

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

La inversió més important en l'actiu corrent



Miguel Cases
Pàg ► 3

Garanties per al creditor i accés al crèdit per al deutor



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Guerra de dipòsits? Hem de parlar del risc de reinversió

Bernat Zaragoza

Portfolio Manager d'Andbank



Els dipòsits sempre han estat un producte molt popular entre el client minorista. Els seus avantatges són molt clars: la rendibilitat assegurada i el baix risc. En entorns de tipus d'interès elevat, gaudeixen d'una retribució molt respectable. Ara, sembla que ens trobem en un entorn que afavoreix aquest tipus de producte, i molts inversors ja comencen a buscar quina serà l'entitat que oferirà el millor rendiment, iniciant el que es coneix com «la guerra de dipòsits».

Dit això, crec que avui més que mai, cal fer especial èmfasi en el que es coneix dins del món financer com a risc de reinversió. La definició seria



el risc que té un inversor de no poder reinvertir els fluxos d'efectiu d'una inversió a una taxa de retorn comparable a l'actual. Dit d'una altra manera, i agafant els dipòsits com a exemple, el cost d'oportunitat que tindria invertir en dipòsits a un any i, un cop aquest any ha vençut, que els següents dipòsits ofereixin un retorn inferior al del primer. En lloc d'haver invertit en un altre producte amb un venciment més llarg, que mantingui el rendiment actual durant més anys com seria el cas de la renda fixa.

Els moviments en les corbes de tipus d'interès i en la facilitat de crèdit dels bancs centrals són molt ràpids i contundents, agafant com a exemples la recent pujada del BCE passant del 0,25 al 4,75% en 15 mesos, o la baixada del 2009 passant del 4,25 a l'1% en 8 mesos. Un inversor que hagués adquirit un dipòsit al 4% el 2008, un any després ja només el podria reinver-

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Caiguda significativa de la concessió d'hipoteques al primer semestre

L'import concedit entre gener i juny va ser de més de 151 milions d'euros

Pàg ► 4

La recaptació de l'IRPF ascendeix als 52 milions d'euros

Lladós assegura que la dada 'supera les previsions d'inici de la campanya'

Pàg ► 4

Esport avança que el salari mínim s'incrementarà amb l'IPC

El cap de Govern assegura que els 'liberalitzarà' el mercat de lloguer de forma progressiva

Pàg ► 4

La transformació digital i la signatura electrònica, més a prop pimes

El conseller delegat de Tech-Value participarà l'11 d'octubre al 'Work on Andorra'

myandbank

La meua cartera Myandbank és com jo: Atrevida

A Myandbank tenim una cartera d'inversió per a cada perfil. Menys comissions, més rendibilitat. Converteix-te en inversor des de 150€.



Pista Verda
Risc baix



Pista Blava
Risc mitjà-baix



Pista Vermella
Risc mitjà



Pista Negra
Risc alt



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 NRT1A700158F, 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 881960.

tir a l'1%. Aquí és on el risc de reinversió juga un paper fonamental. El mateix inversor, si el 2008 hagués adquirit un Bund alemany a 10 anys, tindria un rendiment anual que es mantindria de forma estable durant 10 anys fins a venciment.

D'altra banda, ens trobem en un moment excel·lent per a la inversió en renda fixa, on els rendiments estan a màxims dels últims 15 anys, es pot adquirir deute de governs Core com Alemanya o els Estats Units, i deute corporatiu de companyies molt sòli-

des a unes taxes de rendibilitat considerable per als propers anys. També, cal recordar que el rendiment dels bons del govern dels Estats Units és superior al dividend de la renda variable americana, i que no hi ha, a hores d'ara, tensionament creditici a la vista. Aquests i d'altres factors fan que la renda fixa torni a ser un actiu important a les carteres.

El darrer punt que cal tenir en compte en aquest còctel d'inputs seria el de les expectatives de moviments en els tipus d'interès. Es im-

possible predir quines seran les decisions futures dels bancs centrals i com reaccionarà el mercat monetari, però el que sí ja han començat a transmetre els directius d'aquests organismes és que la inflació comença a remetre, i que les pujades de tipus s'aturaran en un futur proper. Els efectes de les pujades ja s'estan començant a deixar veure en diferents entorns empresarials i socials, i en algun moment es produirà l'esperat pivot que portarà els bancs centrals a baixar els tipus. El consens dels analistes en l'actualitat

preveu que al setembre del 2024 la probabilitat de baixades de tipus serà del 42%, situant el marginal al 3,50%, sent l'actual 4,50%.

