

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

La importància del crèdit comercial en les operacions B2B



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



No hi hauran més pujades de tipus d'interès a Europa

@AlexfusteAlex



Economista cap d'Andbank

Impacte als mercats: favorable o desfavorable?
Quan estàs en el cim l'única direcció és cap avall. El mateix passa amb els tipus d'interès. Quan es percebi que aquest és el pic final (encara la gent no ho té del tot clar), l'atenció del mercat es desplaçarà ràpidament cap a la velocitat de retallades de tipus a l'eurozona. Ja puc intuir una mica d'ansia o precipitació aquí i, per consegüent, alguna cosa d'inevitable decepció; el que pogués arribar a pesar en el mercat.

Pot haver-hi precipitació en estimar l'inici de les retallades de tipus perquè molts ignoren tres fets rellevants. Tres raons que em fan pensar que és poc probable veure retallades en un futur visible.



1. L'edat del BCE. Com em recordava un vell col·laborador, el BCE és una institució nova (de tan sols 25 anys), i per tant en fase encara de construir la seva credibilitat. Quina millor ocasió que fer-ho en el seu primer baptisme inflacionari. Dit en llenguatge pla: no es pot permetre el luxe de perdre la seva primera batalla, i no ser capaç de tornar a ficar la inflació dins de la gàbia. Tinguin per segur que els joves oficials del BCE pensen en aquests termes: «El risc de fer poc és molt major que el risc de fer massa». Aquesta és una visió dominant dins del BCE, i ho sé perquè tinc coneguts a dins.

2. El BCE sap que la inflació només pot millorar gradualment. A més, el punt de partida és alt (l'HICP anual mitjà el 2023 serà del 5,6%, i del 3,2% el 2024). Així que, no hi ha gens de pressa. Això suposa un base formidable per a construir un *hawkish bias* (biaix) dins de les parets del BCE.

3. Sospito que el BCE no està prou

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Fitch confirma Andbank com el banc amb el millor rating d'Andorra

L'agència ressalta la presència internacional del major grup financer del país

Pàg ► 4

La CE diu que el mandat de negociació en l'àmbit financer no s'ha modificat

La Comissió ha incidit en la voluntat de tancar l'acord aquest any

Pàg ► 4

Els fons gestionats pel fons de reserva de la CASS cauen 4,6 milions a l'agost

Els fons gestionats pel fons de reserva de la CASS cauen 4,6 milions a l'agost

Pàg ► 4

Moratória i futur gravamen a la inversió estrangera en immobles

La taxació tindria, com a mínim, un 10% del valor declarat

Compte al

2

El teu compte a Myandbank remunerat al 2% fins als 50.000€.

myandbank

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 01/95. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

preocupat sobre el deteriorament en les condicions econòmiques de l'eurozona. Les seves previsions del PIB de 2023 en el 0,7%, i el PIB 2024 a l'1%, així ho testifiquen.

La conclusió és que, encara que el BCE sembla haver arribat al final del cicle de pujades, la veritat és que pot tri-

gar, molt més del que tots pensen, a començar a retallar els tipus. Ho sento pels hipotecats.

I tot això és favorable per al mercat? Si. Almenys això crec

Equities: que el BCE trigui molt a baixar els tipus pot generar una mica de des-

contentament en el mercat, però saber que hem arribat a la fi del camí en les pujades és, sens dubte, molt reconfortant.

Bons: vaig comentar fa uns dies en un fòrum, que comença a desplegar-se el moment dolç per a anar amb tot en matèria de risc de tipus d'interès. No esperin un gran ral·li a més del carry,

però sí almenys el carry de durada.

FX: moment on el dòlar podria reprendre la seva ascensió estructural. No només el diferencial de tipus (present i futur), sinó la mecànica de balança comercial prevista, a partir de les inversions massives en infraestructura de IA, han d'afavorir al dòlar. Qualsevol caigu-

da del bitllet verd és una compra.

Pot ser que estigui pecant d'optimista, infravalorant altres qüestions, però el meu optimisme es deu al fet que veig les portes obertes.

