

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg 2

El forfetatge en operacions internacionals



Jaime Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



Les teves finances, els meus gossos i el perpetu 'culo veo, culo quiero'

Ignacio Timón Terren



Independent Financial Advisors Andbank

Otto i Simba són dos mestres de quatre potes. Dos bracs que ens donen lliçons de vida cada dia, i dels quals podem aprendre moltes coses. Si tens gos, saps de què parlo.

Bé, doncs això, tinc dos gossos a casa, dos bracs increïbles. I si hi ha alguna cosa que em fan notar cada dia és com de fàcil és caure en el famós 'culo veo, culo quiero'. És molt fàcil provocar-ho: agafó qualsevol joguina i començo a jugar amb l'Otto, mentre en Simba ignora completament la situació. Tanmateix, en el moment en què en Simba veu que l'Otto s'ho està passant bé, de sobte la joguina es converteix en l'objecte més desitjat de l'univers. Abans no li interessava, però ara que un altre el vol, no pot resistir-s'hi. Et sona?



Aquest comportament no és exclusiu dels gossos, també passa entre nosaltres, els humans. Des de petits, adolescents i fins a l'edat adulta caiem en la trampa de desit-

jar coses perquè altres les tenen o semblen gaudir-ne. I encara que aquest biaix pugui semblar inofensiu quan es tracta de jugar, pot tenir conseqüències greus quan parlem

de les nostres finances.

El biaix d'imitació està profundament arrelat al nostre comportament. Des de petits, copiem el que fan els altres com una manera d'aprenentatge i adaptació social. Per exemple, un nen pot ignorar l'últim regal de Nadal durant setmanes, però només cal que un altre l'agafi perquè es converteixi en l'objecte més desitjat. A l'adolescència, aquest patró es trasllada a sabatilles de moda, marques, expressions o comportaments. I a l'edat adulta, ho veiem en decisions de consum i, més preocupant, en les nostres inversions.

La raó d'aquest comportament té arrels evolutives. Els nostres avantpassats sobreviuen en grups perquè imitaven el comportament dels altres. Si tothom corria cap a un refugi, córrer també augmentava les teves possibilitats de sobreviure. Aquest instint social va ser clau per a la nostra evolució, però en el món modern pot jugar en contra nostra, especialment en l'àmbit financer.

A més, els biaixos cognitius reforcen aquesta tendència. L'«efecte d'arrossegament» ens empeny a seguir la multitud, fins i tot quan no tenim proves que sigui l'opció correcta. Anem al restaurant amb més ressenyes positives, viatgem a Bali perquè Instagram és ple de fotos d'aquest destí, o invertim en aquella criptomoneda que «està

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

MyInvestors llança un nou superdipòsit al 3,5%TAE a un sol mes

El resguard amplia i millora l'oferta de productes d'estalvi de l'entitat i es presenta com una proposta rendible per un import de 5.000 euros

Pàg 4

Moody's tanca el 2024 refermant al Principat amb un ràting Baa1

La qualificadora internacional extreu que la sostenibilitat de les pensions i del sistema de salut són els grans reptes als quals s'afronta el país

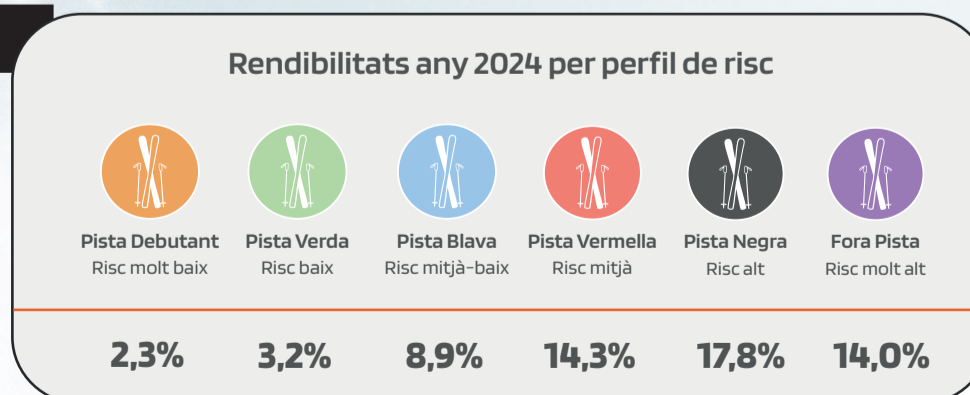
Pàg 4

El salari medià del novembre se situa en els 2.031 euros, mentre que el mitjà s'enfila fins als 2.459

