

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Com minimitzar l'impacte dels impagats empresarials



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Myandbank, el primer banc digital del país

Javier Planelles Cantarero



Deputy CEO Global Technology & Operations Andbank

La tecnologia financera s'ha convertit en una indústria enorme. El 2015 es va començar a veure un augment del nombre de bancs digitals a tot el món, i aquesta indústria continuarà augmentant els pròxims anys. Actualment, hi ha més de 400 bancs digitals independents, els quals estan tenint un impacte permanent en el mercat, a més de facilitar la innovació i la competència entre operadors clàssics.

A Andbank, fa temps que s'ha apostat per la transformació digital, utilitzant la tecnologia de manera diferent per aportar més valor als clients de l'entitat. No només intentant millorar els canals interns i els graus d'automatisme que tenen els gestors en la relació diària amb els seus clients, incorporant noves fun-

cionalitat o automatitzant processos, sinó també escoltant el client per millorar aquestes relacions i créixer en funcionalitats i serveis que se li presten.

En aquest sentit, i seguint el curs de la tendència global, Andbank va llençar a final de novembre un banc 100 % digital, Myandbank, per donar resposta a una de les necessitats que els usuaris del país estaven esperant. El perquè d'aquesta aposta respon a la demanda de la gent. La facilitat de tenir un compte digital que pots operar totalment a través del mòbil, la comoditat de poder obrir el compte des de casa, a qualsevol hora, amb un document i quatre dades més, són processos que simplifiquen la relació del client amb l'entitat financera.

Des de la crisi de la covid, s'ha vist un canvi en la tendència de la relació entre el banc i els clients a nivell mundial. La importància que van adquirir algunes solucions com ara la banca digital o les App, o també la capacitat de tenir una relació telemàtica a distància amb els clients va ser evident. El repte per a la tecnologia va ser molt rellevant. Per això, és imprescindible aportar solucions noves per millorar el servei i les



relacions entre client i entitat. I una relació digital és possible si s'ofereix una eina capaç de donar resposta a la demanda d'uns clients que expressen tenir necessitats amb una experiència bancària diferent.

Myandbank ha nascut per donar resposta a aquestes persones. Amb un missatge i una estètica actual, jove i fresca vol arribar a un target jove molt clar, però també està obert a tota la població. Així mateix, està pensat per aquells que estan estudiant o treballant fora del país, i que amb un telèfon andorrà el poden utilitzar.

Els grans atractius amb els quals ha començat Myandbank són tres: el servei Bizum, les transferències nacionals i internacionals gratuïtes i el compte remunerat a l'1% TAE.

Segurament, molts coneixen el servei Bizum, que és una plataforma de pagament totalment gratuïta, i serveix per enviar i rebre diners de manera instantània i senzilla a través d'un mòbil. Aquesta plataforma espanyola, que va néixer el 2016, ja té més de 22 milions d'usuaris i opera amb telèfons internacionals i ara andorrans.

També, ofereix el servei de trans-

ferències nacionals i internacionals sense comissió, que es poden fer tant entre bancs d'Andorra o bancs d'altres països sense cap mena de despesa associada. I, per aquells que volen estalviar, el compte remunerat a l'1% des d'1 euro fins a 30.000 euros, per obtenir una rendibilitat pels diners que es mantenen en el compte.

Myandbank és la primera solució Fintech a Andorra, la primera en tenir Bizum al país i en oferir serveis diferencials per als clients que vulguin donar-se d'alta. És un model de negoci eficient i totalment sostenible. Un banc digital al qual poden accedir tota mena de perfils, gent jove i no tan jove, però que tinguin necessitats digitals i vulguin endinsar-se en una experiència financera innovadora i diferent.

Des del seu llançament, fa gairebé tres setmanes, més de 2.400 usuaris ja s'han fet clients, dels quals uns 250 estan en procés d'acabar els passos. La franja horària més habitual per activar el compte ha estat de les 18 a les 24 hores. Pel que fa al Bizum, en aquestes tres setmanes, ja s'han fet més de 3.000 operacions Bizum al país per un import de 140.000 euros. Respecte a les transferències, ja s'han executat al voltant de 2.200, tant rebudes com enviades.

Per acabar, com a banc 100% digital, la seva app està disponible tant a Apple Store com a Google Play. També disposa del web www.myandbank.com. Aquestes eines han estat dissenyades per poder-se moure de manera àgil i intuïtiva.

Esperem que gaudiu de l'experiència Myandbank.

Pàg ► 4

Andbank adoptarà una estratègia 'exigent' pel que fa a les inversions de cara al 2023

L'economia andorrana es veurà afectada per una recessió tècnica suau europea fins al proper estiu

Pàg ► 4

Jover veu preocupació al Greta per les afirmacions dels sindicats

El Govern modificarà l'arribada de treballadors extracomunitaris per dotar-los de més seguretat

Pàg ► 4

La Cambra demana ajuda a les empreses per reconstruir Ucraïna

Ha presentat un pla amb l'ambaixada ucraïnesa per recuperar 20 infraestructures

Pàg ► 4

Els robots arriben al comerç en el departament d'atenció al client

Epizen incorpora a l'hipermercat Carrefour dos automats de repartiment i recepció