«Pessimists see closed doors; optimist see open doors. Pessimist sound smart. Optimists get rich»

La importància del crèdit comercial en les operacions B2B

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

El gran escriptor alemany Johann Wolfgang von Goethe va afirmar en una ocasió que: «Més crèdit que diners; així s'avança en el món». Una possible definició de crèdit és: «la possibilitat d'obtenir diners, béns o serveis sense pagar en el moment de rebre'ls a canvi d'una promesa de pagament realitzada pel prestatari d'una suma pecuniària degudament quantificada en una data determinada en el futur». El crèdit comercial –també denominat crèdit interempresarial– és la venda de béns o serveis mitjançant un acord entre proveïdor i client d'ajornar el pagament de l'intercanvi comercial a una data determinada en el futur.

En conseqüència, per al client el crèdit comercial significa poder obtenir béns i serveis de manera immediata a canvi d'haver contret l'obligació de pagar-los amb un compromís de pagament d'un import determinat en un termini posterior a la data de la transacció comercial. El crèdit és la possibilitat de diners futurs, atès que permet a un comprador satisfer les seves necessitats actuals tot i no haver de pagar al comptat amb diners de curs legal. El factor clau de les concessions de crèdit i de les transaccions creditícies és la promesa de pagament en una data futura. De manera que, la concessió del crèdit es basa en la confiança, sent aquest l'element essencial de qualsevol operació creditícia.

La concessió de crèdits pot fer-se d'una manera molt formal, mitjançant contractes entre venedor i comprador o de forma informal quan no es firma cap contracte i simplement el proveïdor fa lliurament dels béns al comprador. Els contractes poden ser privats –quan només intervenen les parts– o públics quan també intervé un fedatari públic. Els contractes públics gaudiran de major cobertura jurídica que els privats, i en cas d'incompliment d'una de les parts, els tribunals de justícia decidiran en processos sumaris quina de les parts ha incomplert les seves obligacions, i adoptaran les mesures oportunes per a obligar a l'informal a respectar les condicions contractuals. Les promeses de pagament poden ser verbals o escrites; en aquest últim cas, els compromisos es poden documentar en lletres de canvi, pagarés, xecs o reconeixements de deute. Tanmateix, les promeses formalitzades en documents de crèdit sempre tindran major garantia jurídica.

La compravenda a crèdit significa per al venedor lliurar un bé a canvi d'una promesa de pagament en un temps especificat en el futur. El ve-



nedor adquireix el dret de crèdit, és a dir, el de rebre el pagament de l'import dels béns venuts en un termini determinat. D'altra banda, el proveïdor que atorga un crèdit incorre en un cost financer que –generalment– no pot repercutir al client, i assumeix un risc d'impagament. Per descomptat, per al creditor existeix l'expectativa que el deutor pagarà la totalitat de l'import degut en el termini previst, però sempre existirà el factor d'incertesa del compliment dels termes de l'acord; és a dir, la contingència que el deutor no efectui la liquidació de les seves obligacions. Aquesta incertesa és el risc d'impagament del deute que el creditor haurà de tenir en compte –i assumir– en el moment de concedir el crèdit.

Les empreses saben que els clients no només decideixen en funció de la qualitat dels productes, preu o condicions de subministrament, sinó que també el termini i condicions de pagament són factors determinants en el tancament de les operacions mercantils. Les condicions de pagament són amb molta freqüència un element decisiu per a vendre, i la xifra de negocis d'una companyia pot augmentar considerablement gràcies a la concessió de crèdits als clients. Així mateix, un empresa proveïdora no es troba sola en el mercat –excepte rares excepcions–, i moltes vegades les condicions de pagament venen imposades per uns hàbits ja existents i uns costums adquirits en el sector en què opera. Només els oligopolis i els subministradors que ofereixen determinats productes en exclusives poden imposar condicions draconianes als seus compradors i exigir-los el pagament al comptat.