Estadística informa que el nombre de persones assalariades durant el novembre se situa en 43.918, la qual cosa suposa un augment del 3,2%

RESULTATS

Menys comissions, més rendibilitat



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 (AFJA) ES 01195. La rendibilitat de les carteres Debutants i Fora Pista correspon al període des del 15/04/2024 fins al 31/12/2024. Els rendiments passats no constitueixen un indicador fidedigne de resultats futurs. La comissió de gestió del 0,30% i de custòdia anual del 0,20% es cobraran trimestralment. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

Ve de la pàgina anterior

pujant com l'escuma», perquè tots els nostres coneguts hi estan entrant, encara que no en tinguem ni idea.

El tema de les criptomonedes donaria per a un altre article. Sense negar que algunes poden ser una bona inversió, m'atreuria a dir que la majoria no tenen un bon pronòstic. Això no vol dir que no puguis guanyar diners; al casino també és factible. Però aquest mercat és especialment atractiu per al que podríem anomenar "actius buits", com el Fartcoin. Molt generós el terme "actiu". Sí, Fartcoin, "moneda pet", per si no ho havies captat. Capitalitza tant que gairebé podria competir amb el PIB d'Espanya.

Després hi ha el «biaix de confirmació», que ens porta a cercar informació que recolzi les nostres decisions mentre ignorem qualsevol dada que les contradigui. Les xarxes socials són un brou de cultiu perfecte per a aquest biaix, ja que tendeixen a mostrar-te només allò que reforça les teves creences. Si segueixes una dieta basada en extracte d'escorpi de Groenlàndia, seràs més procliu a llegir articles que confirmen la teva postura i ignorar les proves científiques que defensen el contrari.

El mateix passa amb la política: justificaràs decisions qüestionables del teu par-

tit favorit, encara que xoquin de ple amb els teus valors, o veuràs falta si l'entrada és a un jugador del teu equip, però mai a l'inrevés. I en finances no som diferents: si tens una inversió a la cartera tendirà a buscar només articles optimistes que confirmen que va ser una gran decisió, mentre desplaçarà ràpidament informes que assenyalen possibles riscos. Perquè acceptar que pots estar equivocant... fa mal, oi?

Finalment, el «biaix de disponibilitat» ens fa sobrevalorar la informació més accessible, com l'opinió d'un amic o un vídeo viral a les xarxes socials. Per exemple, si un conegut t'explica que ha guanyat diners amb un fons d'inversió, podries sobrevalorar aquest cas anecdòtic i pensar que és una opció segura per a tu sense analitzar altres factors importants. També, hi ha les xarxes socials on 'influencers' financers presenten estratègies aparentment infal·libles a TikTok, Instagram o YouTube, però moltes vegades no tot és or allò que llueix.

El FOMO (Fear of Missing Out, o por de perdre's alguna cosa) ens porta a invertir en actius sobrevalorats perquè tothom ho està fent. Seguir les decisions dels altres sense fer una anàlisi pròpia pot portar a conseqüències desastroses. Moltes persones han perdut diners seguint consells d'amics o tendències virals sense comprendre els riscos associats. A més, imitar decisions finan-

ceres pot desviar-te dels teus objectius personals. Pensar que, si altres van tenir èxit tu també el tindràs, sense considerar factors com el moment o l'estratègia, és un altre error comú.

Tot i que és inevitable buscar influències, no tots els consells són iguals. Per evitar errors, és important triar bé els teus referents financers.

