu va revelar que Espanya és un dels països més cars d'Europa a l'hora d'acudir als tribunals per reclamar deutes. Com a exemple, direm que en un procediment judicial per recuperar 30.000 euros, els costos (honoraris d'advocat, aranzels de procurador, taxes) suposarien aproximadament 6.400 euros, és a dir, més del 20% de la quantitat reclamada. A aquest import se li hauria de sumar el cost d'un informe prejudicial investigat de solvència del morós (recomanable abans d'emprendre accions judicials a cegues), fet que incrementaria el cost de la reclamació judicial en uns 300 euros més.

Val a dir que l'objectiu de tot morós experimentat és aconseguir demorar el pagament el màxim possible, ja que el temps juga sempre al seu favor. E morós recalitrant sap que quant més retardi el compliment de la seva obligació de pagament, més beneficis financers obtindrà. Per tant, tot morós avessat procurarà torejar al creditor el major temps que li sigui possible atès que no només aconseguirà demorar el pagament dels deutes, sinó que –amb una mica de sort– es lliurarà de pagar per cansament o manca de diligència del creditor. Per tant, en aquest cas el morós intenta aconseguir allò que diu el proverbi: Deuda vieja es deuda muerta. En conseqüència, l'objectiu final del morós contumaç és que el creditor desisteixi de recuperar el seu crèdit morós i de facto li condoni el deute. El temps juga a favor del deutor; quant més es retardi en pagar, més diners guanya. El retard en pagar una factura sempre genera un benefici financer; encara que el retard sigui petit el deutor pot comptabilitzar un ingrés financer en poder utilitzar un finançament espontani a curt termini que generalment no li ha costat res ja que el crèdit comercial li ha proporcionat gratuïtament el proveïdor. Per al deutor és l'alternativa ideal per finançar-se i substituir el passiu a curt cost; o sigui, els préstecs i crèdits bancaris. Inclús una demora en el pagament de només uns quants dies suposa un benefici financer per al deutor. El benefici financer addicional que suposa per a l'empresa deutora liquidar amb retard una factura dependrà de l'import de la factura i també anirà en funció dels dies que transcorren des del venciment d'aquesta fins que realitzar el pagament. Com a exemple, veurem quin és el benefici financer que obté el client morós en retardar el pagament d'una factura de 10.000 euros. Suposant en tot moment que el cost mitjà ponderat dels recursos empleats pel client per finançar l'actiu corrent del seu balanç sigui del 6%, si el deutor aconseguix demorar el pagament dos mesos, el morós obté un benefici financer de 100 euros. Per suposat, cal tenir en compte que l'efecte acumulatiu de milers de factures que se salden amb demora respecte del venciment acordat amb les proveïdors pot ser molt avantatjós per a la situació financera d'un negoci, en especial si les factures són d'imports elevats. En conseqüència, quan més demori el morós el pagament d'una factura, major serà el benefici financer reportat. Això vol dir que en funció del cost dels diners (evolució a l'alça dels tipus d'interès per finançar l'actiu circulant), i la dificultat en obtenir crèdits bancaris, l'empresa deutora tindrà major interès en retardar els pagaments de les factures vençudes, de manera que si els tipus d'interès continuen augmentant como passa actualment, li serà encara més rendible demorar els pagaments als proveïdors.

# WEB3: la base d'un futur descentralitzat?

Laura Nieto



Sòcia Cases & Lacambra

Una plataforma construïda sobre tecnologia *blockchain* –descentralitzada– i intel·ligència artificial, on els usuaris decideixen sobre les seves dades, interactuen amb d'altres usuaris en entorns immersius tokenitzats, acorden el seu funcionament –similar al de les estructures DAO– i utilitzen criptomonedes en l'e-commerce.

Sembla un pel·lícula de ciència ficció o una obra d'Isaac Asimov, però no és res més que una manifestació de les possibilitats que ofereix el Web 3, que alguns consideren una veritable revolució d'internet.