La realitat del mercat és que la dèbil capitalització de les empreses com-

pradores de béns i les dificultats que tenen per a obtenir crèdits bancaris o accedir al mercat de capitals, els porta a diversificar les seves fonts de recursos financers i a buscar finançament extrabancari sense cost. La principal font de finançament extrabancari sense cost és el crèdit comercial –també denominat crèdit de proveïdors– és el crèdit atorgat pel subministrador als seus compradors a través dels ajornaments de pagament de les transaccions, de manera que el proveïdor actua com a prestamista, i el client com a prestatari.

Moltes empreses petites i mitjanes segurament mai haguessin pogut iniciar les seves activitats de no ser pel crèdit interempresarial concedit pels seus proveïdors. El crèdit comercial atorgat pels creditors comercials representa la principal font de finançament per als compradors que no poden –o que no volen– accedir al crèdit bancari per a finançar els seus actius circulants. Per exemple, a França, el total del crèdit comercial concedit per les empreses representa més del doble del conjunt dels crèdits a curt termini atorgats per la banca francesa. A Espanya es calcula que el percentatge de transaccions comercials entre empreses proveïdores de béns i serveis sobre el total de les mateixes que s'efectua amb pagament aplaçat supera el 80%.

Les empreses comercials i de distribució sense el crèdit que obtenen dels seus proveïdors no tindrien recursos suficients per a pagar al comptat els productes que compren per a la seva posterior comercialització. Aquesta forma de finançament empresarial és un clar fenomen de desintermediació bancària, i consisteix en què els venedors proporcionen finan-

çament directe als compradors per l'aplaçament dels pagaments d'operacions comercials, de manera que els proveïdors actuen com a banquers dels seus clients –encara que no sigui aquesta la seva missió principal ni comptin amb l'estructura adequada atorgant-los crèdits per a que puguin adquirir els productes que necessiten.

Per això, el crèdit comercial que concedeixen els proveïdors constitueix la principal font instantània de finançament que disposen les companyies, i una de les fonts més flexibles de finançament a curt termini. La flexibilitat consisteix en què quan les vendes d'una companyia augmenten durant les fases de bonança econòmica, l'empresa necessita més productes o més matèries primeres –si es tracta d'una empresa manufacturera– i, conseqüentment, sol·licita més crèdit als seus proveïdors. En fases de desaceleració econòmica, les vendes disminueixen i la companyia redueix el seu endeutament amb els proveïdors. En conseqüència, el crèdit de proveïdors és la font de finançament més acomodaticia atès que pot adaptar-se en tot moment a les fluctuacions de les vendes. Algunes empreses utilitzen el crèdit de proveïdors com a font principal de finançament a curt termini per a totes les partides dels seus actius circulants. Aquestes companyies poden finançar la totalitat de les seves existències, dels seus comptes a cobrar i del seu disponible amb els crèdits de proveïdors.

La conjuntura també influeix poderosament en el crèdit entre empreses, atès que quan els tipus d'interès bancari pugen, el crèdit comercial atorgat pels subministradors de béns i serveis materialitzat en forma d'aplaçaments dels pagaments de les factures expe-

rimenta un creixement proporcional a l'increment dels tipus d'interès. En les èpoques en què els tipus d'interès són molt elevats, el volum del crèdit entre empreses assoleix les seves majors proporcions; en canvi, quan els tipus d'interès són molt baixos, el crèdit comercial concedit entre empreses es redueix molt considerablement. També, en èpoques en què els bancs practiquen fèrries restriccions creditícies i no volen assumir riscos i que el crèdit bancari es converteix en un bé escàs, el crèdit comercial concedit pels proveïdors cobra un major protagonisme.

La concessió de concessió de crèdit a clients per part del venedor no es basa en motius altruistes at'se que reporta diversos avantatges econòmics al subministrador de béns que veurem a continuació:

1. En primer lloc, si els seus clients obtenen crèdit per a adquirir productes, els podran transformar i vendre amb valor afegit –o simplement revendre si són distribuïdors– gràcies al que obtindran beneficis i podran tornar a comprar més béns al subministrador, de manera que a mig termini el proveïdor incrementarà les seves vendes. En el cas que es tracti de béns d'equip, gràcies al crèdit el comprador podrà utilitzar-los per fabricar productes i crear valor, amb el conseqüent augment de la seva capacitat de producció i beneficis, fet que a la llarga suposarà noves adquisicions de béns d'equip.
2. En segon lloc, el proveïdor ofereix mitjançant el crèdit un servei addicional als seus clients el que permet fidelitzar-los i assegurar vendes futures.
3. En tercer lloc, aconseguir augmentar la seva quota de mercat venent al segment de compradors que només poden comprar a crèdit.