Per tal d'afrontar aquest risc, la gestió activa permet fer una planificació a llarg termini de la inversió en actius de renda fixa. Els gestors de carteres tenen en compte la duració dels diferents bons que hi ha en una cartera, i poden aprofitar els moviments de les corbes per generar beneficis, tant per preu quan els tipus baixen com per carry. Agafant, se-

gons el mercat, posicions amb venciments més llargs quan oportunitats com les actuals apareixen de manera que la rendibilitat queda ancorada durant anys. Un dipòsit pot semblar una inversió molt segura i rendible però aquesta rendibilitat es limita al curt termini que permet el producte. En canvi, una cartera de renda fixa monitoritza diferents trams de venciment que poden anar dels tres mesos a més de 20 anys, assegurant que es rendibilitza al màxim cada escenari.

La inversió més important en l'actiu corrent

Pere Brachfield
@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Els crèdits per operacions comercials amb compradors de mercaderies i usuaris dels serveis són un dels components de l'actiu corrent que més rellevància té en els balanços de les empreses. Conseqüentment, tota operació comercial a crèdit implica un risc de l'impagament fins que l'empresa creditora ha cobrat íntegrament la totalitat de l'import de l'operació amb pagament aplaçat. Així doncs, una empresa que hagi realitzat un volum important de transaccions comercials a crèdit té una part molt important del seu actiu corrent constituïda pels crèdits originats per l'activitat principal de l'empresa, és a dir, per clients. Aquest element patrimonial del realitzable constitueix per a moltes empreses la seva inversió més valuosa, atès que suposa de promig el 20% de l'actiu tota en el balanç d'una empresa industrial espanyola, entre el 60 i el 80% en el balanç d'una empresa de distribució comercial -el percentatge varia segons l'activitat de l'empresa i el seu sector-, i representa entre el 90 i el 98% de l'actiu total si es tracta d'una empresa de serveis. En gran part, aquest elevat percentatge que representen els comptes de clients en el balanç es deu a què segons l'informe «Comportament de pagament de les empreses espanyoles», corresponent al segon trimestre de 2023, i publicat per la societat d'informació comercial i financera INFORMA D&B SAU, el termini mig de cobrament a Espanya es va situar en 95,64 dies.

A més d'una inversió, els elements del realitzable formats pels drets de cobrament sobre tercers constitueixen una feina molt important dels recursos a curt termini de les empreses. Per aquest motiu, els comptes de clients per cobrar han de ser considerats com una inversió productiva i avaluades amb criteris de rendibilitat com es faria amb qualsevol altra inversió empresarial. L'estudi de tals inversions es basa en buscar un equilibri entre els costos que suposen i els beneficis generats. Les empreses que concedeixen crèdits comercials als seus clients han de conèixer el cost que suposa aquesta inversió i el benefici es-

perat en el futur. Si el benefici esperat supera els costos, l'operació comercial es pot fer, però si els costos són superiors al benefici, la transacció no reporta beneficis i ha de ser rebutjada.

El risc que comporten les vendes a crèdit ha de ser mesurat, així com el risc que suposa cada client al qual se li concedeix una línia de crèdit. En ocasions, el risc és difícil de mesurar, perquè és un concepte que moltes vegades té una forta càrrega de subjectivitat. Les empreses no tenen una bola de vidre màgica que els permeti saber si una operació a crèdit acabarà bé. La disciplina del credit management utilitza mètodes per a avaluar i reduir el risc de crèdit, però és impossible garantir que totes les operacions tindran èxit, i seran íntegrament cobrades al venciment de les factures. No obstant això, el credit management fa cas al que diu la saviesa popular: «Nunca se han de poner todos los huevos en la misma cesta», i procura no concentrar els riscos crediticis amb uns quants clients, sinó que procura diversificar-los el més possible. Un principi bàsic en l'administració del risc comercial és diversificar al màxim la cartera de clients i evitar les concentracions de risc amb un sol comprador. Així mateix, tampoc és convenient que una empresa es converteixi en el principal proveïdor a crèdit d'un client determinat, per això cal evitar que la facturació global amb un comprador (a crèdit) superi el 25% de totes les compres anuals que faci un client al conjunt de proveïdors; per tant, és millor «repartir el pastís» amb altres subministradors per minorar el risc.