Pensada amb el cap, feta amb el cor

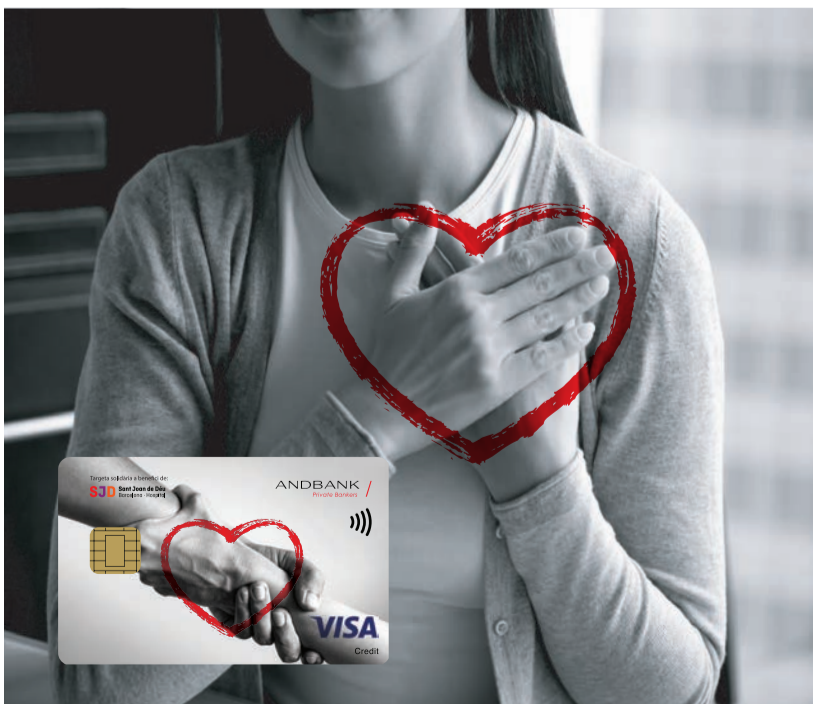
Nova targeta solidària Andbank

Podràs donar una part de tu a una bona causa, perquè el 25 % de la comissió d'emissió i manteniment anirà destinat a l'hospital Sant Joan de Déu.

A més, gaudiràs de tots els avantatges de les nostres targetes, com ara els descomptes en benzineres o les nostres assegurances.

A benefici de:
SJD Sant Joan de Déu
Barcelona · Hospital

ANDBANK /
Private Bankers



Com minimitzar l'impacte dels impagats empresarials

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

La morositat segueix afectant a les empreses espanyols. Per recolzar aquesta afirmació, en un informe presentat recentment, la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMCM) que agrupa entitats estatals, autonòmiques i sectorials, que en conjunt representen prop d'un milió d'empreses amb una xifra de negoci propra als 150.000 milions d'euros, estima que el retard en els pagaments amenaça al tancament de 200.000 empreses. La Plataforma ha revelat que en l'àmbit privat algunes grans empreses deuen als seus proveïdors uns 82.000 milions d'euros, i que han superat el termini legal de pagament, estipulat en 60 dies. Un axioma que coneixen bé els departaments d'administració de les empreses és que el temps és el millor aliat del morós. Per tant, a mida que transcorren els mesos, la probabilitat que un impagat es converteixi en un crèdit incobrable creix de manera exponencial. La clau de l'èxit en el recobrament d'impagats és la rapidesa amb la qual s'actua, les possibilitats de cobrament són molt elevades si s'actua abans dels tres mesos de produir-se l'impagament, però comencen a disminuir a mida que transcorre el temps, i van reduint-se de manera progressiva per cada mes d'espera. Al cabo dels 90 dies des de l'impagament les probabilitats de cobrament es reduïxen dràsticament, i passat l'any es veuen reduïdes a un 25%.

Els motius pels quals el pas del temps fa disminuir les possibilitats de recuperació són: en primer lloc, l'apreciació i la valoració dels productes o serveis disminueix progressivament a mida que passen les setmanes; en segon lloc, el client morós consolida de facto la seva posició de no pagar amb el pas del temps; en tercer lloc, a mida que transcorre el temps augmenta el risc d'insolvència del deutor; en quart lloc, el pas del temps afavoreix l'oblit del creditor que abandona la reclamació dels impagats, i en cinquè lloc, el pas del temps pot provocar la prescripció extintiva del deute. A continuació veurem amb més detall aquests cinc determinants que reduïxen les possibilitats de recobrar els crèdits impagats.

Respecte al fet que l'apreciació i la valoració dels productes o serveis disminueix de manera progressiva a mida que passen les setmanes, el client sol tenir una bona apreciació pels productes o serveis subministrats immediatament després de rebre'ls, però la valoració que té en ment va disminuint a mida que transcorren les setmanes. A aquest fenomen se li diu corba d'apreciació del client pel producte subministrat. A l'eix d'abscisses figura el temps transcorregut, i en el d'ordenades l'apreciació experimentada pel client, la corba experimenta una baixada a mida que augmenta el temps. En conseqüència, quant més temps passa des del lliurament dels productes o prestació dels serveis, menys valora el client el subministrament i, per tant, se sentirà menys compromès psicològicament a efectuar el pagament. Aquest fenomen és encara major quan es tracta de serveis professionals, especialment en l'àmbit jurídic i sanitari.