Si no vols caure en el 'culo veo, culo quiero' a l'hora d'invertir, el primer és educar-se financerament. Ja sé que és un tòpic, però entendre conceptes bàsics com actius, passius, interès compost i diversificació pot ajudar-te a prendre decisions més informades. Abans d'invertir, pregunta't si la decisió s'alinea amb els teus objectius i tolerància al risc. Finalment, evita la comparació constant. Recorda que la teva situació financera és única i no necessàriament comparable amb la d'altres.

La responsabilitat en les nostres decisions és ineludible, i aprendre a assumir-la és una de les millors lliçons que ens podem donar a nosaltres mateixos. Si t'apuntes al gimnàs al gener amb la convicció que "aquest any sí", però al cap de dues setmanes decideixes que el sofà és una millor inversió de temps, és culpa del gimnàs que segueixis igual?

El mateix passa amb la teva salut financera. Si decideixes invertir perquè un amic

t'ha assegurat que era una oportunitat "segura" o perquè un 'influencer' t'ho ha pintat com el camí cap a la riquesa, no els pots culpar si les coses no surten bé. Al final, la decisió és teva.

El millor és que no cal res extraordinari: sentit comú i paciència. Tant per a la teva salut general com per la financera.

Aquí és on t'he de dir que l'Otto seria millor inversor que tu. Perquè, tot i que podria caure en el 'culo veo, culo quiero' amb les seves joguines, probablement seria un inversor molt més savi que la majoria de nosaltres. L'Otto invertiria i s'oblidaria. No revisaria constantment el mercat ni vendria per pànic quan les coses baixessin. Aquest és un dels errors més grans que cometem els inversors: deixar-se portar per les emocions i actuar de manera impulsiva. En canvi, l'Otto deixaria que el temps i l'interès compost fessin la seva màgia.

La clau per a una bona inversió és la paciència i la disciplina. Ja sé que no t'he descobert res de nou, però també és probable que no ho estiguis aplicant. Si inverteixes de manera diversificada, el millor que pots fer és... res. Sí, res. Deixa que els diners creixin a llarg termini. Així és com l'interès compost funciona de manera més efectiva, i és per això que, irònicament, el meu gos probablement obtindria millors resultats que la majoria dels que esteu llegint.

El forfetatge en operacions internacionals

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Els mercats mundials comencen a expandir-se a finals dels anys 50 i principis dels 60 del segle passat i les exportacions necessitaven uns períodes de crèdit a l'importador que superessin els terminis tradicionals de 60, 90 i 120 dies que existien als mercats domèstics i encara més temps quan es tractava d'exportacions de béns d'equip, maquinària industrial o maquinària pesant. A més, s'incrementaven les exportacions de béns d'equip i les adreçades als països de l'est d'Europa, que necessitaven fonts de finançament diferents de les tradicionals; és per tot això per què apareix la modalitat de finançament denominada a nivell internacional com a forfetatge. Aquesta és una modalitat de finançament flexible i ràpida que fa possible el descompte sense recurs dels crèdits documentaris d'exportació o dels documents financers lliurats per l'importador per instrumentar el pagament de les operacions.

Moltes vegades es confon el forfetatge amb el factoring; no obstant això, hi ha importants diferències entre tots dos. Una de les principals diferències del forfetatge respecte al factoring és que, en aquest darrer tipus de finançament, l'empresa pot cedir les factures amb recurs, de manera que el cedent que és l'empresa proveïdora o exportadora que expedeix les factures es converteix en el responsable de reclamar el pagament, en cas que el client sigui morós i no aboní la factura en la data i forma indicades. No obstant això, al forfetatge, en tractar-se d'operacions amb més risc, les empreses proveïdores cedeixen de forma completa i sense recurs els crèdits comercials a les entitats bancàries, de manera que seria

l'entitat financera a què se cedeix el crèdit i els documents canviaris que instrumenten el pagament (pagarés, lletres de canvi, o cartes de crèdit amb pagament ajornat) la responsable de reclamar-ne els possibles impagaments, i assumir-ne els possibles crèdits incobrables tal com succeeix al factoring sense recurs.