El cicle d'explotació -també denominat cicle de maduració, cicle a curt termini, cicle de l'exercici o cicle comercial- està constituït per una sèrie de processos a través dels quals l'empresa recupera els recursos financers que ha invertit en el seu actiu corrent. El cicle d'explotació és doncs, l'interval que transcorre des que es fa una sortida de tresoreria per la compra de matèries primeres destinades a fabricar el producte objecte del negoci de l'empresa (o la compra de productes terminats si es tracta d'una empresa comercial) fins el moment en el qual es recuperen els diners invertits mitjançant la venda dels productes fabricats i el seu posterior cobrament als clients que han adquirit els citats productes.

El període mig de maduració econòmic i període mig de maduració financer -també anomenat cicle de



caixa- són dos conceptes molt importants en finances operatives. La reducció del període mig de maduració financer és un dels objectius estratègics de la direcció financera i una bona gestió permet augmentar la liquiditat de les empreses i disminuir el seu endeutament amb els bancs. Fa anys es va introduir a les empreses el concepte d'estoc zero, és a dir, minimitzar les inversions en matèries primeres i components per a la fabricació, el credit management serveix per aplicar el principi de rebaixar les inversions en crèdits procedents de les vendes de productes o prestacions de serveis. Aquesta reducció no s'ha d'aconseguir disminuint el termini mig de cobrament, i minimitzant el risc de les operacions a crèdit de manera que el percentatge de crèdits incobrables sigui el més baix possible.

El període mig de maduració econòmic (PMME) pot definir-se com el període de temps mesurat en dies que de mitjana triga una empresa en dur a terme el cicle operatiu d'activitat; és a dir, la durada mitjana calculada en dies del seu cicle d'explotació. Per tant, el PMME és el temps que de promig triga l'actiu corrent en fer una volta. En conseqüència, el PMME està estretament relacionat amb el cicle operatiu d'activitat d'una empresa. Per a conèixer el PMME s'ha de calcular el temps que de promig transcorre entre que els diners surten de caixa per comprar matèries primeres fins que tornen a l'em-

presa en haver cobrat dels clients. El PMME és una dada molt útil per conèixer les necessitats de finançament de les empreses, i les necessitats del seu fons de maniobra. La seva determinació ve donada per la suma dels períodes mitjans de les diferents fases d'activitat: el primer, el d'emmagatzematge de matèries primeres; el segon, el de fabricació dels productes; el tercer, el de comercialització de productes acabats, i el quart, el de cobrament dels crèdits a clients. En produir-se un allargament del període mig de cobrament, es produeix simultàniament una dilatació del període mig de maduració del negoci.

Un principi bàsic és que quant major sigui el període mig de maduració econòmic, menor serà l'eficiència de l'empresa. Així mateix, quan més llarg sigui el PMME, menor serà la rendibilitat del negoci. Això és així atès que necessitarà finançar la seva activitat operativa durant un major període de temps i necessitarà més temps per poder recuperar aquesta inversió i realitzar els beneficis. En conseqüència, l'augment del PMME implica sempre una disminució de l'eficiència d'una companyia, ja que en completar el cicle operatiu en més temps, l'empresa recupera més tard els recursos líquids invertits en el procés i no els pot realitzar ni reinvertir en el negoci. Un altre aspecte important és que l'augment també suposa unes majors necessitats de fons per a finançar l'actiu corrent i, en conseqüència, implica un important increment de costos financers.

Si les empreses haguessin d'abonar al comptat totes les seves adquisicions de matèries primeres, components i altres subministres, bastaria amb calcular el període mig de maduració econòmic per saber el temps que, de mitjana trigarien les empreses en recuperar les inversions realitzades en el cicle d'explotació o quin és el seu període mig de maduració financer. Però com la majoria de les empreses no paguen al comptat les seves compres a proveïdors, sió que obtenen un crèdit per pagar les factures, aquesta circumstància fa que el temps que transcorre des que l'empresa inverteix en el cicle d'explotació fins que recupera la inversió sigui inferior al PMME; per tant, són menys dies els que s'ha de finançar realment el cicle d'explotació ja que una part d'aquest es finança amb proveïdors i creditors. Per això, és necessari calcular el període mig de maduració finan-

cer (PMMF) per conèixer exactament el termini en el qual l'empresa ha de finançar realment la seva explotació. El PMMF també denominat encertadament cicle de caixa és el resultat de restar del període mig de maduració econòmic el número de dies que de promig triga l'empresa en pagar als seus proveïdors; o sigui, el període mig de pagament a proveïdors. Per aquest motiu, el PMMF comprèn des del pagament dels comptes de l'explotació, és a dir, matèries primeres, mà d'obra, components, fins el cobrament efectiu als clients. El PMMF ve a indicar el número de dies que l'empresa ha de finançar el seu cicle d'explotació amb recursos específics.