Quant al fenomen que el morós consolida la seva posició amb el pas del temps, a mida que transcorre el temps el deutor considera que té drets adquirits per no pagar i se sent ratificat en la seva conducta d'incompliment. Això és així perquè quan el creditor triga molts mesos en reclamar el pagament d'una factura vençuda, el deutor pensa que ha consolidat la seva posició de «no pagament». D'altra banda, a mida que transcorre el temps, augmenta el risc d'insolvència del client morós. Quan una empresa travessa dificultats financeres, amb el pas del temps també es deteriora encara més la seva situació econòmic-financera i cada dia que passa tindrà menys capacitat de pagament. Quan el creditor actua enseguida, encara hi ha possibilitats d'aconseguir el reemborsament total o parcial de deute, però si triga en reclamar el pagament del deute, es probable que no quedin fons per abonar el deute. A més, si el creditor es retarda en iniciar les negociacions, és molt fàcil que el deutor s'hagi convertit definitivament en insolvent, i ni tan sols sigui possible pactar la devolució de la mercaderia, o el lliurament d'actius com dació en pagament. Sens dubte, el pas del temps afavoreix l'oblit del creditor. Un fenomen molt comú és que segons transcorre el temps, el creditor es va oblidant de l'existència del deute i deixa de gestionar el cobrament. Al final, el creditor acaba desistint i perdonant de fet el deute. Una de les estratègies favorites dels morosos contumaces és donar llargues i deixar que vagin passant els mesos a fi i efecte que el creditor s'acabi oblidant de l'assumpte. El morós juga al vell joc de «deute vell és deute mort», que és el lema preferit dels professionals de la mora. Si bé hi ha un antic proverbi italià que diu: «els creditors tenen millor memòria que els deutors», el morós el que en realitat pretén és aconseguir l'oblit del creditor. El deutor morós sap per experiència que, si passa el temps suficient, el creditor acabarà desistint de cobrar i ho deixarà definitivament en pau. A més, el pas del temps pot provocar la prescripció del deute. La prescripció és un manera d'extinció dels drets de cobrament del creditor pel transcurso del temps, o transcorregut aquest termini, el deutor es veu legalment alliberat de l'obligació de pagar.

Un altre punt que les empreses han d'implementar per reduir l'impacte dels impagats és detectar els senyals d'alarma que avisen que es poden produir impagaments en un futur proper. Un dels punts clau per minimitzar les pèrdues per crèdits incobrables és avançar-se als problemes de pagament dels clients abans que causin danys econòmics. Una empresa pot establir certs mecanismes d'alarma que li avisaran amb antelació en cas que un client comenci a mostrar signes de transformar-se en un mal pagador o que prediuen una situació d'insolvència definitiva. D'aquesta forma es podrà evitar que la situació es deteriori més de l'inevitable i es podrà començar a actuar de seguida prenent aquelles mesures per paliar o solucionar el problema. Els deutors poques vegades són sincers i expliquen als seus creditors les veritables causes del seu problema usolen assegurar que és un problema puntual i passatgeru per la qual cosa el creditor haurà de ser un bon detectiu i mitjançant les pistes que descobreixi podrà esbrinar el que succeeix en realitat. Els morosos en molts casos adopten l'es-

tratègia del salt cap endavant i continuant comprant a crèdit tot i haver entrat en una crisi financera important sense importar-li les conseqüències dels seus actes no sigui augmentar el deute amb els seus creditors o opten per l'estratègia de l'estruc que és ficar el cap en el forat i esperar passivament que la situació millori per si sola sense fer res per solucionar la crisi. Alguns morosos professionals especialistes en presentar-se com empresaris solvents i bons pagadors, mostrant als seus proveïdors la cara d'un probe i virtuós Dr. Jekyll; però un cop que han aconseguit un crèdit del proveïdor, es transformen en el pèrfid i nociu Mr. Hyde. Aquests defraudadors actuen amb traïdoria, amagant el seu costat obscur i ensenyant la seva cara de Dr. Jekyll fins que aconsegueixen enganxar una bona suma de diners dels seus proveïdors. Un cop que tenen ben agafat al desprevingut creditor és quan adopten el seu costat de Mr. Hyde. L'avantatge que té el creditor és que en molt pocs casos les situacions de morositat d'alt risc sorgeixen d'un dia per un altre, sinó que prèviament la crisi ha passat per una fase de gestació que pot ser detectada mitjançant la recollida i anàlisi



de certes informacions i indicadors. Generalment, el morós acostuma a emetre una sèrie de senyals que presagien els futurs impagats i és responsabilitat del creditor detectar-les a temps i establir les oportunes conjetures.

Una altra mesura per disminuir les pèrdues per impagaments és adoptar una reacció primerenca davant les primers senyals d'alerta. Una fallida empresarial o la insolvència d'un deutor comencen a revelar-se amb un retard en la reposició d'un pagament, amb un primer impagat o amb una sollicitud per part del client de aplaçar algun pagament amb venciment en el mes d'agost fins a setembre. Tots aquests fetes són aparentment inofensius, i en principi no aixequen les sospites del creditor, sobretot quan es tracta de clients antics i de confiança (que dit sigui de pas són els que poden causar els majors perjudicis econòmics). Per tant, tota incidència de cobrament ha de ser revisada i esbrinar quin és l'origen real del problema i la situació del deutor, ja que amb aquesta mesura precautòria s'evitaran molts perjudicis econòmics. Ara bé, els fraus empresarials són més difícils de detectar. S'ha de tenir en compte que els professionals del frau deuen imports milionaris als seus creditors de manera sobtada, imprevisible i sense mostrar prèviament algun indici, encara que afortunadament aquestes situacions no solen ocórrer amb freqüència. Aquests casos no són genuïns problemes de morositat, sinó situacions de frau premeditat, i acostumen a no tenir remei un cop s'han produït. L'única protecció per

aquests casos és detectar a temps la jugada i no concedir crèdit comercial als defraudadors. Això s'aconsegueix mitjançant polítiques i procediments d'anàlisi del risc i sol·licitant prèviament informes comercials. En relació amb la gestió dels crèdits impagats, el creditor ha de realitzar algunes accions prèvies abans de gestionar un impagament. Un cop detectat el senyal d'alarma, cal fer diverses actuacions: primer, esbrinar el motiu real de l'impagament; segon, evitar la fugida d'estudi del deutor, documentar el deute reunint documents per demostrar l'existència del mateix i la seva quantia; tercer, ampliar el coneixement jurídic del deutor; quart, aconseguir un major coneixement de la seva situació financera, solvència, liquiditat, perfil pagador i arrelament; cinquè, prendre mesures per disminuir el risc de crèdit amb el deutor, i sisè, obtenir documents canviaris per la liquidació del deute per reforçar la posició jurídica del creditor i les seves garanties de cobrament.