4. En quart lloc, els compradors als quals es concedeix un crèdit estan comercialment –així com psicològicament– disposats a pagar un preu més elevat pels mateixos productes o serveis del que pagarien amb pagament immediat, per la qual cosa la rendibilitat de les vendes a crèdit és superior que les de comptat.
5. En cinquè lloc, les empreses que venen a crèdit projecten una imatge positiva davant els clients, proveïdors i competidors; per contra, una empresa que no concedeixi crèdit és sospitosa de tenir pocs recursos econòmics-financers.

6. I, en sisè lloc, amb la concessió de crèdits als seus clients, el proveïdor pot augmentar el seu volum de negoci i en conseqüència, pot millorar les seves economies d'escala, ja que lògicament, quantes més unitats del producte fabriqui o compri, el cost per unitat baixarà; per tant, el crèdit a clients en aconseguir un creixement de les vendes augmenta la producció de béns i incrementa la utilitat per unitat comercialitzada.

L'FMI es reuneix amb el Consell General

El director executiu de la circumscripció d'Andorra al Fons Monetari Internacional (FMI), Paul Hilbers, s'ha reunit aquesta setmana amb els membres de la Comissió Legislativa de Finances i Pressupost. A la trobada també hi va assistir el ministre de Finances, Ramon Ladós. Hilbers va ser rebut a la Casa de la Vall pels síndics generals abans de la reunió. Durant la visita, Carles Ensenyat i Sandra Codina van explicar al director executiu de l'FMI la història parlamentària d'Andorra en un recorregut per la Casa de la Vall, i la seva evolució des de les reunions que es feien a l'antic parlament fins a arribar a la nova seu del Consell General i el nou hemicycle parlamentari. Cal recordar que el Principat d'Andorra forma part de l'FMI des del 2020, quan en una cerimònia celebrada a Washington D.C., va convertir-se en país membre número 190.

Història de l'FMI

El Fons Monetari Internacional va néixer l'any 1944 en una conferència internacional celebrada als Estats Units durant la qual es va establir un marc per a la cooperació econòmica amb l'objectiu de donar estabilitat a l'economia mundial. En la mateixa direcció



es va crear el Banc Mundial.

En el cas de l'FMI, aquest organisme té com a directriu principal promoure la cooperació monetària inter-

nacional, garantir l'estabilitat financera, facilitar el comerç internacional, promoure un creixement sostenible i reduir la pobresa al món. Per aconse-

guir-ho ofereix assessorament sobre política econòmica i suport per al desenvolupament de capacitats als països que volen constituir una econo-

mia forta. En la pràctica això significa que pot atorgar préstecs a curt i mig termini a aquells estats amb problemes per equilibrar la seva balança de pagaments.

Com funciona

L'FMI aconsegueix els seus objectius mitjançant diferents vies:

- ✓ **Supervisió:** fent un seguiment de l'evolució econòmica i financera dels països membres i proporcionant l'assessorament necessari en cada cas. Mitjançant l'estudi, l'FMI detecta els possibles riscos i recomana ajustos adequats per mantenir els nivells de creixement econòmic.

- ✓ **Assistència financera:** atorgant préstecs i ajudes financeres. A diferència dels bancs de desenvolupament, l'FMI n subministra préstecs per a projectes concrets, sinó recolzament financer als països membres que pateixen una crisi econòmica perquè puguin revertir la seva situació

- ✓ **Enfortiment de les capacitats:** donant assistència tècnica per ajudar als governs a posar en marxa polítiques econòmiques sòlides, que no és altra cosa que ajudar a millorar la recaptació d'impostos i recolzar les finances públiques. També ajudar a modernitzar les polítiques monetàries i canviàries, establir ordenaments jurídics i reforçar el bon govern.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0284-2023 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 28 de juny del 2023, en relació amb la consideració de cànon.