Per a què és útil calcular el PMMF? Com s'ha pogut veure, una part del cicle d'explotació no es pot finançar automàticament amb el crèdit atorgat pels proveïdors i necessita una aportació de fons per part de les empreses per ser finançada; aquesta part és la que correspon al cicle de caixa. Per tant, el PMMF és l'interval en el qual l'empresa ha de sufragar les inversions o fer els pagaments de l'explotació i finalitza quan s'aconsegueix el cobrament dels clients. La durada del PMMF té una influència directa sobre les necessitats de fons de maniobra de l'empresa. I a més, el PMMF determina el volum de l'actiu corrent net que necessita l'empresa per poder dur a terme l'explotació del negoci. Per aquest motiu, les empreses intenten en totes les seves relacions comercials aconseguir el major termini de finançament possible dels seus proveïdors, amb l'objectiu de poder escurçar tot el que puguin el PMMF del seu negoci. Hi ha empreses que allargant el termini de pagament als seus proveïdors han aconseguit reduir a zero el seu PMMF i inclús algunes empreses (generalment les grans cadenes de distribució minorista) tenen un cicle de caixa negatiu; això es produeix en rebre més finançament dels proveïdors que la que realment necessiten per cobrir les necessitats de finançament del seu període mig de maduració. Aquestes empreses són les que presenten fons de maniobra negatiu, sense que això signifiqui que tinguin problemes de liquiditat o de solvència a curt termini. Les empreses que tenen PMMF negatius es troben una posició financera privilegiada ja que les seves tresoreries tenen excedents de liquiditat que poden emprar en inversions rendibles.

Garanties per al creditor i accés al crèdit per al deutor

Miguel Cases

Advocat i soci de Cases&Lacambra



L'accés al crèdit representa un dels fonaments de les economies modernes i desenvolupades. Tanmateix, no existeix l'accés al crèdit sense l'existència de garanties per al creditor usguin personals, reals o financeres, i la confiança d'aquest en la seguretat del marc jurídic existent. Confiança que es construeix partint d'aspectes generals tals com la configuració de la responsabilitat patrimonial de les persones, fins a aspectes especials aplicables al règim jurídic concret d'una classe de garanties.

De la mateixa forma que les entitats financeres concedeixen operacions creditícies basant-se en la capacitat de retorn i el reconeixement de l'existència, vàlida i exigibilitat del crèdit atorgat en les circumstàncies que es pactin, el número i cost de les mateixes es basen en funció del coneixement del mercat, la solidesa de les garanties i les condicions perquè aquestes siguin executables. Elements, tots ells, que incideixen en la reducció del risc de contrapartida. Quant més certa, sòlida i ràpidament executable sigui una garantia, més eficient resulta el mercat de crèdit, i major és la contribució a l'estabilitat financera.

Aquests principis obvis troben el seu reflex i exemple en algunes economies i ordenaments jurídics moderns amb més o menys limitacions basades en drets concurrents de caràcter social com ara el dret de consumidors o a l'accés a l'habitatge. No obstant això, el principi és sempre el mateix: a més qualitat dels deutors i més col·lateral disponible en una economia d'actius immobiliaris, mobiliaris o financers, millora l'accés al crèdit i la resiliència financera. Si a més les garanties



són executables de manera ràpida, segura, no discriminatòria i garantista, amb la mínima intervenció de la justícia, millor.

Però no únicament cal mirar-ho des de l'òptica del creditor; per als deutors, una execució ràpida de garanties pot ser beneficiosa, i ho és gairebé sempre en entorns competitius. En lloc d'afrontar un procés llarg i costós d'execució o embargament, que pot afectar negativament al seu crèdit i a la seva situació financera, els processos d'execució o embargament ràpids permeten al deutor alliberar-se de manera més eficient i recuperar-se amb més rapidesa, evitant l'exclusió financera.