Així mateix, a través de certes informacions periòdiques, l'empresa pot establir els procediments per detectar els senyals d'alerta procedents d'uns indicadors degudament determinats. Un creditor ha d'utilitzar en cada cas el procés de reclamació més adequat, per la qual cosa la informació és un element essencial per poder decidir quina alternativa se seguirà per aconseguir la recuperació dels impagats. Les informacions que el sistema de control ha de recollir provenen de dues fonts diferents; d'una banda, fonts internes, i d'una altra, fonts externes. Les internes són aquelles dades que el creditor pot obtenir mitjançant l'observació i anàlisi del comportament de pagaments del deutor, les seves actuacions en les últimes setmanes i l'evolució del compte del client. També són indicadors molt importants les sol·licituds del deutor a l'àrea comercial i l'opinió dels venedors que tracten personalment amb ell. Les informacions externes són aquelles dades que el creditor ha d'obtenir d'empreses especialitzades en informació comercial, entitats bancàries, companyies d'assegurances de crèdit, notícies aparegudes als mitjans de comunicació, dades existents en fitxers de morositat, així com totes les informacions rellevants que figurin al registre mercantil. Una excel·lent font d'informació són les opinions i experiències d'altres proveïdors o creditors i de qualsevol incidència que pugui tenir un client amb altre subministrador. Igualment, el creditor ha d'estar alerta davant qualsevol notícia respecte a demandes judicials o reclamacions de pagament d'altres creditors. L'anàlisi dels estats financers i comptes de resultats són dades públiques procedents del dipòsit anual de comptes - poden servir per conèixer la liquiditat, solvència i endeutament d'un deutor i comprovar la seva capacitat de seguir fent front als pagaments. Qualsevol rumor que circuli sobre una possible insolvència d'un client també ha de ser verificada, atès que en moltes ocasions els rumors són certs.

El departament de riscos de les empreses han d'estar especialment alerta davant certs senyals d'alarma que poden significar una crisi latent del deutor o pronostiquen un problema greu de morositat. Una postura vigilant pot estalviar a una empresa molts milions d'euros i tot i que no és intenció d'aquest article sembrar la desconfiança, no s'ha d'oblidar aquell proverbi que diu: «val

més curar-se amb salut». Així mateix, un bon detector i analista de les situacions de risc és l'empleat que fa les gestions de cobrament. Un gestor de cobraments experimentat només necessita un parell de contactes amb l'interlocutor per saber a quina tipologia de deutor pertany i quines són les seves veritables intencions. Per aquesta raó l'opinió dels responsables del cobrament és molt valuosa i sempre ha de ser recollida als informes. Els senyals més habituals que s'hauran de detectar són: 1) un ràpid augment de les ràtios d'impagats, incidències, saldos vençuts, i antiguitat del deute que pot presentar un deutor. També és un senyal d'alarma haver sobrepassat el límit de risc establert, ja que aquest indica l'import màxim que el creditor està disposat a arriscar amb un deutor. Qualsevol augment anormal de la ràtio d'impagats sobre venciments, de la ràtio de saldos vençuts i retardats sobre el salto total, o de la ràtio d'incidències de pagament sobre facturació és un senyal d'alerta que avisa d'un deteriorament progressiu de la capacitat de pagaments del client i d'un empitjorament del seu hàbit de pagament, fet que pot ser l'indicador d'una crisi en evolució. Davant aquests fets, el proveïdor haurà d'adoptar les mesures precautòries convenients; 2) la primera devolució o el retard en la reposició de fons; quan es produeix la primera incidència de cobrament és necessari investigar les causes reals de l'impagament. És important esbrinar si es tracta d'un impagat provocat per una manca de liquiditat transitòria de la tesoreria del client que és el motiu que sempre al·leguen els deutors, a una mala gestió administrativa o és una situació de crisi de la seva estructura financera que comença a emergir. Davant aquesta situació és convenient plantejar-se la renovació dels informes sobre el client afectat i comprovar l'estat de la seva salut financera. En tot cas, encara que el client hagi cancel·lat l'impagat, és imprescindible no perdre-ho de vista i realitzar un seguiment del seu comportament de pagaments en el futur. En qualsevol cas, la reacció del proveïdor davant qualsevol incidència en el cobrament d'una factura ha de ser dinàmica i àgil, posant-se immediatament en contacte amb el client i transmetre-li un imatge de professionalitat i eficàcia. Aquesta resposta ràpida servirà per fer veure al client que l'empresa proveïdora no passa per alt els impagats i evitarà que el comprador s'acostuma a demorar el compliment dels seus pagaments; 3) les devolucions d'efectes o els impagats continuats de factures; si el client no paga un cop, i després torna a fer-ho, i aquesta situació es repeteix, això és un símptoma inequívoc que l'estructura financera està en crisi i que el fons de maniobra del client és insuficient per al bon funcionament del seu negoci. En aquests casos pot tractar-se d'un client amb un seriós problema financer i que es troba en una situació d'insolvència tècnica o inclús amb un seriós problema financer, i que es troba en una situació d'insolvència tècnica o inclús pot ser el principi d'un sinistre empresarial. Davant aquest tipus de casos és prudent renovar la informació disponible de l'empresa deutora, i obtenir un informe econòmic financer complet de la seva situació, així com esbrinar si està impagant a d'altres proveïdors. És imprescindible revisar el seu límit de crèdit i si és convenient cancel·lar-ho provisionalment; 4) la sol·licitud per part del client de canvis en les condicions de pagament; quan el client demana un aplaçarment de pagament més dilatats del concedit pel proveïdor o sol·licita un canvi en les seves condicions de pagament, és important esbrinar si es tracta d'un problema

Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

transitori o definitiu de disponibilitat de fons. També cal indagar si és degut a què els seus propis clients li han allargat a la vegada els terminis de pagament i el que el deutor pretén és repercutir directament l'aplaçament en els seus proveïdors. En els casos que un client sol·liciti un major aplaçament dels seus terminis de pagament de manera provisional, és necessari recordar que aquest tipus de concessions temporals solen convertir-se en definitives. Per tant, no és convenient atorgar majors terminis a un client amb caràcter provisional, ja que posteriorment, tot i que el client solucioni els seus problemes de liquiditat, és molt difícil tornar a les condicions de pagament anteriors a la crisi. Així mateix, cedir a les peticions d'un client en aquestes qüestions és deixar la porta oberta per a una nova sol·licitud de majors terminis de pagament en el futur. Les concessions de majors terminis de cobrament als clients és una política equivocada i representa un perill per al proveïdor, que pot veure amb el pas del temps desviats els seus terminis mitjans de cobrament de manera espectacular; 5) les peticions contínues de renovacions, moratòries i aplaçaments; els deutors que fora de les circumstàncies habituals (vacances d'agost, dates nadalenes) sol·liciten repetidament renovacions d'efectes o aplaçaments de venciments han de posar-se d'immediat en quarantena, atès que aquestes peticions solen ser degudes a seriosos problemes de liquiditat i a la manca de finançament bancari a curt, molt dolents símptomes ja que presagien una futura solvència, i 6) el deutor ofereix renovar el deute mitjançant lliurament de pagarés o lletres amb venciments molt tardans. En aquests casos el deutor pot estar preparant un concurs de creditors i pretén guanyar temps i treure's de sobre la pressió dels creditors fins a la presentació de l'expedient concursal. En molts casos inclús té la barra de sol·licitar al creditor que li continui fent subministres a crèdit ja que segons ell ha garantit el deute amb documents canviaris.

La banca impulsa un programa de suport a les famílies vulnerables per facilitar el pagament de les hipoteques

La mesura permetrà ajornar el pagament del capital amb una carència de fins a dos anys

Les entitats bancàries integrades a Andorran Banking han acordat implementar mesures per pal·liar els efectes negatius de l'increment dels tipus d'interès en les hipoteques per a l'habitatge habitual, per a les famílies especialment vulnerables. Gràcies a l'acord sectorial signat per Andbank, MoraBanc i Crèdit Andorrà, els clients que compleixin les condicions marcades podran optar per un ajornament del pagament de la quota hipotecària.

Segons informen des d'Andorran Banking l'acord va dirigit a les famílies amb un deute instrumentat mitjançant préstecs hipotecaris a tipus variable destinats a l'adquisició del seu habitatge habitual, i que es trobin en una situació vulnerable arran de la pujada dels tipus d'interès. S'hi podran adherir aquelles operacions formalitzades amb anterioritat al 15 de desembre d'aquest any. Per accedir a l'ajornament del pagament de la quota, cal que el conjunt d'ingressos dels membres de la unitat familiar no superi els 32.000 euros anuals; que la quota hipotecària sigui superior al 30% dels ingressos de la unitat familiar, i; que la quota del préstec s'hagi incrementat almenys un 30% per l'increment de tipus d'interès produïda des de mitjans any.

Com s'implementa la mesura

Un cop aprovada la sol·licitud es formalitzarà una novació del contrac-



te del préstec que estipularà un període de carència d'un màxim de dos anys. Serà necessari l'atorgament d'escriptura pública. Durant aquest temps de carència es diferirà l'amortització de capital corresponent, i només s'haurà de pagar

l'import corresponent als interessos. Les quantitats ajornades seran liquidades allargant el termini de pagament del préstec originàriament concedit en un número de mesos equivalent a la duració de la carència de capital.

Des d'Andorran Banking destaquen

que aquest acord sectorial és una iniciativa pròpia per «donar facilitats a les famílies amb un préstec hipotecari que, amb l'increment de la quota derivada de la pujada dels tipus d'interès, entrin en una situació de vulnerabilitat».

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem recordar amb els lectors les implicacions tributàries relacionades amb els premis de la loteria de Nadal a Espanya, obtinguts per persones físiques que siguin residents fiscals al Principat d'Andorra tant des del punt de vista tributari espanyol com del punt de vista tributari en seu de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques al Principat d'Andorra.

Aquests premis podrien estar sotmesos a l'Impost sobre la Renda de No Residents a Espanya (d'ara en endavant, IRNR) mitjançant un gravamen especial, que grava, entre altres, els premis de les loteries i apostes organitzades per la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado (SELAE).