Una altra de les diferències entre el forfetatge i el factoring està relacionada amb el nombre de documents mercantils i títols que se cedeixen. Mentre que al forfetatge se cedeixen pagarés, lletres de canvi o documents financers de pagament acceptats legalment, en el cas del factoring, es produ-

eix una cessió de factures emeses pel proveïdor, enteses aquestes factures com una prova que s'ha venut el bé destinatari de l'operació. En un procés habitual de factoring es poden cedir multitud de factures, i de caràcter recurrent mensual, en funció del volum de facturació i la manera com es cobra als clients. Per tant, el nombre de documents mercantils cedits al factoring és molt més gran que al forfetatge. L'altra diferència seria el temps de cobrament. Al factoring el període de pagament de les factures sol estendre's entre els 60 i els 120 dies com a màxim. Mentre que en el cas del forfetatge, els pagarés emesos i les dates de co-

brament de les operacions amb pagament ajornat poden estendre's fins als sis anys.

Per tant, el forfetatge és un instrument de finançament de comerç exterior consistent en la compra sense recurs al cedent d'un cert mitjà de pagament acceptat internacionalment, com poden ser pagarés o lletres de canvi, que sovint estarà avalat per un banc (denominat a vegades forfeter) i l'origen dels quals pot ser una operació comercial i fins i tot una operació financera a curt, mitjà i/o llarg termini. Els documents susceptibles de ser finançats són les lletres

Passa a la pàgina següent



Ve de la pàgina anterior

i pagarés i els terminis admesos solen estar entre dotze mesos i sis anys que reconeix un dret de cobrament originat en una operació de compravenda internacional, transferint tots els riscos i responsabilitats de cobrament i rebent el pagament al comptat amb les deduccions pròpies del descompte. Per tant, les operacions de finançament són sense recurs; és a dir, és el fet que és el banc finançador qui assumeix el risc d'impagament per part del deutor de tots els riscos de l'operació.

El forfetatge és un sistema a través del qual l'empresa proveïdora de béns pot fer efectius immediatament els crèdits interempresarials o les operacions amb pagament diferit. El forfetatge consisteix bàsicament en la compra per part de la societat de forfetatge a l'empresa venedora dels efectes, lletres, pagarés, crèdits documentaris, garanties bancàries, o altres compromisos de pagament representatius del deute que s'ha originat en una operació comercial i que li han estat lliurats al proveïdor per part del comprador.

Aquest sistema permet la disposició immediata dels fons de manera que l'empresa proveïdora guanya liquiditat i elimina els riscos d'impagament. El forfetatge permet al proveïdor –sempre que tingui documentat el crèdit en lletres, pagarés o altre document de crèdit vàlid– obtenir de forma immediata els imports deguts pel client sense haver d'esperar el venciment. D'aquesta manera l'empresa venedora no ha de recórrer a les línies de descompte comercial o a sol·licitar crèdits a curt termini per finançar les operacions. Així mateix, el contracte de forfetatge s'acostuma a fer amb una clàusula de «sense recurs» de manera que el proveïdor traspasa el risc d'insolvència al forfet. D'aquesta manera, en cas d'impagament per part del comprador dels béns, és la societat de forfetatge la que haurà d'assumir les pèrdues causades pels impagats i els fallits. El període de finançament pot anar des dels tres mesos fins als cinc anys, dependent del país de destinació de la mercaderia exportada. Fins i tot s'estableixen dies de gràcia entre la data de descompte i venciment, per cobrir possibles retards d'índole administrativa als pagaments.

El forfetatge s'acostuma a fer servir en operacions de venda de béns d'equip amb pagament diferit a mitjà termini i els imports dels quals siguin elevats (més de 100.000 euros). Tradicionalment, el forfetatge ha estat un instrument financer més utilitzat al mercat internacional (exportacions de maquinària i béns d'equip) que, al domèstic, encara que algunes entitats financeres també ofereixen el forfetatge per a operacions al mercat interior.