Aterrem això al panorama andorrà. En termes d'operacions de finançament, l'atorgament de préstecs i crèdits en el mercat local continua sota un estricte règim de reserva d'activitat que posa en risc la capacitat de creixement econòmic del

país. Els exemples de sindicació de la banca local són molt escassos, com ho són l'estructuració d'operacions de finançament d'una certa rellevància en clau local o internacional. Això contrasta cada vegada més amb les necessitats financeres de companyies i projectes empresarials andorranos. Cada vegada és més habitual trobar-nos amb operacions de finançament atorgades a l'estranger però amb paquets de garanties fonamentalment promeses i garanties hipotecàries i penyores locals per raó del focus de la solvència del deutor que cal analitzar amb minucios detall per tal d'evitar defraudar les raonables expectatives dels creditors.

Aquí és on el nostre marc jurídic és manifestament millorable. Més enllà del reconeixement de les garanties financeres i el seu marc homologable a l'europèu per exigències de l'acord monetari, la re-

gulació de les garanties reals clàssiques (penyores i hipoteques) a Andorra és inexistents des del punt de vista material i processal, per la qual cosa més enllà de les disposicions contractuals que es pactin entre les parts, les figures pivoten entorn de la figura del privilegi en situacions concursals, incloent el de separació i execució separada i la regulació dels embargaments. Situacions concursals totalment desalineades amb estàndards internacionals ni especialment dels nostres veïns recollides en un obsolet Decret de 1969 de cessament de pagaments i fallides, de configuració vuitcentista, que ha perdut la possibilitat d'erigir-se en un model singular procreditor, compromès per l'altura dels temps moderns, la modernització no pot ser complicació de la legislació societària i dels mercats de valors, i el influx de components d'internacionalitat

zació i les doctrines concursalistes dels nostres veïns del sud i del nord, on es troben les almes mater de la major part dels juristes locals.

Entrant en els actius immobiliaris, paradigmàtics en la configuració i profunditat de l'economia andorrana, resulta de vital importància entendre el funcionament usovint discutible dels usos i costums locals i la tradició jurídica en la constitució de garanties hipotecàries usense anar més lluny, solidaritat vs. Especialitat, entre d'altres polèmiques, així com en l'entesa que aquestes garanties es configuren com a drets accessoris, la subsistència i l'extinció dels quals se supediten a l'obligació principal i existència d'un crèdit o préstec i l'incompliment del qual posterior declaració de l'existència de deute líquid vençut i exigible activa possibilitats de rescabalar-se en execució o embargament.

No entraré en els detalls d'alternatives elusives perquè em temo que les fetes del permès o tolerat no les té clares ningú que no impliquin ficar els peus a la galleda del molt oblidat article 7 de la Llei d'inversió estrangera que sanciona amb la nul·litat plena de dret els actes i negocis contraris a la Llei i els realitzats en frau de la mateixa, però qualsevol adjudicació, dació per a, o en pagament d'actius immobiliaris en els quals el creditor adjudicatari del bé sigui un estranger, activa obligacions d'autorització d'inversió estrangera immobiliària. Això enllaça amb un tema d'actualitat, i és que des del passat 22 de setembre, i fins que entri en vigor la llei que gravarà la inversió estrangera immobiliària, ha quedat suspès l'atorgament de noves autoritzacions d'inversió estrangera en immobles a persones físiques estrangeres no residents, però sobretot ni això és especialment rellevant per a gairebé tots els creditors i a persones jurídiques tant estrangeres com andorranes amb capital estranger sigui quin sigui el percentatge de participació de capital estranger.

Extreguin les seves pròpies conclusions, i bon cap de setmana.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0286-2023 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 28 de juny del 2023, en relació amb la tributació derivada de la transmissió d'un bé immoble per efectuar una promoció immobiliària.

El Consultant és propietari de tres parcel·les de terreny. D'altra banda, la societat B és una societat andorrana, que té per objecte social la gestió i administració del seu patrimoni propi, integrat pel patrimoni personal provinent dels seus socis.

A l'any 2019 el Consultant i la societat B varen signar un conveni pel qual aquesta darrera efectuarà una promoció immobiliària, sobre les parcel·les esmentades que esdevindrien propietat d'aquesta darrera.

A tal efecte, al 2019, el Consultant, en tant que propietari de les parcel·les on

s'havia d'efectuar la promoció immobiliària projectada i per ordre i compte de la promotora societat B, va presentar la sol·licitud llicència d'obres al Comú, que fou atorgada mitjançant resolució al 2019. La llicència urbanística fou atorgada inicialment a nom del Consultant, si bé s'ha procedit a regularitzar la seva titularitat a favor de la societat B, promotora del conjunt residencial, per resolució del Comú del 2023. D'altra banda, la societat B va sol·licitar finançament bancari per a portar a terme la citada promoció immobiliària.