El gravamen s'exigeix de forma independent respecte de cada dècim, fracció o cupó de loteria. Aquests premis podrien suportar en el moment de cobrament, una retenció o ingress a compte que ha de practicar l'organisme pagador del premi. Al respecte, estan exempts de gravamen els premis on l'import pre-

miat sigui igual o inferior a 40.000 euros, mentre que els premis superiors tributen sobre la part que excedeixi els 40.000 euros, per tant la base imposable del gravamen estarà formada per l'import del premi que excedeixi de la quantitat exempta.

En el cas de premis compartits (grup d'amics o parents, penyes, confraries...), en els quals el premi es reparteix entre tots els participants, s'han de distribuir els 40.000 € que estan exempts, entre tots els beneficiaris en proporció al seu percentatge de participació, i qui procedeixi al repartiment del premi que figure com a beneficiari únic (o com a gestor de cobrament) per haver-ho manifestat així en el moment del cobrament del premi, haurà d'estar en condicions d'acreditar davant l'Administració Tributària que el premi ha estat repartit als titulars de participacions, sent per tant necessària la identificació de cada guanyador així com del seu percentatge de participació.

La tributació s'estableix per als contribuents no residents sense establiment permanent en els mateixos termes que per l'IRPF a Espanya, però amb les especialitats que a continuació s'indiquen.

Aquests premis podrien estar subjectes a retenció o ingress a compte de

l'Impost sobre la Renda de No Residents a Espanya, existint l'obligació de practicar-la. No obstant, aquesta retenció no seria aplicable si el perceptor aporta, en el moment del seu cobrament, un certificat de residència fiscal en virtut d'un conveni per evitar la doble imposició que resulti aplicable.

El percentatge de retenció o ingress a compte serà del 20 per cent, el qual coincideix amb el tipus de gravamen especial, i per tant, la base de retenció o ingress a compte vindrà determinada per l'import de la base imposable del gravamen especial.

En aquest sentit, segons l'establert a l'apartat primer de l'article 20 del Conveni entre el Principat d'Andorra i el Regne d'Espanya per evitar la doble imposició en matèria d'impostos sobre la renda i prevenir l'evasió fiscal, relatiu a altres rendes «les rendes d'un resident d'un Estat contractant, vinguin d'on vinguin, no previstes en els articles precedents d'aquest Conveni són imposables exclusivament en aquest Estat».

Atès l'establert amb anterioritat, les rendes obtingudes per persones físiques residents al Principat d'Andorra arrel de que la seva butlleta resulti premiada només podrien ser imposables a tributació en el seu país de residència, és a dir, al Principat d'Andorra.

En aquest sentit, es podrà sol·licitar en cas d'haver suportat la retenció, l'esmentada devolució de la retenció del 20 per cent per part de la persona agraciada davant l'Administració Tributària espanyola. El fet d'haver suportat una reten-

ció o ingress a compte a un tipus impositiu que coincideix amb el del gravamen especial, no es converteix en una tributació final ja que s'estableix la precisió que quan s'haguessin ingressat a l'Administració Tributària quantitats, o suportat retencions a compte per aquest gravamen especial, en quanties superiors a les quals es derivin de l'aplicació d'un conveni per evitar la doble imposició, es podrà sol·licitar aquesta aplicació i la devolució consegüent.

Pel que fa a la tributació al Principat d'Andorra d'aquest tipus de premis i en base a la Consulta Vinculant del DTF número CV0204-2021 del 10 de juny del 2021, en primer lloc, sobre la qualificació de la renda obtinguda pel consultant derivada de la loteria de Nadal, el Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del Text Refós de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, a l'article 24.1, disposa el següent: «Als efectes d'aquest impost, es consideren guanys i pèrdues de capital les variacions en el valor del patrimoni de l'obligat tributari que es posin de manifest amb motiu de qualsevol alteració en la seva composició, excepte que per aplicació d'aquesta Llei es considerin rendes». D'acord amb el precepte esmentat, la renda obtinguda per la loteria de Nadal té la consideració de guany patrimonial als efectes de l'impost sobre la renda de les persones físiques.

Quant a la possibilitat que els guanys de capital obtinguts puguin estar exempts de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, la mateixa

Llei, a l'article 5.o, estableix que n'estan exempts «els premis que procedeixen dels jocs d'atzar autoritzats per la Llei de regulació dels jocs d'atzar».

D'una altra banda, la Llei 4/2021, del 22 de març, del text consolidat de regulació dels jocs d'atzar, se'n desprèn que el Consell Regulador Andorrà del Joc té la facultat de subscriure convenis amb els operadors que fins ara han estat comercialitzant els seus productes de joc sense regulació específica, a fi de preservar la continuació de les seves activitats al Principat d'Andorra. Concretament, respecte a aquesta facultat, l'apartat 1 de la disposició addicional segona, preveu el següent: «S'autoritza el Consell Regulador Andorrà del Joc perquè estableixi convenis amb les entitats públiques i privades La Française des Jeux (FDJ), Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE), Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) i Loterías de Catalunya.[...]».

Altrament, tal com es desprèn de l'edicta publicat al BOPA número 153, del 23 de desembre del 2020, hi ha un conveni signat entre el Consell Regulador Andorrà del Joc i la SELAE. Segons aquest conveni, la SELAE està autoritzada a organitzar, comercialitzar i operar, en territori andorrà, entre d'altres, Loteries.

