

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Com reconèixer les estratagemes per no pagar dels deutors



Laura Nieto
Pàg ► 3

Ciberseguretat: una prioritat



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



L'estratègia energètica russa. Un fracàs total per a Moscou i un preludi d'un alt preu global de l'energia?

Drivers per l'energia i sentit de la seva influència en el preu

(Factor alcista pel preu) – L'oferta de petroli pot estretir-se més que la demanda: si bé els fluxos russos de petroli s'han mantingut més resistents del que s'esperava (segons Moscou), amb vendes que s'han desplaçat d'Europa cap a l'Àsia en els últims mesos, i el petroli nord-americà substituint Rússia com a proveïdor clau a Europa, alguns dealers de petroli han observat cada cop més que l'oferta pot estretir-se més que la demanda en els propers mesos. En primer lloc, perquè el canvi del comerç de petroli rus cap als compradors asiàtics ha augmentat la dependència de Moscou en la seva pròpia flota de vaixells cisterna. El problema de Moscou, i perquè no dir-ho, del subministrament global, és que els viatges dels vaixells russos són ara molt més llargs, i hem de tenir en compte que bona part de la flota russa estava dissenyada per comerciar al mar Bàltic, Negre o Mediterrani. La flota de propietat russa no està dissenyada per enviar totes les seves exportacions de cru des dels ports occidentals als asiàtics. Això el deixa encara dependent d'alguns vaixells de propietat europea (i aquí, Moscou s'enfronta al problema de la restricció del preu màxim per al transport de petroli rus per sobre dels 60 dòlars/barril. Tot el que passi d'aquest preu, no podrà ser transportat per un vaixell europeu ni americà). Tot això pot significar que circuli

Passa a la pàgina següent

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista cap del Grup Andbank

En el nostre seguiment continu en el complex món de l'energia global, primer intentem detectar aquells factors que potencialment es poden convertir en motors dels preus de l'energia i, en segon lloc, els ordenem segons siguin impulsors favorables o desfavorables pel preu. A continuació us detallo part del treball realitzat aquest mes, i que avanço conclou amb un biaix a l'alça pel preu futur del petroli, així com l'evidència que l'estratègia energètica i geopolítica de Rússia està donant lloc a un resultat desfavorable per als interessos de Moscou.



Pàg ► 4

Andbank inaugura nova oficina a la plaça Rebés per oferir un millor servei

Les dependències disposen d'una zona d'atenció al client i una altra amb sales de reunions

Pàg ► 4

La banca no preveu cap afectació per la crisi de Credit Suisse

Andorran Banking creu que el sistema financer gaudeix de bones ràtios de solvència i liquiditat

Pàg ► 4

L'ABM vol ser l'eina per connectar projectes amb inversors

L'any passat la cita va crear un fons d'inversió d'1,3 milions d'euros

Pàg ► 4

Jornada per conèixer el Centre de resolució de conflictes empresarials

El centre és un servei de la Cambra liderat per Pilar Escaler i Jordina Ticó



Els seguríssims d'Andbank, ara amb un nou servei gratuït de salut digital i nutrició

Si ets un client seguríssim d'**Andbank Assegurances**, o estàs pensant a ser-ho, estàs d'enhorabona. La teva assegurança té un nou avantatge per estar més segur que mai: podràs gaudir del **nou servei de nutrició** de manera **telemàtica**. Un servei innovador, còmode i **gratuït** per als clients d'Andbank Assegurances.

Per a més informació pots contactar amb andbankassegurances@andbank.com o al **881 965**.

ANDBANK /
Assegurances

menys petroli pel món (donat que Rússia no voldrà vendre per sota del preu del mercat). Després hi ha l'aspecte que els productors internacionals poden retindre producció, com a resposta a les condicions creditícies més restrictives, que dificulten la viabilitat financera d'alguns dels seus projectes en marxa i que necessiten de finançament continu, afegint risc a l'alça als preus.