El forfetatge té l'avantatge de la seva simplicitat en la documentació necessària que sol ser mínima, i que permet al proveïdor un estalvi important de despeses administratives i de gestió en el cobrament de les operacions a crèdit. La tramitació d'aquest tipus d'operacions acostuma a ser ràpida i els tipus d'interès que apliquen les entitats financeres són competius. Aquest sistema és bo per a les pimes que tenen un sistema àgil d'obtenir finançament i aconseguir liquiditat immediata, ja que si el comprador és solvent les entitats de forfetatge no demanen garanties ni comprovacions de la solvència del proveïdor. El proveïdor gràcies al forfetatge pot transformar l'actiu rea-

litzable en disponible, de manera que obtinga una millora important de les ràtios de liquiditat, solvència i tresoreria. Un altre avantatge és l'obtenció de liquiditat sense que repercuteixi en la capacitat creditícia de l'exportador i que l'import dels descomptes és abonat immediatament sense ocupar les línies de crèdit de l'empresa venedora. Igualment elimina riscos de canvi i riscos polítics.

Ara bé, el forfetatge també té alguns inconvenients entre els quals podríem destacar, en primer lloc, l'elevat tipus d'interès que de vegades carreguen les entitats financeres; en segon lloc, els controls de canvi d'alguns països; i, en tercer lloc, la poca predisposició dels importadors a facilitar una garantia o aval per a l'operació que es vol finançar mitjançant el forfetatge. Val la pena assenyalar que, en tractar-se d'una operació sense recurs, l'entitat de crèdit s'ha d'assegurar de les condicions dels contractants, i per això cal una anàlisi exhaustiva de l'operació. Per fer tota l'operació és freqüent que l'importador sigui avalat per algun banc de reconeguda solvència internacional del seu país.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0322-2024 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 17 d'agost del 2023, en relació amb la tributació de l'abonament d'interessos moratoris per part d'una Administració a conseqüència d'una devolució d'ingressos indeguts.

El senyor A és resident fiscal al Principat d'Andorra i, per tant, obligat tributari de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (d'ara en endavant, IRPF) pel període impositiu 2024.

Arran d'un acord d'execució d'una resolució econòmica-administrativa, el senyor A ha obtingut un pronunciament favorable per part de l'Administració Tributària espanyola mitjançant el qual es procedeix a l'anul·lació de la liquidació de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques del període impositiu 2012 presentada a Espanya, donat que a l'esmentat període impositiu el senyor A era resident fiscal al Regne d'Espanya, resultant de la mateixa una quantitat a favor seu en concepte de devolució d'ingressos indeguts procedents de la liquidació anul·lada, així com l'abonament d'una quantitat en concepte d'interessos moratoris per ingressos indeguts.

En aquest sentit, el senyor A es planteja quina seria la qualificació de la renda obtinguda als efectes del Conveni entre el Principat d'Andorra i el Regne d'Espanya per evitar la doble imposició en matèria d'impostos sobre la renda i prevenir l'evasió fiscal, per l'abonament en concepte d'interessos moratoris per ingressos indeguts realitzat per part de l'Administració Tributària espanyola, així com la qualificació jurídica en l'IRPF i la subjecció o no a l'impot.

En el moment del pagament de la quantitat corresponent als interessos moratoris per ingressos indeguts per part de l'Administració Tributària és rellevant destacar

que la mateixa no ha procedit a la pràctica de cap retenció ni ingrès a compte sobre l'import total abonat.

En referència a la qüestió exposada a la consulta en relació amb la tributació a l'efecte de l'impot sobre la Renda de les Persones Físiques dels interessos moratoris percebuts pel consultant com a conseqüència d'un determinat procediment administratiu portat a terme a Espanya, s'ha de tenir present l'objecte d'aquest impot i el seu àmbit d'aplicació espacial, previst als articles 2 i 3 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'impot sobre la renda de les persones físiques:

“Article 2. Objecte de l'impot

L'objecte de l'impot està constituït per la renda de l'obligat tributari, entesa com la totalitat de les seves rendes i pèrdues de capital, amb independència del lloc on s'hagin produït i sigui on sigui la residència del pagador.