En conseqüència, tenint en compte que el premi monetari deriva d'un joc d'atzar autoritzat per la Llei de regulació dels jocs d'atzar, aquesta renda estarà exempta de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques.

Andbank adoptarà una estratègia 'exigent' de cara al 2023

L'economista en cap d'Andbank, Àlex Fusté, ha avançat durant la conferència d'Andbank 'Perspectives per al 2023' que l'estratègia del banc implicarà mostrar-se «exigent» amb relació a les decisions d'inversió de cara a l'any vinent. Una decisió que, com ha explicat Fusté «creiem que és obligatòria tenint en compte la situació actual». «La nostra posició serà conservadora. Tindrem uns nivells de liquiditat al voltant del 20% i serem exigents a l'hora d'utilitzar aquest 'cash'», ha afegit l'economista.

Fusté ha afirmat que aquesta decisió s'ha pres d'acord amb quatre idees relacionades amb la conjuntura econòmica actual. Per començar, l'economista en cap d'Andbank ha ressaltat el fet que, en aquests moments d'inflació, existeix una mena de miratge que infla els beneficis i exagera els resultats de les empreses. Una situació que podria derivar en el risc que les empreses acabin acudint al mercat del diner. Per altra banda, Fusté també ha comentat que la inflació hauria de baixar més de dos punts percentuals i augmentar els tipus d'interès per sobre dels actuals. Un escenari, segons ell, dubtós. La tercera idea a tenir en compte, segons Fusté, està relacionada amb el conflicte entre Rússia i Ucraïna. El fet, ha assenyalat Fusté, que hi hagi grans potències poderoses darrere de cadascun dels bàndols, pot fer pensar que el conflicte va per llarg. «Si no es posa punt final al conflicte, cosa que ara mateix no veiem, la inflació pot continuar sent persistentment alta durant un any més», assegurava Fusté. Finalment, Fusté ha destacat que l'energia es troba en acceleració i cara. «Mai li ha anat bé a l'economia amb una energia cara» ha puntualitzat l'economista en cap d'Andbank.

Pel que fa a l'escenari d'Europa, Marian Fernández, responsable de macroeconomia d'Andbank, ha puntualitzat que la recessió tècnica suau serà l'escenari base. «Creiem que gens acompanyarà fins a l'estiu», ha indicat. «La inflació es trobarà entre el 5 i el 6%, nivells incòmodes pel Banc Central Europeu. Per això optem una posició prudent», ha assegurat Fernández. En aquest sentit, Fusté ha posat en relleu el fet que Andorra no es mantindrà al marge d'aquesta dinàmica, ans al contrari. «Si estem en situació de recessió tècnica a Europa, l'economia andorrana també entrarà en aquest joc», ha assenyalat.

De fet, tal com ha deixat clar Fusté, «nosaltres intentem donar una visió de l'any que entra però també anar més enllà». Així doncs, Fusté ha destacat que, tot i que el 2023 arriba com un «any desafiant amb alguns núvols a l'horitzó», de cara al 2024 o el 2025 es preveu una «perspectiva econòmica positiva i racional». Amb paraules textuales de Fusté: un món econòmic més estable, més visible. «Això fa que guardem liquiditat i 'cash' amb perspectives oportunistes» ha celebrat l'economista.



litat que la recessió tècnica suau serà l'escenari base. «Creiem que gens acompanyarà fins a l'estiu», ha indicat. «La inflació es trobarà entre el 5 i el 6%, nivells incòmodes pel Banc Central Europeu. Per això optem una posició prudent», ha assegurat Fernández. En aquest sentit, Fusté ha posat en relleu el fet que Andorra no es mantindrà al marge d'aquesta dinàmica, ans al contrari. «Si estem en situació de recessió tècnica a Europa, l'economia andorrana també entrarà en aquest joc», ha assenyalat.

De fet, tal com ha deixat clar Fusté, «nosaltres intentem donar una visió de l'any que entra però també anar més enllà». Així doncs, Fusté ha destacat que, tot i que el 2023 arriba com un «any desafiant amb alguns núvols a l'horitzó», de cara al 2024 o el 2025 es preveu una «perspectiva econòmica positiva i racional». Amb paraules textuales de Fusté: un món econòmic més estable, més visible. «Això fa que guardem liquiditat i 'cash' amb perspectives oportunistes» ha celebrat l'economista.

La Xina i l'Índia: situació econòmica i l'exterior

Quant a la possibilitat d'inversió a estranera, Fusté ha remarcat que «hem de tenir precaució a l'hora d'invertir en aquests mercats». Així, l'economista en cap d'Andbank, amb relació a la Xina, ha remarcat que «hauriem d'invertir en marcats que potenciïn el progrés i l'obertura econòmica, i no pas economies que emfatitzin conceptes com la seguretat nacional i l'estabilitat social», com és el seu cas. «Crec que ja no hem d'estar de forma estructural al mercat xinès, sinó més aviat de forma puntual», ha matisat Fusté. «Xina té un problema amb el mercat immobiliari. És important mantenir-nos cauts», ha afegit.

En tot cas, Fusté ha remarcat que l'Índia sí que podria arribar a convertir-se en el gran substitut de la Xina. «S'erigeix com un país que pot brillar», ha assegurat, Fusté. «Les reformes adoptades en el primer mandat de Modi comencen a donar els seus fruits», ha afegit l'economista.