La societat consultant és la matriu d'un grup, amb seu última a Andorra, i també exerceix la seva activitat fora de les fronteres del Principat mitjançant diverses filials establertes a diferents països.

En el sector al qual pertany la societat consultant, la inversió tecnològica és un element imprescindible per a dur a terme l'activitat, així com per ser competitiu en el mercat. Així mateix, és la societat matriu la que realitza la inversió tecnològica a nivell global, centralitzant la prestació de serveis tecnològics tant per la seva activitat com per les seves filials.

La societat ha firmat diferents contractes de distribució de software, amb societats residents a Espanya (en endavant els «proveïdors») especialitzades en la consultoria tecnològica, el desenvolupament d'aplicacions empresarials i la integració de sistemes. Tots els serveis contractats són eines informàtiques per tal de poder desenvolupar l'activitat pròpia de la societat consultant així com les seves filials.

Un dels serveis contractats per la societat consultant és la implantació que permet millorar la gestió d'incidències, peticions i canvis que afecten als empleats de la societat consultant.

En concret, el servei contractat té, entre altres, les següents característiques: (i) configuració del portal amb el logotip i les especificacions que necessita la consultant sense cap tipus d'adaptació concreta; (ii) configuració dels camps necessaris; (iii) implementació de notificacions, i (iv) formació als usuaris.

En aquest cas, el programari és comercialitzat pel proveïdor a altres clients. En el contracte de llicència s'estableix que no es produeix una transferència plena de drets de propietat intel·lectual del software, més enllà d'un dret limitat per utilitzar els serveis del mateix, essent el proveïdor el titular dels drets degudament enregistrats com a propietat intel·lectual.

El contracte incorpora la presentació de serveis per part del proveïdor d'implementació i instal·lació dels diferents mòduls del programari, així com un servei d'assistència tècnica, actualització del software i formació durant el període d'utilització del mateix. El software en cap cas pot ser modificat ni adaptat per la consultant.

Un altre servei contractat, és la llicència del mòdul de comptabilitat de la societat consultant. En el contracte s'especifica que el proveïdor facilita una URL que permet descarregar la versió comprada que inclou tota la documentació de formació pels empleats per l'ús de la llicència així com un servei d'assistència tècnica, actualització del software i formació. La llicència permet la gestió comptable de la societat consultant, considerant-se essencial pel seu funcionament.

Tenint en compte les disposicions establertes a la Llei i del Reglament de l'Impost sobre la Renda dels no-residents fiscals, el Conveni de doble imposició subscrit entre Andorra i Es-

panya i el Model de Conveni de l'OCDE, l'entitat consultant qüestiona si les rendes satisfetes als proveïdors espanyols pels drets dels programes informàtics, tenen la consideració de cànon.

En aquest sentit, el DTF determina que en relació amb la tributació als efectes de l'Impost sobre la Renda dels No Residents Fiscals de les rendes satisfetes per la societat consultant per la utilització de determinats programes informàtics, tenint en compte que els proveïdors d'aquests programes són persones residents fiscals a Espanya, serà aplicable el 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.

Aquest Conveni, en relació amb la potestat impositiva aplicable als beneficis empresarials, a l'article 7, als apartats 1 i 6, preveu el següent:

«Article 7. Beneficis de les empreses

Els beneficis d'una empresa d'un Estat contractant estan sotmesos a imposició exclusivament en aquest Estat, llevat que l'empresa exerceixi la seva activitat en l'altre Estat contractant mitjançant un establiment permanent que hi estigui situat. Si l'empresa exerceix la seva activitat de tal manera, els beneficis de l'empresa poden ser imposables a l'altre Estat però només en la mesura que siguin imputables a aquest establiment permanent.

[...]

Quan els beneficis inclouen elements de renda que s'han tractat per separat en altres articles d'aquest Conveni, les disposicions d'aquests articles no es veuen afectades per les disposicions del present article».