(Factor neutral/alcista pel preu) – El petroli nord-americà està substituïnt Rússia com a proveïdor clau d'Europa: les exportacions nord-americanes a Europa van assolir un rècord de 2,1 milions de bpd (barrils per dia) aquest mes. L'augment de les vendes de petroli dels EUA s'ha produït en part a causa de l'ampliació entre el petroli WTI nord-americà i el Brent europeu, fins a 7 dòlars (WTI més barat), així com la demanda més feble de petroli per part de les refineries nord-americanes. El Brent es va fer més car en relació amb el WTI a causa de la disminució de la disponibilitat de petroli rus i les complicacions al camp de Johan Sverdrup de Noruega. Això ha provocat que els VLCC (vaixells que transporten petroli dels EUA) destinats a Europa hagin assolit un màxim històric. Lluny de pensar el que molts pensen sobre que l'únic beneficiat de tot això son els EUA, fariem molt bé de preguntar-nos que hagués passat a Europa, i Andorra, si el petroli nord-americà no hagués substituït el petroli rus. En endavant, espero que les exportacions a Europa es mantinguin fortes mentre

el diferencial Brent/WTI es mantingui ampli, tot i que la propera temporada de conducció i mobilitat estival als EUA podria afegir més demanda nord-americana, la qual cosa significaria menys cru disponible per Europa, i un preu més alt del carburant a nivell mundial.

(Factor de preu neutre/baixista): que Rússia no vengui cru a Europa, i els EUA substitueixen Rússia com a proveïdor clau de cru a Europa, no significa que el cru rus no es vengui, resultant en una oferta mundial molt menor. La Xina substitueix Europa com a comprador clau d'energia russa, afavorint que Rússia col·loqui els seus excedents: la reunió de Xi i Putin ha buscat clarament una relació energètica més estreta entre els dos països. Tant és així, que Rússia s'ha convertit ja en el principal proveïdor de cru de la Xina, superant l'Aràbia Saudita, amb uns volums que van augmentar gairebé un 24% interanual aquest gener i febrer (respecte els mateixos mesos de l'any passat). Les compres xineses de petroli rus van ascendir a 1,94 milions de bpd els dos primers mesos de l'any, ja superant els 1,72 milions de bpd de les importacions de petroli saudita. Aquesta situació ajuda a recompondre el moviment vist en el joc de proveïdors i compradors al planeta, on Rússia deixa de vendre cru als països occidentals (que han de buscar cru en altres llocs), i ara comença a vendre'l a la Xina (per descomptat, a preus molt més barats). D'alguna manera, aquest moviment entre la Xina i Rússia allibe-

ra petroli cru d'altres països productors de l'Orient Mitjà (que abans venien a la Xina, però que ara han estat desplaçats per Moscou). Ara tindran excedents de producció per traslladar-los a Occident, primordialment a Europa. Sens dubte, aquesta reorganització hauria d'ajudar a eliminar les possibles tensions per la possible manca de cru al món (si Rússia no tingués on col·locar el seu petroli). La Xina surt guanyant en l'aspecte energètic. Però només en aquest aspecte. Em pregunto si el procés actual d'aïllament de Beijing, i el fet de flirtejar amb un règim de sancions comercials (com las que ja estan en joc) si dona un pas en fals en la seva estratègia de recolzar a Moscou en la guerra d'Ucraïna, pesaran molt més que el fet de comprar el petroli a Rússia, més barat.

(Factor alcista pel preu) – Rússia diu que ampliarà les retallades voluntàries de la producció de petroli de 500.000 bpd fins al juny: el vice primer ministre rus Novak va dir que la retallada de la producció de petroli de 500.000 bpd durarà fins al juny (em temo que aniran més enllà del juny). La promesa original de reduir la producció al març va ser com a resposta a les sancions dels països occidentals. El comentari es va produir després d'un informe a principis d'aquesta setmana que deia que els tancs d'emmagatzematge del país van superar els 15 milions de barrils per primera vegada en gairebé un any.

(Factor alcista pel preu) – Moscou busca augmentar els seus ingressos fis-

cals des de les companyies petrolieres: Rússia canviarà la manera com tributen les seves companyies petrolieres en un esforç per augmentar els ingressos estatals. Sembla que l'estratègia bèl·lica i les sancions associades no li estan sortint com pensaven. El Kremlin passarà a un indicador vinculat al Brent, que reduiria el descompte del mercat del petroli rus. Significa això preus més alts del producte extret? Moscou diu que espera generar 8.000 milions de dòlars addicionals d'ingressos fiscals. Més que «espera», diria que la paraula correcta aquí seria «necessita».