La societat B està realitzant la citada promoció, la construcció de la qual ha encarregat a la societat E, i satisfà, al seu exclusiu càrrec, totes les despeses i honoraris que se'n deriven. La societat B és també qui atorga els contractes de promesa de compravenda de les unitats immobiliàries que conformen el citat projecte immobiliari, amb els promitents compradors.

Fins a la data, i tot i que l'estructura d'un dels dos edificis que conformaran la promoció ja està bastida i s'hi estan realitzant els interiors, encara no s'ha procedit a formalitzar la transmissió de les parcel·les de constant refe-

rència a la societat B.

Finalment, el Consultant ha d'atorgar escriptura de compravenda de les tres parcel·les descrites en l'apartat 1.1 dels antecedents, a favor de la societat B.

Conseqüentment, l'escriptura de compravenda s'haurà efectuar dels béns immoble considerats en la seva integritat, és a dir, les tres parcel·les i l'obra en construcció, sense perjudici del dret de crèdit que ostenta la societat B envers el Consultant atès que, com s'ha exposat en els antecedents, és la quina està efectuant la promoció immobiliària i ha assumit íntegrament tots els costos derivats de la mateixa.

El Consultant també ha avaluat la possibilitat d'efectuar la transmissió dels béns mitjançant una aportació no dinerària a la societat B, amb ampliació de capital i subscripció de les accions per part del Consultant. En aquest cas, es faria una aportació no dinerària del Consultant, d'un import equivalent al valor de mercat de les tres parcel·les i la construcció bastida al damunt, i l'ampliació de capital de la societat B s'efectuaria únicament per l'import equivalent al valor de mercat de les parcel·les. La resta de l'import aportat, és a dir el valor de la construcció, s'aplicaria a cancel·lar el dret de crèdit que ostenta la societat B envers el Consultant, derivat d'haver efectuat la promoció de les referides parcel·les

i haver pagat a les seves costes les despeses i honoraris derivats de la construcció.

D'acord amb els antecedents de fet i a les consideracions de dret que han estat exposades, es sol·licita sobre la tributació directa i indirecta associada a les operacions.

En aquest sentit, en relació amb la subjecció o no a l'Impost General Indirecte de les transmissions de les parcel·les i de l'edificació que efectuarà el consultant a la societat, per determinar si la transmissió dels terrenys i de l'edificació que efectuarà el consultant a la societat estan o no subjectes a l'impost, s'ha de valorar si aquestes transmissions s'efectuen en el marc de la pròpia activitat econòmica del consultant. Segons es desprèn de la informació proporcionada, el consultant té la consideració d'empresari o professional a l'efecte de l'impost general indirecte per l'activitat desenvolupada com a administrador d'una societat. Així mateix, segons la documentació aportada i els diferents pactes i clàusules previstes entre les parts que es desprenen de la mateixa documentació, l'activitat de promoció immobiliària la desenvolupa la societat. Tenint en compte aquesta informació, tot i que el consultant té la consideració d'empresari a l'efecte de l'impost, atès que els béns immobles no estan afectes a l'activitat empre-

sarial del mateix consultant les transmissions d'aquests béns immobles no estaran subjectes a l'impost general indirecte. Per tant, considerant que la transmissió dels terrenys i de l'edificació no la duu a terme un empresari o professional en el marc de la seva activitat empresarial o professional, aquestes transmissions estaran subjectes a l'impost sobre transmissions patrimonials immobiliàries. Aquest criteri serà aplicable tant si el consultant efectua la venda d'aquests immobles com si fa una aportació no dinerària i rep accions en contraprestació.

En relació a la qualificació de la renda derivada dels immobles, tenint en compte que la promoció immobiliària l'efectua la societat i no el consultant com a persona física, els béns immobles objecte de la transmissió no estan afectes a l'activitat econòmica del consultant.

Conseqüentment, la plusvàlua resultant d'aquestes operacions està subjecta a l'impost sobre les plusvàlues en les transmissions patrimonials immobiliàries i les rendes procedents d'aquestes operacions tindran la consideració de guany de capital no subjectes a l'impost sobre la renda de les persones físiques. Aquest criteri serà aplicable tant si el consultant efectua la venda d'aquests terrenys com si fa una aportació no dinerària i rep accions en contraprestació.