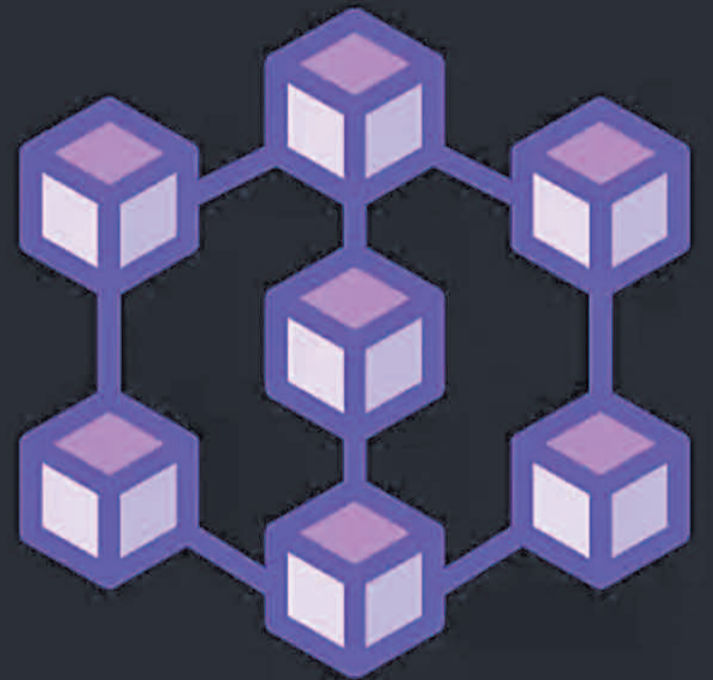
Web3 –l'anomenada tercera generació d'internet– és una forma d'interacció de la *world wide web* construïda sobre cadenes de blocs descentralitzades i basada en la tokenització i la interoperabilitat. La seva naturalesa descentralitzada permet, segons els seus defensors, una democratització d'internet, donant el control als usuaris. De fet, la intenció es tornar a la seva essència, és a dir, a l'inici d'internet.

Recordem que el Web 1.0 va néixer com una internet estàtica que utilitzava protocols oberts i només permetia la lectura de la informació. Després va evolucionar cap al Web 2.0, que introdueix la creació i la interacció dels usuaris, però amb una centralització total de les dades. Allò que busca el Web3 és reemplaçar les plataformes corporatives centralitzades –les *BigTech*– amb protocols oberts i xarxes descentralitzades i administrades pels propis usuaris, combinant, d'aquesta manera, els punts forts del Web 1.0 i del Web 2.0; però introduint a més de l'intercanvi d'informació, l'opció d'un intercanvi de valor –en forma d'actius digitals– i, per tant, permetre una monetització de les dades.

## Web 2.0



## Web 3.0



Es considera, així, que amb el Web3 es millora, a més de la pròpia experiència de l'usuari, la seguretat de tota l'arquitectura d'internet; per exemple, reduint el *phishing*, distribuïnt el risc davant potencials bretxes de seguretat o evitant una caiguda generalitzada de la xarxa. A més, l'usuari operaria amb unes úniques credencials –*wallet*– que li permetria navegar i comunicar-se amb tercers sense una intermediació professional.

A data d'avui, existeixen alguns exem-

ples de plataformes que utilitzen Web3, com navegadors –*Brave*–, emmagatzematge de dades –*Filecoin*–, videojocs *play to earn*, marketplace d'obres d'art, xarxes socials –*Steemit*–, o entreteniment –*LivePeer*–.

Però, l'auge del Web3 planteja inevitablement reptes i qüestions jurídiques associades, com la governança virtual, la privacitat de les dades, la protecció de la propietat intel·lectual, entre d'altres. Resulta necessària una regulació pròpia d'aquestes plataformes descentralitzades o s'ha d'optar per una posició neutral? Realment són descentralitzades? Es garanteixen els drets dels interessats d'acord amb la normativa en matèria de protecció de dades? Qui és el responsable del tractament de les dades personals? Estarà lliure de vulneracions en ciberseguretat, frau o estafes? Es una tecnologia sostenible? Quin és el règim de responsabilitat? Avançarà de la mateixa forma la indústria del sector assegurador per tal de donar resposta als potencials riscos que poden sorgir com a con-

seqüència dels diferents avenços tecnològics?

La gran majoria dels mortals anirem veient com a mers espectadors –i per què no amb un punt de fascinació acompanyat d'un bon bol de crispetes– com evoluciona aquest nou paradigma. Penseu que ja es parla del Web5 o web emocional. Es convertirà en una realitat generalment acceptada, es tracta simplement d'una estratègia de màrqueting o estem condemnats a una bombolla especulativa?

## Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0256-2022 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 4 d'agost del 2022, en relació amb la venda d'entrades en línia d'esdeveniments esportius, culturals i musicals que s'efectuen a l'estranger.