(Factor alcista pel preu) – És poc probable que els delers d'energia occidentals tornin a negociar amb petroli o gas rus sense un canvi en les directrius actuals. Quelcom que crec, no passarà. Així doncs, Moscou s'arrisca a perdre definitivament la relació amb els delers energètics globals: els comerciants de matèries primeres, com ara Trafigura o Vitol, van dir que només considerarien negociar més petroli rus si hi hagués una orientació diferent, més clara i àmplia dels governs, bancs i companyies d'assegurances occidentals. Van dir que podria haver un augment marginal en el comerç de petroli rus si hi hagués un canvi d'orientació en l'estat actual de les sancions, tot i que no esperen canvis dramàtics en els volums. Irònicament, els funcionaris nord-americans, impulsors de les sancions per a que els operadors globals no treballessin amb energia russa, insten ara en privat als

comerciants de matèries primeres a reiniciar el comerç de petroli rus, tot i que només mentre el preu es mantingui per sota del límit dels 60 dòlars definit per les sancions. Per què ara els EUA volen que els operadors internacionals si treballin amb el petroli rus? Pel que sembla, els funcionaris occidentals estan cada cop més preocupats perquè el comerç de petroli rus es traslladi a operadors menys coneguts que utilitzen vaixells envellits. De fet, sis companyies menys conegudes amb seu a Hong Kong i Dubai van transportar al voltant d'1,4 milions de bpd de petroli rus el passat desembre, ja que els majors comerciants de petroli van retrocedir d'aquest circuit per por a ser sancionats.

(Factor baixista pel preu) – La narrativa recent al mercat del petroli s'ha tornat desfavorable per al preu: i es que el fantasma d'una crisi bancària global i una recessió mundial, segueixen sent els majors divers que impulsen a la baixa el sentiment dels inversors, empresaris, i consumidors, compensant negativament el factor alcista de la reobertura de la Xina i la retallada de producció de 500.000 bpd de Rússia.

Tenint en compte tot això, i en la definició de la nostra estratègia en actius energètics, concretament per al cru (tot i que els preus internacionals del gas es veuran afectats en la mateixa direcció), creiem que el moment es procliu per apostar per una posició llarga/alcista en el petroli amb el WTI avui per sota dels 70 dòlars EUA.

Com reconèixer les estratagemes per no pagar dels deutors

Pere Brachfield
@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Encara que el fenomen de la morositat no s'ha d'imputar només a l'evolució dels cicles econòmics, sinó que també existeixen causes estructurals, indubtablement aquest any s'està produint un augment de les pràctiques degut a factors conjunturals, és a dir, degut a la crisi mundial, a la desaceleració de l'activitat econòmica, a l'encariment del cost dels diners, i a les restriccions del crèdit bancari que provoquen que les empreses utilitzin la prolongació dels terminis de pagament com a substitutiu dels crèdits bancaris. A continuació veurem ardis mes freqüents que fan servir els ciutadans morosos per no pagar:

La primera és la tàctica d'enganyar al proveïdor dient-li que ja ha pagat o que realitzarà de seguida el pagament. L'objectiu del morós és desconcertar al creditor, fer-li perdre temps en comprovacions. Mitjançant aquesta estratagema el deutor pretén guanyar cert temps, assegurant al creditor que ja ha efectuat el pagament mitjançant l'enviament d'un xec o pagaré per correu, o que l'enviarà avui mateix. El deutor pretén tranquil·litzar al creditor ja que el correu sempre és una bona excusa per demorar el pagament. El creditor no ha de posar en dubte la paraula del deutor davant aquestes afirmacions per evitar una confrontació, sinó intentar enfrontar-lo amb la seva pròpia mentida. La millor resposta és donar per fet que el document de pagament – xec o pagaré – ha estat enviat, pe-

rò preguntar al deutor donant com a motiu un control rutinari en la recepció dels pagaments, les dades del banc lliurat, número i import de l'instrument de pagament. La resposta o l'actitud del deutor a aquestes preguntes serà clarificador, i inclús molts cops provocarà la immediata emissió per part del deutor del document de pagament per salvar els papers i no quedar com un mentider.

La segona és la tàctica del armadillo. L'objectiu és cansar al proveïdor, provocar el seu desànim i frustració amb el propòsit que el creditor li deixi en pau. Aquesta tàctica consisteix en adoptar una actitud de total passivitat, tancar-se psicològicament i romandre impassible davant la pressió del creditor. El morós aplica el mantra de «Si ignoro al creditor, desistirà». En aquests casos el deutor aguanta sense immutar-se la pressió exercida pel gestor de cobraments del creditor, perquè aquest s'acabi cansant, desisteixi i abandoni la gestió de l'impagat i es dediqui a temes més rendibles. La clau d'aquesta estratagema és l'actuació és l'actuació passiva del deutor, el qual reconeix el deute, es limita a escoltar al creditor i li dona la raó en tot, però no facilita cap solució als requeriments de pagament, de manera que el creditor acaba frustrat davant la manca de resposta per part del deutor i el deixa en pau. L'actuació del creditor ha de ser la paciència i la constància, ja que només amb la continua insistència en la seva reclamació de cobrament podrà aconseguir una resposta del deutor. Quan l'actuació del morós sigui la passivitat i la manca de propostes, el representant del creditor ha d'oferir solucions per al pagament del deute i convertir-se en el motor de la conversa. En qualsevol cas, ha de tenir en compte que el morós ha desencade-