Caiguda significativa de la concessió d'hipoteques durant el primer semestre

La concessió de noves hipoteques durant el primer semestre ha sofert una caiguda significativa del 30,2% en relació amb el mateix període de l'any passat. Així es desprèn de les dades facilitades pel departament d'Estadística del Govern, en les quals s'indica que durant els sis primers mesos del 2023 s'han atorgat 291 hipoteques, mentre que entre gener i juny del 2022 se'n van concedir 417. Tanmateix, apunten respecte a les hipoteques atorgades el semestre anterior (juny-desembre 2022), la xifra s'ha incrementat lleugerament (2,1%) amb sis més.

Quant al nombre d'hipoteques noves concedides per a ús residencial, hi ha hagut una disminució del 28,5% el primer semestre respecte al mateix període del 2022, i una davallada del 4,7% en comparació al semestre anterior.

Les hipoteques concedides corresponen a les hipoteques noves, sense considerar les renovacions. Les hipoteques per a ús residencial inclouen els habitatges de primera o segona residència. D'altra banda, les hipoteques per a altres usos inclouen la resta, com les hipoteques sobre hotels, locals, promocions i terrenys. Per parròquies, el nombre d'hipoteques atorgades entre gener i juny ha disminuït a totes en comparació amb el primer semestre l'any anterior, tot i que s'ha registrat un augment respecte al semestre anterior a Canillo (29,7%), Escaldes-Engordany (26,3%) i Sant Julià de Lòria (8%).

En termes generals, el nombre d'hipoteques noves concedides per a la resta d'usos, que inclouen hotels, locals, pro-



mocions i terrenys, s'ha situat en 25 hipoteques. Pel que fa al valor total de les hipoteques noves en aquest primer semestre, l'import concedit va ser de més de 151 milions d'euros. Globalment, en el primer semestre de l'any 2023, s'ha observat una disminució del 41,5% respecte al mateix període de l'any 2022 i un augment del 29,7% amb relació al semestre anterior (segon semestre 2022). L'import màxim concedit correspon a la parròquia de la Massana amb més de 46 milions d'euros.

Quant a l'import mitjà de totes les hipoteques concedides per al primer semestre de l'any 2023, aquest ha estat de 519.993 euros, una xifra que representa una davallada del 16,2% respecte al mateix període de l'any anterior, i un increment del 27% respecte al segon semestre del 2022 (620.691 i 409.432 euros, respectivament). Pel que fa al valor de les hipoteques concedides per a ús residencial, ha disminuït un 20,6% respecte al primer se-

mestre del 2022 i un 11,1% en comparació al segon semestre del 2022, situant-se en els 85,6 milions d'euros.

Per parròquies, destaca Escaldes-Engordany amb més de 25 milions d'euros entre gener i juny del 2023, on el valor de les hipoteques concedides per a ús residencial ha augmentat un 40,5% respecte al primer semestre de l'any anterior i d'un 18,0% en relació amb el segon semestre del 2022.

Des del departament d'Estadística també indiquen que el valor de les hipoteques per a altres usos s'ha situat en 65,7 milions d'euros durant els sis primers mesos de l'any, posant en relleu que hi destaquen les parròquies de la Massana i d'Encamp amb 27,7 i 20,2 milions d'euros, respectivament. Finalment, per tipus de demandant, destaquen clarament els titulars nacionals respecte dels internacionals (el 95,9% enfront del 4,1% per al primer semestre de l'any 2023).

La recaptació de l'IRPF ascendeix als 52 milions d'euros

La recaptació per l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) del 2022 ha ascendit a 52 milions d'euros, dels quals 24.750.611 euros han estat corresponents a la campanya de declaració voluntària de l'impost, que va finalitzar el passat 2 d'octubre. La resta, fins a completar els 52 milions, s'obté de les retencions a compte que es practiquen durant l'exercici fiscal. Durant la presentació de les dades, el ministre de Finances, Ramon Lladós, ha apuntat que «aquesta dada supera les previsions presentades a l'inici de la campanya, l'abril del 2023».

El titular de Finances ha apuntat que en la campanya de l'IRPF, a la fi del període voluntari, s'han presentat 22.037 declaracions: 18.638 de forma telemàtica, i 3.399 de forma presencial. En la

meitat de les declaracions, en concret 11.044, el contribuent ha hagut de fer un abonament (27.354.786 euros en total), 5.012 han obtingut un saldo positiu (en total s'ha hagut de retornar un total de 2.604.175 euros), mentre que 5.981 declaracions han tingut un resultat zero, és a dir, que el contribuent no ha hagut d'abonar cap quantitat ni tampoc se li ha hagut de retornar.