Jover trasllada la 'sorpresa' i 'preocupació' del Greta davant les afirmacions dels sindicats

El Govern ha desmentit que la delegació del Grup del Consell d'Europa especialitzat en la lluita contra el tràfic d'éssers humans (Greta) hagi qualificat el sistema laboral d'Andorra com a «medieval» i «obsolet» tal com van transmetre els sindicats després de la reunió que van mantenir amb els experts de l'organisme. El ministre portaveu, Eric Jover, ha afirmat que les declaracions fetes pels representants sindicals són «duríssimes» i «desafortunades» i que, en cap cas, «s'ajusten a la realitat».

Arran de les declaracions dels sindicats, els quals posaven en boca del Greta situacions irregulars en subcontractacions en el sector de la construcció, Jover s'ha trobat amb els representants del Consell d'Europa «per saber de primera mà si havien dit» aquestes paraules, i el cert és que "ho han desmentit taxativament", per la qual cosa, ha afegit, «són els primers que estan sorpresos i preocupats per aquestes afirmacions que no es corresponen ni amb el fons ni amb la forma del que pensen sobre Andorra».

Al llarg de la reunió amb el Govern, Jover ha assegurat que els membres del Greta «m'han fet evident que estan molt satisfets de la cooperació amb les auto-



ritats andorranes», ja que «veuen que estem fent canvis significatius per alinear-nos al màxim amb els principis del tractat de Varsòvia i volen continuar treballant així». De fet, està previst que aquest dijous emetin un comunicat associat a la visita que durant aquests dies estan realitzant al Principat donant el seu parer i, posteriorment, elaboraran «un informe on hi haurà recomanacions de millora que el Govern analitzarà i intentarà desenvolupar».

Jover també ha transmès que els membres del Greta «han desmentit completament aquestes paraules i, fins i tot, m'han comentat que estan decebuts per la forma, ja que els intercanvis que realitzen el grup d'experts són confidencials». En aquest sentit, ha afegit que troba «molt tristes» les declaracions efectuades pels representants sindicals. «Vull pensar que ha estat un error i que rectificaran», ha dit, ja que, per

contra, la voluntat hauria estat la «d'instrumentalitzar» uns experts del Consell d'Europa, la qual cosa «no es correspon amb la voluntat com a país adherent al tractat de Varsòvia ni dona massa bona imatge».

Modificacions amb els extracomunitaris

Paral·lelament, Jover ha recordat que es plantejaran modificacions pel que fa a l'arribada al país de treballadors extracomunitaris. De fet, la setmana vinent s'aprovarà una modificació del reglament associat a aquesta qüestió «per poder ser més clars amb un dels elements que preveu la nostra llei per donar més seguretat» i que correspon als salaris.

D'aquesta manera, ha apuntat que els treballadors subcontractats que arribin al país per un període superior a un mes hauran d'aportar al Servei d'Immigració el seu contracte laboral d'origen «i l'administració verificarà que sigui homologable amb la legislació andorrana». En aquest sentit, ha dit que cada salari haurà d'estar adequat a la categoria professional corresponent que, en diferents casos, va més enllà del salari mínim.



La Cambra de Comerç fa una crida a les empreses per a la reconstrucció d'Ucraïna

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis (CCIS) ha organitzat aquest divendres la presentació del pla de recuperació d'Ucraïna i ha fet una crida a les empreses i professionals d'Andorra a participar-hi.

Des de la Cambra recorden que la invasió russa a Ucraïna ha causat una «disrupció massiva de l'activitat econòmica al país, molts danys en infraestructures, entorns i en els mitjans de subsistència dels ucraïnesos». L'estimació de l'impacte econòmic i les repercussions de la guerra, feta al mes de juliol d'aquest any, ja era de més de 100 bilions de dòlars, afegixen. Per aquest motiu, des de l'ambaixada

d'Ucraïna es destaca la importància de començar la recuperació a través de diferents iniciatives com més aviat millor. L'objectiu, incideixen, és «mostrar la màxima resiliència, reactivar l'economia i sobretot augmentar el PIB de la població ucraïnesa, assegurant una distribució equilibrada de la riquesa i un benestar global».

L'ambaixada ucraïnesa també ha presentat un projecte concret per a la recuperació de vint infraestructures socials d'Irpin.

Les empreses interessades a col·laborar-hi s'han de posar en contacte amb l'ambaixada d'Ucraïna a Andorra.

Els robots arriben al comerç

Els hem vist treballant en l'hostaleria en nombrosos restaurants de tot el món. Ara han fet el salt al comerç i des de fa unes setmanes s'han incorporat a l'equip de l'hipermercat Carrefour, a la planta baixa del centre comercial Epizen. Es tracta de dos Kettybot, petits robots programats per a l'atenció al client. La seva missió passa per repartir producte i rebre els visitants, recorrent tot l'establiment carregats amb algunes de les mercaderies que s'ofereixen en els lineals i informant el client a través d'una petita pantalla de televisió.

Els dos aparells que ha incorporat el centre comercial lauredià fan part de la generació més actual de Pudu Technology. Compten amb una pantalla d'anuncis, guia del client, interacció de

veu mitjançant intel·ligència artificial i funcions de repartiment. Tenen un disseny compacte que els permet desplaçar-se fàcilment en entorns complexos i dinàmics, identificant obstacles i clients en moviment per tal de no topar.

La tecnologia amb la que estan fets aquests robots permet cobrir diversos serveis com atreure clients, saludar, acompanyar i fer repartiments múltiples. Es recarreguen de manera automàtica per tenir autonomia tota la jornada. Els treballadors humans col·laboren amb els Kettybot de tal manera que ambdós poden fer el que millor saben, obtenint com a resultat una major eficiència i un servei de major qualitat.