nat una guerra de nervis, per la qual cosa la part que domini millor la psicologia i el control de les emocions serà la que acabarà guanyant la partida. El deutor també és un ésser humà i com a tal pateix una desgast psicològic en el transcurs de les negociacions, per la qual cosa el representant del creditor ha d'intentar desgastar anímicament al morós però preservant la seva pròpia fortalesa d'ànim.

La tercera és la conducta agressiva i de l'enfrontament amb el creditor. L'objectiu és provocar una forta discussió que li permeti trencar relacions o aclarar i acovardir al representant del creditor. Aquesta tàctica es basa en què el deutor mostra la seva agressivitat, i intenta provocar una discussió amb el gestor d'impagats per aconseguir una ruptura del diàleg i per tant, la fi de les negociacions. Una tàctica agressiva és que el morós reconegui el deute, però adopti una actitud desafiant i reti al representant del creditor perquè li digui què faran si no pot pagar. L'actuació del deutor consisteix en plantar cara al representant del creditor i afirmar que no l'importen les conseqüències i que tampoc li preocupen les mesures que pugui exercir el creditor. L'objectiu del deutor és tenir una bona excusa per trencar les relacions amistoses amb el creditor. La forma d'aconseguir-ho és provocar una discussió acalorada amb el representant del creditor, de manera que la situació acabi en un enfrontament personal entre ambdues parts, amb el consegüent intercanvi d'insults i amenaces. Això dona motius al deutor perquè pugui prohibir al representant del creditor l'entrada a la seva empresa, provocant la ruptura definitiva de les relacions. L'estratagema del morós és espantar al representant del creditor que preferirà dedicar el

seu temps a temes més rendibles i menys desagradables. En aquests casos, el representant del creditor ha d'evitar caure en les trampes del deutor i evitar les discussions i els enfrontaments, conservar la calma, no deixar-se intimidar ni caure en les provocacions i fer servir amb el morós uns arguments objectius. A més, ha d'estar informat que hi ha deutors que són autèntics especialistes en provocar emocionalment al representant del creditor per aconseguir una ruptura definitiva de la relació comercial amistosa.

La quarta és la negació dels fets. L'objectiu és obligar al creditor a demostrar l'existència del deute des del principi, perdent temps. Aquesta tàctica està basada en què el morós no reconeix la totalitat o una part del deute i exigeix que se li porti documentació i proves de la seva existència. En molts casos, quan el creditor no pot demostrar el deute, el morós es nega a pagar. Quan el deutor posa en dubte l'existència del deute és precís que el representant del creditor de cobraments reuneixi tota la documentació de les operacions i pugui acreditar documentalment l'existència del deute. En les converses amb el deutor ha d'utilitzar arguments objectius i irrefutables per demostrar l'existència del crèdit impagat, com poden ser les comandes, l'albarà, les factures i els estats de comptes. En ocasions, és preferible no entrar en discussions amb el morós si no té tota la informació a mà, i esperar a un segon contacte per aportar la documentació necessària.

La cinquena és repetir una vegada i una altra que no pot pagar perquè no té diners. L'objectiu és que el creditor pensi que no hi ha res a fer i renunciï a cobrar. El deutor pot optar per dir que és insolvent i que no té diners per fer front al pagament dels seus deutes. Per la seva sim-

plicitat, és una tàctica a vegades difícil de rebatre. L'objectiu del morós és que el creditor renunciï a cobrar el deute i acabi passant el crèdit morós a pèrdues en el compte de resultats. En el recobriment d'impagats s'ha de partir del principi que tots els deutors tenen algun tipus d'ingressos, i encara que aquests siguin insuficients per pagar tot el deute de cop, sempre és possible cobrar de forma fraccionada el deute. Per suposat, para que això pugui portar-se a terme és necessari que el deutor tingui voluntat de pagar. La manera de respondre a aquesta tàctica és plantejar la possibilitat de fraccionar el pagament en còmodes terminis. Quan un deutor posa objeccions a aquesta solució, una manera de pressionar-lo és preguntant-li si encara té la mercaderia o la matèria primera que se li va vendre i si encara no ha pagat atès que segurament el morós ja l'haurà venut i cobrat. D'aquesta manera es pot exercir una pressió moral sobre el deutor i exigir-li que es comprometi a un acord de pagaments fraccionat.