El mateix Conveni, amb referència al concepte de cànon i a la potestat impositiva sobre les rendes derivades d'aquest concepte, a l'article 12, disposa el següent:

«Article 12. Cànon

Els cànon procedents d'un Estat contractant el beneficiari efectiu dels quals és un resident de l'altre Estat contractant poden ser imposables en aquest altre Estat contractant.

No obstant això, aquests cànon també poden ser imposables en l'Estat contractant d'on procedeixen i segons la legislació d'aquest Estat, però si el beneficiari efectiu dels cànon és un resident de l'altre Estat contractant, l'impost així exigit no pot excedir del 5 per 100 de l'import brut dels cànon. Les autoritats competents dels Estats contractants han d'establir de mutu acord les modalitats d'aplicació d'aquest límit.

El terme «cànon» emprat en aquest article designa els imports de qualsevol naturalesa pagats per l'ús o la concessió de l'ús de drets d'autor incloent les pel·lícules cinematogràfiques i els telefilms, i els enregistraments destinats a la difusió per ràdio o per televisió, de patents, marques de fàbrica o de comerç, dibuixos o models, plànols, fórmules o procediments secrets, o per informacions relatives a experiències industrials, comercials o científiques.

[...]

D'altra banda, la normativa andorrana, concretament el Decret legislatiu del 29-4-2015 de publicació del text refós de la Llei 94/2010, del 29 de desembre, de l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals, en relació amb la consideració de cànon, a l'article 14.2, preveu el següent:

«Article 14. Altres rendes

[...]

També es consideren rendes obtingudes en territori andorrà els cànon satisfets per persones o entitats residents fiscals en el territori andorrà o per establiments permanents situats en aquest territori, o que s'utilitzin en el territori andorrà. Tenen la consideració de cànon les quantitats de qualsevol classe pagades pels conceptes següents:

[...]

- qualsevol concessió o autorització d'ús o cessió o llicència de drets d'autor sobre obres literàries, artístiques o científiques, incloent les produccions audiovisuals i els programes, les aplicacions i els sistemes informàtics, així com els drets veïns dels drets d'autor;

[...]

D'acord amb les disposicions previstes al 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, els beneficis empresarials se sotmetran a imposició en l'estat de residència de l'empresa beneficiària de la renda, excepte si la persona no resident efectua la seva activitat a Andorra mitjançant un establiment permanent. Tanmateix, el Conveni estableix un tractament específic per a les rendes procedents de cànon, tal com es desprèn de l'article 12 del mateix text. Els elements definitoris del concepte de cànon són, en primer lloc, que la naturalesa jurídica de la transacció estigui basada en una cessió d'ús i, per una altra banda, que l'element objecte de cessió es tracti de la propietat intel·lectual o industrial. Els drets d'ús dels programes informàtics o aplicacions constitueixen una forma de propietat intel·lectual i, en conseqüència, la renda satisfeta per la societat andorrana tindrà la consideració de cànon. Segons aquest Conveni, les rendes satisfetes per una entitat andorrana sota aquest concepte a una persona resident a Espanya poden ser imposables a Andorra; ara bé, l'impost exigit no pot excedir el cinc per cent de l'import brut dels cànon. Així mateix, considerant que a l'efecte de la normativa andorrana les quantitats pagades en concepte d'ús d'un programa informàtic tenen la consideració de cànon, les rendes satisfetes per una societat andorrana a una societat resident a Espanya sota aquest concepte estaran subjectes a l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals.



Fitch confirma Andbank com el banc amb el millor rating d'Andorra

Fitch Ratings ha confirmat la qualificació BBB d'Andbank amb perspectiva estable. L'agència de qualificació destaca com a factors clau per a aquesta valoració l'escala internacional de l'entitat, el seu perfil de risc moderat, la gestió conservadora de la liquiditat, la qualitat dels seus actius i la seva especialització en banca privada. Andbank es converteix en el banc amb millor ràting d'Andorra, tal com valoren des de l'entitat.

En el seu informe, Fitch fa referència a

la dimensió d'Andbank, el major grup financer d'Andorra per actius gestionats, ressaltant la seva presència internacional -especialment significativa a Espanya-, la qual cosa contribueix a incrementar els beneficis del banc.