La societat X té com objecte social, entre d'altres activitats, la compravenda, distribució i intermediació per a la comercialització d'entrades d'esdeveniments esportius o culturals i la realització i organització d'esdeveniments, fires i congressos. L'esmentada societat, esporàdicament, es voldria dedicar a vendre entrades d'esdeveniments esportius, culturals o musicals celebrats, en tot cas, fora del Principat d'Andorra a través de Internet. En aquest sen-

tit, el sol·licitant disposa de contractes a l'efecte amb els organitzadors que l'autoritzen expressament a vendre-les, a particulars i professionals, amb un marge respecte del seu preu d'adquisició.

A la vista del cas exposat i tenint en compte que el consultant vendrà les seves entrades tant a professionals (treballadors per compte propi o societats d'arreu el món, en tot cas ubicats fora del Principat) com a particulars (consumidors finals d'arreu el món, en tot cas ubicats fora del Principat), sorgeixen uns dubtes essencials pel que respecta a l'aplicació de l'Impost General indirecte (d'ara en endavant, IGI) i de l'Impost sobre societats.

En referència amb les qüestions relacionades amb la venda d'entrades en línia d'esdeveniments esportius, culturals o musicals que s'efectuaran fora d'Andorra, el Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del text refós de la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'Impost general indirecte, sobre la consideració de prestació de serveis, a l'article 9

preveu el següent:

«Article 9. Concepte de prestació de serveis

A l'efecte d'aquest impost, s'entén per prestació de serveis tota operació subjecta a l'impost que, d'acord amb aquesta Llei, no té la qualificació de lliurament o importació de béns.

En particular, es consideren prestacions de serveis:

[...]

o) Les operacions de mediació i d'agència o comissió quan l'agent o comissionista actuï en nom aliè. Quan actuï en nom propi i faci d'intermediari en una prestació de serveis s'entén que ha rebut i prestat els serveis corresponents per si mateix.

[...]

D'acord amb aquest precepte, per a l'aplicació de les regles de localització de les prestacions de servei previstes a la normativa esdevé important diferenciar si en la venda de les entrades la consultant actua en nom propi o bé actua amb caràcter aliè a canvi d'una comissió.

Si la consultant actua en la venda de les entrades com a intermediari amb caràcter aliè a canvi d'una comissió, en aquest supòsit seran aplicables les regles generals previstes a l'article 43.1 i la regla especial prevista a l'article 44.6 del



Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del text refós de la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'Impost general indirecte.

En aquest sentit, quan el destinatari del servei de mediació sigui un empresari o professional que actua com a tal no establert en territori d'aplicació de l'impost, el servei no es localitzarà en territori andorrà i, en conseqüència, no estarà subjecte a l'impost. Així mateix, si el destinatari del servei de mediació no és un empresari o professional que actua com a tal, sempre que l'esdeveniment no tingui lloc en territori andorrà, el servei de mediació tampoc no es localitzarà en territori andorrà i, per tant, no estarà subjecte a l'impost.

En el supòsit que la consultant actuï en nom propi en la venda d'entrades, seran aplicables les regles especials previstes a l'article 44, apartats 3 i 7.c de la Llei de l'Impost.

En aquest sentit, sempre que els esdeveniments no s'efectuïn en territori andorrà, amb independència de la condició del destinatari (empresari o professional que actua com a tal o no) i del lloc on estigui establert aquest destinatari, el servei no es localitzarà en territori andorrà i, en conseqüència, no estarà subjecte a l'impost.

Quant a la qüestió sobre la deducibilitat en l'Impost sobre Societats de la despesa derivada dels impostos indirectes suportats en l'adquisició i que formin part del preu d'adquisició dels serveis en aplicació de la normativa comptable, seran fiscalment deduïbles a efectes de l'Impost sobre Societats sempre que compleixin les condicions legalment establertes en termes d'inscripció comptable, meritació i justificació documental.

# Myandbank obre més de 1.200 comptes en 4 dies

**M**yandbank, el banc 100% digital, que va llançar Andbank a finals de novembre, va donar d'alta més de d'un miler de comptes nous en els seus primers quatre dies d'existència. Exactament 1.200 usuaris ja s'han fet clients i altres 600 estan en procés de finalitzar els darrers passos. La franja horària més habitual per activar el compte ha estat de les 18 a les 24hores, i la mitjana d'edat d'aquests usuaris nous és d'uns 30 anys. Pel que fa al Bizum, en aquests primers quatre dies ja s'han fet 1.000 operacions Bizum al país per un import de 25.000 euros.