La sisena és la tàctica de jugar a fet a amagar. L'objectiu és provocar el desànim i la frustració del creditor. Una de les tàctiques del deutor pot ser ocultar-se del creditor, no posant-se mai al telèfon i donar les oportunitats d'estar sempre absent per a aquesta empresa creditora. Si el deutor s'amaga, el representant del creditor ha d'utilitzar la paciència, la constància i la psicologia per fer el seguiment, i en aquests casos és convenient reforçar la gestió telefònica amb visites personals i l'ús de cartes intimidatòries de reclamació. El representant del creditor ha d'organitzar els contactes telefònics variant l'hora i el dia de la trucada, atès que si sempre truca de manera rutinària a la mateixa hora, és més fàcil per al deutor eludir el contacte. En cas que al representant del creditor jali coneguin la veu, és convenient fer trucar altres persones. Quan l'interlocutor vàlid no dona la cara i fa servir terceres persones com a filtre, el representant del creditor haurà de comportar-se amb correcció davant els intermediaris però insistir amb tota perseverança fins aconseguir superar la barrera.



Ciberseguretat: una prioritat

Laura Nieto

Sòcia Cases & Lacambra



Les xarxes i sistemes d'informació són crucials en el nostre dia a dia, però que la informació sigui fiable i estigui protegida és també essencial per l'activitat econòmica i social. En un món cada vegada més digitalitzat, som conscients de la magnitud, la freqüència i els efectes

dels incidents de seguretat? Representen una greu amenaça? Phishing o suplantació de la identitat, ransomware o malware, enginyeria social són alguns dels exemples d'atacs que amenacen la seguretat en internet. Aquest tipus d'incidents pot interrompre les activitats econòmiques, generar considerables pèrdues financeres, menyscar la confiança de l'usuari i causar danys a l'economia d'un país. Per tant, la necessitat de protegir-se davant les nombroses amenaces de seguretat ja no és només a través de la pròpia estratègia de cada organització, sinó que la conscienciació i la formació dels usuaris és fonamental en el dia a dia.

Davant aquest paradigma digital, la peça clau és la ciberseguretat. La ciberseguretat és la pràctica de protegir sistemes, xarxes i programes d'atacs digitals. En general, aquests ciberatacs apunten a accedir, modificar o destruir la informació confidencial o extorsionar els usuaris per disposar de les seves dades personals. Una defensa robusta requereix, per tant, múltiples capes de protecció.

Per donar una resposta efectiva als problemes de ciberseguretat al Principat d'Andorra, l'octubre del 2021 es va presentar l'Estratègia Nacional de Ciberseguretat, amb l'objectiu de desenvolupar la creació d'un marc legal i coordinar de manera proactiva la prevenció i

la mitigació de les amenaces cibernètiques, tant en el sector públic com en el sector privat; i a l'abril del 2022, es va presentar la nova Agència Nacional de Ciberseguretat d'Andorra, un organisme públic constituït per garantir la ciberseguretat i protegir la seguretat pública en el ciberespai.

Però aquest plantejament requeria desenvolupar uns requisits mínims homogenis en matèria de seguretat per als operadors de serveis considerats essencials i els proveïdors de serveis digitals, en línia amb les propostes europees que garanteixen un elevat nivell comú de seguretat de les xarxes i dels sistemes d'informació a la Unió Europea. Així, el 22 de

juny del 2022 es va publicar al BOPA la Llei 22/2022, del 9 de juny, de mesures per a la seguretat de les xarxes i dels sistemes d'informació –a tenir en compte que les obligacions en matèria de supervisió i el règim sancionador entraran en vigor el 23 de juny del 2024–.