Del total de recaptació corresponent a l'exercici 2022, Lladós ha detallat que 14 milions d'euros corresponen a les retencions practicades a les rendes del treball; 5 milions són de retencions a les rendes del capital mobiliari; 8,25 milions del pagament fraccionat d'activitats econòmiques i 24,75 milions al resultat de les quotes diferencials.



Espot avança que el salari mínim s'incrementarà amb l'IPC i referma que no hi haurà una 'descongelació absoluta' dels lloguers

El cap de Govern, Xavier Espot, ha avançat que el salari mínim s'incrementarà d'acord amb l'IPC i, si és possible, s'anirà més enllà. Després que el departament d'Estadística hagi publicat les dades avançades del setembre, amb un augment de l'IPC fins al 6,1%, Espot ha assegurat que el Govern treballarà per tal que el diàleg social entre patronal i sindicats arribi a bon port i es fructifiqui amb un augment dels salaris més baixos. També ha assegurat que el projecte de llei en matèria d'arrendaments -el qual espera veure la llum en les properes setmanes- no establirà «una descongelació absoluta de tots els contractes de lloguer».

Pel que fa a les dades de l'IPC avançat, Espot ha assenyalat que «és molt difícil moderar aquest pic de l'IPC a través de les polítiques públiques», ja que, sovint, «depèn de factors exògens o que s'escapen de la nostra realitat domèstica». En tot cas, ha afegit, aquest fet «impregnà les decisions que hàgim de prendre d'aquí a finals d'any, i especialment en matèria de salaris i de lloguers».

Malgrat que no ha avançat detalls del projecte de llei en matèria d'arrendaments



que està acabant d'ultimar l'executiu, ha posat en relleu que «tenim un compromís electoral que és trobar un terme mig d'acord amb les polítiques centristes que sempre defensem». Això implicarà «anar liberalitzant progressivament aquest sector que està molt intervintut i establir unes salvaguardes que facin que la gent no es trobi absolutament desamparada».

En resposta a aquelles veus que titllen de prematura una descongelació dels lloguers, Espot ha assenyalat que «no ens hem de posar la bena abans de la ferida» i, per tant, «les valoracions s'hauran de fer quan s'hagi aprovat el projecte de llei i se sàpiga amb què es concreta aquesta descongelació». En aquesta línia, ha reiterat que des del Govern «ja vam dir que estariem parlant d'una descongelació molt progressiva atenent les circumstàncies econòmiques i socials i, aquest resultat de la inflació ens obliga a replantejar aquesta situació». Amb tot, ha afirmat que es tractarà d'una descongelació «molt quirúrgica i amb garanties que protegeixi la part més feble, en aquest cas el lloguer».

La transformació digital i la signatura electrònica, més a prop de les pimes

Ajudar a fer el pas cap a la transformació digital i contribuir a la implementació de la signatura electrònica. Aquesta és una de les missions de Tech-Value, una de les empreses amb presència al Principat pionera en el món de les tecnologies de la informació i que participarà el proper 11 d'octubre en el 'Work on Andorra', un esdeveniment amb vocació de convertir-se en un nou espai de diàleg i anàlisi al voltant del present i futur econòmic i social del país.

Segons Esteve Escuer, conseller delegat de Tech-Value, és una empresa present a Andorra des del 2005, que depèn d'una matriu italiana i que treballa per tot Europa, que ofereix serveis SWIFT per a la banca, està especialitzada en prevenció de blanqueig de capitals mitjançant una plataforma pensada per a pimes, i també treballa tot allò relacionat amb la transformació digital, la digitalització de processos i la signatura electrònica.

De fet, aquest darrer punt és el que Escuer tractarà en una de les taules rodones del 'Work on Andorra'. En aquest sentit, creu que ja s'han fet diferents projectes

per a pimes del Principat, les quals poden disposar de la signatura electrònica d'una forma senzilla «i amb garanties legals». Es tracta, per tant, de l'únic portal especialitzat del país que ofereix el servei de signatura electrònica d'una manera ràpida, «sense grans inversions i sense grans infraestructures».

El pas endavant que es donarà a partir d'ara serà incidir en la ciberseguretat. De fet, Escuer avança que l'objectiu serà aplicar aquestes noves normes de seguretat «a tota mena d'empreses».