Els clients de Myandbank poden donar-se d'alta en pocs minuts a través del mòbil, tauleta o ordinador. Per fer-ho, no cal tenir compte a Andbank, perquè al ser una operativa diferent obtindran un número IBAN independent, ja que serà un compte totalment online. Així mateix, els clients d'Andbank que vulguin tenir un compte a Myandbank, també hauran d'obrir-se un compte nou. Els clients tindran accés a totes les facilitats que incorpora l'aplicatiu, com Bizum, el servei de pagaments instantanis sense cost molt estès a Espanya, transferències internacionals gratuïtes, sense comissions fins a 50.000 euros, i la possessió d'un compte corrent amb una remuneració de l'1% fins als 30.000 euros. Cal recordar que l'operativa de Bizum limita l'import màxim per enviament als 500 euros.

El compte de Myandbank no té cap comissió de manteniment, ni tampoc es demana cap requisit mínim de domiciliació ni de nòmina.

Myandbank disposa de suport telefònic en el cas que algun usuari necessiti ajuda o tingui algun dubte en algun del procés per donar-se d'alta. Així mateix, te a disposició dels interessats un correu electrònic al qual poden enviar

les seves consultes en horari no laboral. El correu és comunicacio@myandbank.com i el telèfon +376 881960.

El nou banc digital és l'única entitat que compta amb Bizum a Andorra. Bizum és una solució digital que permet pagar de mòbil a mòbil de manera immediata a usuaris que disposin d'ella. També, inclou la possibilitat de fer transferències nacionals i internacionals sense comissió i un compte remunerat a l'1% fins a 30.000 euros.

Myandbank és la primera solució Fintech amb base a Andorra, que per-

tany a un gran grup financer andorrà. Està destinada a tota mena de perfils d'usuaris residents a Andorra, clients o no d'Andbank, les inversions i els estalvis dels quals a Myandbank estan protegits pel Fagadi.

La web (www.myandbank.com) i l'app, disponible a Apple Store i Google Play, estan dissenyades perquè l'usuari es mogui de manera àgil i intuïtiva. Myandbank compta amb perfil a Twitter, Instagram i LinkedIn des d'on es podrà seguir l'actualitat i les novetats que vagi incorporant Myandbank.

## Bizum i les transferències internacionals gratuïtes arriben a Andorra.

I també un compte remunerat a l'1% TIN/TAE fins a 30.000 euros.



Descarrega't l'app i obre't un compte en pocs minuts a myandbank.com

Myandbank és un banc 100% digital. Un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA. (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700158F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008 i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 0195.

# Acord entre el Govern i Andbank per fer arribar la carn d'Andorra a totes les escoles

Els infants de l'escola andorrana i del Lycée gaudeixen en els seus menús escolars, un cop al mes, de carn de qualitat d'Andorra. La voluntat del ministeri de Medi Ambient, Agricultura i Sostenibilitat i de la societat Ramaders d'Andorra és que aquest producte nacional pugui arribar «a totes les escoles», i per fer-ho possible sense que això suposi un cost addicional per a les famílies han arribat a un acord amb Andbank, que donarà 15.000 euros perquè els infants de tots els centres puguin menjar carn d'Andorra.

La ministra de Medi Ambient, Agricultura i Sostenibilitat i presidenta de Ramaders d'Andorra, Sílvia Calvo, i el subdirector general de banca país d'Andbank, Josep Maria Cabanes, han signat un acord a través del qual l'entitat bancària fa aquesta aportació econòmica per tal de mantenir el preu de venda de la carn sense haver de repercutir el cost a les famílies. A més, aquesta iniciativa va acompanyada d'un taller que duu a terme Andorra Sostenible perquè els infants «entenguin el que estan consumint i què hi ha darrere el projecte», tal com ha exposat la ministra, que ha reivindicat la feina que fan els ramaders per a la preserva-



ció del medi i la gestió de les muntanyes.

Des d'Andbank han destacat que per a ells és «un plaer» poder sumar perquè aquesta iniciativa sigui una realitat i en aquest sentit Cabanes ha manifestat que es tracta d'un projecte que encaixa perfectament amb la filosofia del banc. No en va, ha recordat que Banc Agrícola estava molt lligat a l'ajuda als pagesos i ramaders. «Hem de ser patriòtics», ha des-

tacat Cabanes, que ha reivindicat que el producte nacional es pugui consumir a les escoles i que d'aquesta manera els infants «puguin gaudir de la magnífica carn d'Andorra».