Aquesta llei, que es basa en la Directiva (UE) 2016/1148, té com a objecte regular el reforç de la resiliència de les entitats crítiques i la seguretat de les xarxes i dels sistemes d'informació utilitzats per a la prestació de serveis essencials i importants (i.e. energia, transport, serveis financers, infraestructures, etc.) al Principat d'Andorra –que compleixen uns requisits mínims–. A nivell pràctic, es tradueix en disposar de mesures tècniques i d'organització necessàries per gestionar els riscos que es plantejgin en relació amb la seguretat de les infraestructures crítiques, i de les xarxes i els sistemes d'informació utilitzats en la prestació dels serveis essencials i importants, tant si es tracta d'infraestructures crítiques, xarxes i sistemes propis, com de proveïdors externs; a més de notificar a l'Agència els incidents que tinguin o puguin tenir efectes significatius en aquests serveis i disposar d'un delegat de la seguretat de la informació. És a dir, tot per garantir la resiliència de les seves infraestructures crítiques.

A nivell europeu, la Directiva (UE) 2016/1148 ha estat modificada per la Directiva (UE) 2022/2555 per tal d'homogeneïtzar les mesures de gestió de risc de ciberseguretat, així com d'ampliar l'àmbit d'aplicació per sectors a una part més extensa de l'economia i, per tant, oferir una cobertura completa dels sectors i serveis de vital importància per a les activitats socials i econòmiques fonamentals dins el mercat interior. En aquesta mateixa línia, però en l'àmbit financer, el Reglament (UE) 2022/2554 (DORA), estableix uns requisits uniformes per a la seguretat de les xarxes i sistemes d'informació de les empreses i organitzacions que operen en el sector financer, amb l'objectiu de crear un marc regulador sobre la resiliència operativa digital.

Així, en un món hiperconnectat i global –amb ciberatacs cada cop més freqüents– la seguretat ocupa un rol protagonista. Per tant, la ciberresiliència de les organitzacions dependrà de la seva capacitat de resposta, de l'adopció de mesures de protecció tecnològica eficients i robustes, de la cooperació i coordinació –internacional–, però especialment de la conscienciació i formació dels propis usuaris.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors les principals novetats tributàries introduïdes per la Llei 11/2023, del 30 de gener, de mesures per al treballador per compte propi publicada al BOPA número 24 del 15 de febrer del 2023.

1. IMPOST SOBRE LA RENDA DE LES PERSONES FÍSQUES

Es modifica l'article 16 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (d'ara en endavant, LIRPF) de manera que s'introdueixen diverses modi-

ficacions; concretament, noves deduccions de determinades despeses generades per l'activitat:

Concretament els obligats tributaris que exerceixen una activitat per compte propi i estiguin inscrits en el Registre de Treballadors per Compte Propi, podran addicionalment deduir-se les següents despeses:

a) En els casos en què afectin parcialment el seu habitatge habitual en el desenvolupament de la seva activitat econòmica:

i. Les despeses en concepte d'arrendament, assegurança de la llar i de subministres o consums com aigua, electricitat, telefonia, internet, despeses de comunitat, despeses de serveis i instal·lacions de seguretat, en el percentatge resultant d'apli-

car el 35% del seu cost a la proporció existent entre els metres quadrats de l'habitatge destinats a l'activitat respecte a la seva superfície total, llevat que s'acrediti un percentatge superior o inferior.

ii. Les quantitats en concepte d'amortització, d'acord amb l'article 10 de la Llei de l'Impost sobre Societats, que resultin de la proporció existent entre els metres quadrats d'habitatge destinats a l'activitat respecte a la seva superfície total, amb un màxim del 40% del seu cost d'adquisició.

iii. En concepte d'interessos, comissions i qualsevol altra despesa derivada del finançament proveït per part d'entitats bancàries del Principat d'Andorra per a l'adquisició de l'habitatge habitual, l'import que resulti de la proporció existent entre els metres quadrats d'habitatge destinats a l'activitat respecte a la seva superfície total.

b) En concepte de despeses de la cotització per compte propi a la Caixa Andorrana de Seguretat Social,

l'import resultant d'aplicar l'1,18% a la quota de cotització, quan la base de cotització sigui superior al 100% del salari mensual global mitjà cotitzat de l'any anterior.

c) Les despeses de manutenció en restaurants o establiments similars efectivament suportades i abonades per qualsevol mitjà electrònic de pagament quan, per raó d'una circumstància no habitual i de caràcter puntual relacionada amb el treball, el treballador per compte propi s'hagi desplaçat lluny del seu lloc habitual de residència durant les hores en què, habitualment, té la pausa per prendre algun dels tres àpats principals. L'import màxim de despesa deducible és de l'1% de l'import net de la xifra de negocis amb el límit de 1.500 (mil cinc-cents) euros anuals.

d) Les despeses de locomoció efectivament suportades quan es desplaça fora del seu lloc de treball habitual per realitzar la prestació de treball en un lloc diferent. Aquestes despeses es calculen en la forma següent:

i. Quan utilitzi mitjans de transport públic, l'import de la despesa que es justifiqui mitjançant factura o document equivalent.

ii. Quan utilitzi el seu propi vehicle, la suma de 0,31 euros per quilòmetre, més l'import de la despesa de peatges i aparcaments que justifiqui documentalment.

e) Quan s'utilitzi el vehicle propi per desenvolupar l'activitat professional, el 20% del cost de l'assegurança obligatòria de vehicles.