Respecte al perfil de risc, Fitch considera positiu l'enfocament i especialització del banc en banca privada i destaca el seu risc de crèdit 'moderat', derivat d'una cartera de préstecs altament col·lateralitzada, la seva adequada capitalització i la seva gestió conservadora de la liquiditat.

En aquest sentit, l'agència subratlla que la ràtio de mora del banc és baixa, destacant una exposició menor al sector immobiliari que els seus homòlegs andorranos i una major proporció de 'cash' en el seu balanç.

Andbank va tancar el 2022 amb un benefici de 30 milions d'euros, un 11% més que l'exercici anterior, i amb un volum de negoci de 34.333 milions d'euros. L'entitat està experimentant un fort creixement i gestiona en l'actualitat un volum de negoci superior als 39.000 milions d'euros.

Els fons gestionats pel fons de reserva de la CASS cauen 4,6 milions a l'agost

Els actius gestionats pel fons de reserva de jubilació de la CASS ascendeixen a 31 d'agost a 1.592,25. Aquesta xifra suposa un descens de 4,67 milions respecte dels resultats obtinguts a 31 de juliol.

Tot i aquest descens, cal destacar que la rendibilitat del fons en l'any en curs se situa en el 5,65% i suma 120 milions d'euros més que al mes de desembre, quan els actius sota gestió eren de 1.472,50 milions. I si es tenen en compte els resultats dels darrers 10

anys, tenim que el fons ha passat dels 912,40 milions del 2012 als 1.592 amb què s'ha tancat l'agost, per tant, la rendibilitat acumulada és del 22,33%.

Des del fons expliquen que l'agost s'ha caracteritzat per les caigudes de la renda variable, un comportament que s'explica per «unes dades macroeconòmiques decebedores a la Xina», però també per altres factors com són «l'increment del preu del petroli», amb el risc que pot comportar de cara al fet que «la inflació es mantin-

gui elevada i que els bancs centrals retardin les baixades dels tipus d'interès», i per «motius estacionals». A més, la renda fixa de l'eurozona ha pujat un 0,24% i acumula una rendibilitat positiva del 3,04%. En canvi, la renda variable de l'eurozona ha baixat un 3,08% a l'agost, més que la renda variable mundial, sense tenir en compte l'eurozona, que ha disminuït un 0,61%. De totes maneres, els dos índexs tenen rendibilitats similars del 13,88% i del 14,20%, respectivament.

La Comissió Europea informa que el mandat de negociació en l'àmbit financer no s'ha modificat

El cap de Govern, Xavier Espot, ha mantingut una trobada amb el vicepresident executiu de la Comissió Europea, Maroš Šefčovič, en el marc de la qual, i tal com era d'esperar, la carta que els reguladors europeus van enviar a la comissió alertant dels perills d'un acord d'associació amb Andorra, Mònaco i San Marino hi ha estat molt present. Un cop concloua la trobada, el Govern ha anunciat que des de la comissió s'ha assegurat que el mandat de negociació en l'àmbit financer no s'ha modificat i que presentarà una proposta, tal com estava previst, a la propera ronda de negociació.

El ministre portaveu, Guillem Casal, ha fet el punt de la trobada en l'habitual roda de premsa posterior al consell de ministres, i ha destacat que per part d'Andorra s'ha posat sobre la taula el posicionament en la negociació de l'acord d'associació amb la Unió Europea, en particular en els àmbits de la lliure circulació de les persones i de les telecomunicacions.

La trobada ha servit per refermar el compromís de cloure en els mesos vinent un acord que satisfaci les dues parts, tenint en compte les especificitats d'Andorra, ha subratllat Casal.

Des del Govern s'ha fet èmfasi en el fet que aquest setembre s'inicia un tram «crucial» de les converses de l'acord sobre aspectes d'abast més polític on caldrà concretar com es desplegarà la lliure circulació de les persones, i com es regularan les telecomunicacions i els serveis

financers.