Actualment, la carn d'Andorra ja arriba a uns 6.000 alumnes. Així, entre les 11 cuines de l'escola andorrana se'n distribueix uns 500 quilograms al mes, i al Lycée uns 100-130 més.

# Andorra i la Comissió Europea reiteren la voluntat de cloure el text de l'acord d'associació durant el darrer semestre del 2023

Les màximes autoritats de la Comissió Europea, la presidenta Ursula von der Leyen i el vicepresident Maroš Šefčovič, i el cap de Govern Xavier Espot, han convingut continuar amb la mateixa intensitat i qualitat el ritme de les negociacions per tal de cloure el text de l'acord d'associació durant el darrer semestre del 2023, coincidint amb la presidència espanyola del Consell de la Unió Europea (UE). El cap de Govern i el secretari d'Estat d'Afers Europeus, acompanyats de l'ambaixadora Esther Rabasa, s'han desplaçat a Brussel·les per mantenir una reunió amb els més alts mandataris de la Comissió Europea i el seu equip negociador, amb els quals han convingut seguir treballant i avançant en les discussions sobre la base de la proposta andorrana de mantenir un sistema de quotes d'immigració.

Von der Leyen i Šefčovič han reformat el compromís de la Comissió Europea per cloure el text de l'acord d'associació a finals del 2023. El vicepresident ha reiterat la importància que té per a la comissió obtenir un marc de relació proper i estable amb els estats de petita dimensió del territori europeu, que els permeti la participació en el mercat interior tot tenint compte les seves particularitats.

Per la seva part, el cap de Govern li ha exposat a la presidenta que l'acord d'associació és la clau de volta del desenvolupament econòmic i social d'Andorra en el futur. En aquest sentit, Espot ha explicat a von der Leyen que tenen la voluntat d'encaminar de manera consensuada la futura entesa amb la UE, amb la finalitat d'aconseguir una participació progressiva i estructural-



da al mercat interior de la Unió i al respecte de determinades especificitats vinculades a la realitat demogràfica i territorial del país.

Durant la trobada, també han tractat la situació geopolítica a Europa. La presidenta ha agraït que Andorra s'hagi alineat amb les sancions adoptades per la Unió Europea amb relació al conflicte bèl·lic a Ucraïna. També han abordat altres qüestions de màxima importància per a Europa, com la crisi energètica i els reptes mediambientals.

Pel que fa a l'àmbit de la circulació de persones, han debatut de manera constructiva la posició d'Andorra de basar la lliure circulació de persones en el model de Liechtenstein, de manera que es pugui preveure i adaptar els fluxos d'immigració tenint en compte la capacitat de creixement del país, aplicant alhora els principis bàsics del funcionament del mercat únic.

Pel que fa al possible manteniment d'un operador únic en matèria de telecomunicacions, tal com demana Andorra, el vicepresident i el cap de Govern han decidit encarar la negociació al respecte durant la primavera vinent, després d'haver tancat la negociació de la majoria d'aspectes tècnics que encara queden pendents de ser consensuats.

# El Govern treballa amb la banca mesures per limitar l'impacte dels tipus d'interès en certes hipoteques

El Govern està treballant amb la banca l'establiment d'un seguit de mesures que ajudin famílies i empreses amb certes tipologies d'hipoteca perquè no es vegin tan perjudicats per l'increment dels tipus d'interès. El ministre de Finances, Eric Jover, ha incidit que aquestes han de ser «homologables» i «sòlides» no tan sols des del punt de vista nacional, sinó també internacional. Ha posat, però, un exemple del que podria ser una de les mesures: mantenir les quotes constants i que els interessos es meritin al final, allargant les hipoteques i fent que no hi hagi més pressió en la quota mensual.

Jover ha respost a preguntes dels periodistes que la situació actual és diferent de la del 2008, tot i que des de l'executiu es veu «amb preocupació» aquest increment dels tipus d'interès. En aquest sentit, ha subratllat que com més s'incrementi aquesta pressió més dificultat hi haurà per a certes famílies i



empreses per poder fer front a les despeses financeres.

El titular de Finances ha recordat que el nivell de morositat a Andorra no és molt elevat i cal que no s'incrementi. Així, tot i que es vulgui impulsar solucions «el més aviat millor» els «frena» que el que es decideixi sigui «homologable» a nivell internacional i no s'interpreti com que s'estan «encobrint» certes accions.