2. TAXA SOBRE EL REGISTRE DE TITULARS D'ACTIVITATS ECONÒMIQUES

S'afegeix un article 6 bis a la Llei de la Taxa sobre el Registre de Titulars d'Activitats Econòmiques, mitjançant el qual el subjectes passius inscrits en el Registre de Treballadors per Compte Propi que percebin una renda neta d'activitats econòmiques inferior a 24.000 euros, gaudeixen d'una bonificació del 50% sobre l'import de la taxa sobre el Registre de Titulars d'Activitats Econòmiques.

Andbank inaugura una nova oficina a la plaça Rebés per continuar oferint un servei de qualitat als clients

Andbank ha inaugurat la nova oficina de l'entitat a la plaça Rebés d'Andorra la Vella. L'espai, que estarà dirigit per Anna Haro, disposa de dues alçades: una planta baixa on s'oferirà l'atenció al client, i una segona on hi ha quatre sales de reunions. La inauguració va anar a càrrec del president d'Andbank, Manel Cerqueda, i posteriorment mossèn Ramon Sàrries va beneir les noves dependències de l'entitat.

Durant el seu discurs, en el qual hi van estar presents desenes de persones, entre les quals el cònsol major d'Andorra la Vella, David Astrié, Cerqueda va destacar que el banc disposa d'un espai «més ampli, diàfan i funcional» que té com a objectiu continuar «oferint el millor servei als nostres clients». De fet, va exposar que l'obertura d'aquesta nova oficina reafirma l'aposta a llarg termini d'Andbank per ser present al Principat, un «país clau per a la nostra aposta de negoci» des de fa gairebé un segle.

Actualment, va dir, Andbank és present a 11 països diferents i té un volum de negoci de 34.300 milions d'euros. A més, l'entitat està conformada per una plantilla global de més de 1.100 professionals. Amb aquestes dades a la mà, Cerqueda va posar en relleu que «estem molt satis-



fets d'arribar on hem arribat» i de portar la marca Andorra a diferents països més enllà de les fronteres andorranes.

Així mateix, va recordar que aquesta evolució «mai hauria estat possible sense el nostre equip humà, que està com-

promès amb la filosofia i els valors del banc». En aquest sentit, va apuntar que el personal que treballarà a la nova oficina de la plaça Rebés «demostra la qualitat humana i professional que tenim actualment».

L'Andorra Business Market es reivindica com 'una bona eina per connectar projectes amb potencials inversors'

Amb «l'objectiu de connectar els projectes emprenedors del país amb inversors» s'ha dut a terme la tercera edició de l'Andorra Business Market, una cita que aquest any compta amb 195 inscrits, 22 dels quals emprenedors que busquen inversió per a les seves empreses. Tenint en compte que l'any passat hi va haver cinc inversors que van apostar «per projectes d'Andorra», creant un fons d'1,3 milions d'euros, es considera que la cita és «una bona eina per connectar projectes amb potencials inversors», tal com ha posat en relleu el ministre de Presidència, Economia i Empresa en funcions i president d'Andorra Business, Jordi Gallardo.

Gallardo ha volgut subratllar «la bona acollida i acceptació» que té aquest fòrum tal com demostra el fet que després de les dues primeres edicions el volum d'inscrits vagi a l'alça. De fet, ha destacat que la cita es duu a terme de la mà de la xarxa Business Market i que això faciliti que Andorra s'estigui «fent un espai», sobretot, en la xarxa espanyola i llatinoamericana.