«Agraïm la voluntat de la Comissió Europea de buscar solucions que satisfacin els interessos i anhels d'Andorra. Queden alguns elements complexos i importants que requereixen tota l'atenció en aquest darrer tram de negociació», ha manifestat Espot. Al seu torn, Šefčovič ha expressat que «la reunió ha permès fer un punt sobre l'avançament de les negociacions entre la Unió Europea i el Principat d'Andorra per a un acord d'associació. No tinc cap dubte que el futur d'Andorra és en el mercat interior. Hem acordat que els nostres equips han d'intensificar els seus esforços per assolir el nostre objectiu comú: concloure les negociacions d'aquí a finals d'any». En aquest sentit, i quant als terminis, el ministre portaveu ha insistit en la finestra d'oportunitat que hi ha ara com ara per la presidència europea per part d'Espanya, i perquè l'any que ve hi ha eleccions a la Comissió Europea i interessaria tancar la negociació amb l'actual equip negociador.

En aquest sentit, el cap de Govern i el vicepresident executiu de la Comissió Europea han convingut fer un nou punt de situació a finals del mes d'octubre. Després, tindrà lloc una ronda de negociació mensual fins a finals del 2023.

A la reunió d'aquest dimecres, també ha assistit el secretari d'Estat per a les relacions amb la Unió Europea, Landry Ribba, així com l'ambaixadora d'Andorra a la Unió Europea, Esther Rabasa.

Moratòria i futur gravamen a la inversió estrangera en immobles

El Govern continua centrant el treball legislatiu i executiu en la problemàtica de l'habitatge al país amb l'aplicació de noves mesures i lleis per garantir-ne l'accés a tota la població. D'aquesta manera, l'executiu tirarà endavant una suspensió transitòria de les autoritzacions d'inversió estrangera en immobles i, abans de finals d'any, impulsarà l'aprovació d'una llei per gravar-la amb una taxa finalista que es destinarà a finançar promocions d'habitatge a preu assequible i projectes de diversificació econòmica.

Ho van presentar en roda de premsa el cap de Govern, Xavier Espot, i la ministra de Presidència, Economia, Treball i Habitatge, Conxita Marsol, qui van indicar que el projecte de llei que marcarà la moratòria s'entrarà a tràmit parlamentari per la via de l'extrema urgència i necessitat amb l'objectiu d'evitar un «efecte crida» durant el temps que s'estigui treballant la legislació mare per gravar la inversió estrangera. En aquest sentit, Marsol va puntualitzar que des del Govern preveuen poder tenir el text legislatiu, redactat i aprovat abans de finalitzar l'any, per la qual cosa esperen que la suspensió transitòria no tingui una durada superior a «tres mesos», i ha detallat que la moratòria afecta les transaccions foranes relatives al sector immobiliari. A més, Marsol va posar en relleu que el projecte de llei també contemplarà penalitzacions relatives a la desinversió. El líder de l'executiu també ha avançat que, tot i que enca-

ra s'ha d'acabar de definir el projecte de llei amb els grups parlamentaris de l'oposició, la previsió del Govern és que es determini un percentatge determinat, no inferior al 10% de la inversió declarada, de gravamen.

A banda d'això, la ministra va indicar que el nou text modificarà l'anomenat silenci administratiu, pel qual, si en el termini d'un mes l'administració no s'havia pronunciat en relació amb una sol·licitud d'inversió estrangera, s'entenia com una resposta afirmativa. «Proposarem que el silenci administratiu sigui negatiu si en un mes no s'ha pogut resoldre».

En relació amb l'elaboració dels estudis de càrrega que han d'elaborar els comuns per definir la capacitat urbanística de cada parròquia, el cap de Govern va apel·lar a la responsabilitat de cada corporació per tirar-los endavant.

D'altra banda, Marsol, qüestionada pel retorn dels grups parlamentaris de l'oposició al voltant del futur projecte de llei, va exposar que les sensacions són bones i considera que hi haurà un text sòlid. A més, va mostrar la seva preocupació per l'auge en aquesta tipologia de sol·licituds i s'ha recolzat en la importància de la mesura aprovada la tardor del 2022 per la qual tots els nous projectes urbanístics requereixen la validació del comú i del ministeri de Medi Ambient i d'Ordenament Territorial, a banda de l'encomana als comuns perquè executessin els estudis de càrrega urbanística.