De fet, tant Gallardo com la directora d'Andorra Business, Judit Hidalgo, s'han mostrat optimistes que la cita d'aquest any doni «bons resultats». En aquest sentit, Hidalgo ha manifestat que si bé és «difícil de dir» si hi haurà més inversió que l'any passat, una xifra que ha subratllat, el cert és que hi ha més inversors i amb «més capacitat d'inversió» però també ha des-

tacat que hi ha «un canvi de paradigma macroeconòmic i caldrà veure l'inversor en quin punt està». Malgrat això, ha afegit que han constatat «moltes ganes» entre els possibles impulsors de negocis i que a més s'ha volgut tocar «els sectors que els interessa» perquè hi hagi aquesta inversió. En aquest sentit, la directora d'Andorra Business ha detallat que dels fons recaptats l'any passat encara se n'està fent un seguiment, ja que els resultats sovint es donen a més llarg termini i ha subratllat que la cita també és un bon espai perquè hi hagi un «contacte» amb els inversors i que aquests facin de «coaching» i assessorin els emprenedors sobre «què

millorar».

La majoria dels participants són empreses emergents tot i que la gran majoria «ja ha anat al mercat», i de fet durant la jornada també s'ha vist «algun projecte més madur».

Quant a l'impacte que el context macroeconòmic pugui tenir en aquests possibles inversors, la directora d'Andorra Business ha valorat que cal ser «cautelosos» perquè no se sap ben bé què pot acabar passant, però sembla que els participants tenen «l'objectiu d'invertir» i, per tant, des d'Andorra Business s'espera que el context mundial «afecti el menys possible».



La banca andorrana no preveu cap afectació per la crisi de Credit Suisse

Els bancs andorrans, integrats a Andorran Banking, estan seguint amb detall l'evolució de la crisi que afronta Credit Suisse i no preveuen cap impacte en la seva gestió. Segons afirma Andorran Banking, les tres entitats compten amb una gestió d'actius conservadora alhora que diversifiquen els seus riscos per evitar veure's afectades en situacions com aquesta.

La crisi de Credit Suisse no s'ha donat de manera inesperada, i davant de possibles riscos, les entitats bancàries andorranes en el darrer any i mig ja han reduït la seva exposició amb aquesta entitat fins a valors insignificants. És per això que no es preveu cap

afectació. Aquestes accions són similars a les que també han pres gran part dels bancs europeus.

Tot i això, tant les entitats bancàries andorranes com l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) estan monitoritzant l'evolució de Credit Suisse.

La banca andorrana gaudeix d'unes bones ràtios de solvència i liquiditat per sobre de la mitjana de bancs europeus, fet que suposa que estan ben capitalitzades i compten amb un excés de liquiditat important. Igual que la resta de banca europea, la banca andorrana compleix amb escreix amb la darrera normativa europea en matèria de requeriments de capital i liquiditat.

Jornada per conèixer el Centre de resolució de conflictes empresarials

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis organitza una nova jornada del Centre de resolució de conflictes empresarials (CRCE) que tindrà lloc el dimecres 29 de març, a les sis de la tarda, al Centre de congressos d'Andorra la Vella. L'acte pretén donar a conèixer i fomentar l'aplicació d'aquest mètode alternatiu de resolució de conflictes tot exposant el debat en una taula rodona de tres casos reals. L'objectiu és buscar altres maneres de resoldre conflictes d'una manera més efectiva, i evitant la via judicial, de manera que tot el procés sigui menys costós, més ràpid i no afecti negativament les relacions entre les parts involucrades.

La taula rodona permetrà exposar diferents experiències pràctiques entre els experts en la matèria i en concret, hi prendran part dos mediadors i un pèrit. Hi participaran Juan Antonio Ruiz García, advocat i mediador de Cuatrecasas especialista en litigació i arbitratge; Natàlia Flores Pujol, advocada i mediatra experta en la prevenció, gestió i resolució de conflictes empresarials, tant en l'àmbit mercan-

til com en l'organitzacional i Joan Lagen Vidal, economista i amb una àmplia experiència en conflicte en empreses familiars, sector públic i immobiliari privat.

L'objectiu de la jornada és mostrar com s'aplica la mediació, la conciliació, i el fact finding, tres procediments que ofereix el centre.

El Centre de resolució de conflictes empresarials

El CRCE és un servei que ofereix la cambra des de fa tres mesos i està liderat per la directora, Pilar Escaler, amb el suport de la responsable del centre, Jordina Ticó. Les funcions del servei del centre són assessorar sobre quin mètode és més adient en cada cas. A més, també s'admeten a tràmit les sol·licituds, es gestionen i es tramiten els procediments, es fa la designació de la persona imparcial entre els professionals inscrits a la cambra, es proposa un espai adequat per dur a terme la mediació, es determina la llengua, es fan les notificacions i es gestiona la documentació requerida.