Article 3. Àmbit d'aplicació espacial

L'impot sobre la renda de les persones físiques s'aplica a tot el territori del Principat d'Andorra.

El que estableix aquesta Llei s'entén sense perjudici del que disposen els tractats i els convenis internacionals que han passat a formar part de l'ordenament intern.”

En el cas exposat convé fer ressaltar que, en data d'aquesta consulta tributària i per al període que es menciona, és 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, als efectes de la seva aplicació, estableix, a l'article 3.1.d, la definició general sobre la consideració de persona.

“Article 3. Definicions generals

En el marc d'aquest Conveni, tret que del context s'infereixi una interpretació diferent:

[...]

d) el terme “persona” comprèn les persones físiques, les societats i qualsevol altre agrupament de persones;

[...]

El mateix Conveni, a l'article 4, preveu les persones que tenen la condició de resi-



dents:

“Article 4. Resident

En el marc d'aquest Conveni, l'expressió “resident d'un Estat contractant” designa qualsevol persona que, en virtut de la legislació d'aquest Estat, està subjecta a imposició en aquest Estat, per raó del seu domicili, residència, seu de direcció o per qualsevol altre criteri de naturalesa anàloga, i s'aplica a aquest Estat com a totes les seves subdivisions polítiques o entitats locals. No obstant això, aquesta expressió no inclou les persones que estan subjectes a l'impot en aquest Estat exclusivament per rendes d'origen en aquest Estat.”

D'acord amb aquests articles, atès que a la consulta es manifesta que el consultant és una persona resident a Andorra i que la renda percebuda pel mateix consultant deriva d'una entitat espanyola, en el cas exposat seran aplicables 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.

Aquest Conveni no preveu un article específic que sigui aplicable al tipus de renda percebuda pel consultant. En aquest supòsit cal fer una referència especial a l'article 20, que estableix la potestat impositiva sobre altres tipus de rendes que no es mencionen en la resta del articulat del Conveni:

“Article 20. Altres rendes

Les rendes d'un resident d'un Estat contractant, vinguin d'on vinguin, no previstes en els articles precedents d'aquest Conveni són imposables exclusivament en aquest Estat.”

Per tant, la renda de font espanyola per-

cebuda pel consultant en concepte d'interessos moratoris derivats d'un procediment administratiu serà imposable a Andorra, país de residència del consultant.

D'altra banda, per determinar la qualificació de la renda a l'efecte de l'impot sobre la renda de les persones físiques, el DTF conclou que tenint en compte que els interessos que heu percebut tenen caràcter indemnitzador i que no deriven de la cessió a tercers de capital propis, l'import derivat d'aquest concepte té la consideració de guany patrimonial als efectes de l'impot sobre la renda de les persones físiques.

Respecte a les interpretacions que menciona el consultant emanades de tribunals i òrgans de l'administració d'altres països en les resolucions en virtut de les seves pròpies normes tributàries, aplicables a fets i circumstàncies assimilables als inclosos en la consulta tributària, aquestes interpretacions són eines que es poden utilitzar com a dret comparat per avaluar les possibles solucions. No obstant això, cal matisar que en cap cas la jurisprudència emesa per aquests tribunals o òrgans no complementa l'ordenament tributari andorrà. Així mateix, la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'impot sobre la renda de les persones físiques, a l'article 4.4, preveu una sèrie de rendes que no estan subjectes a l'impot. A més, la mateixa norma, a l'article 5, disposa les rendes que estan exemptes de l'impot. Aquests preceptes no fan esment de la renda obtinguda; per tant, els interessos indemnitzadors percebuts tenen la consideració de guany patrimonial subjecte a l'impot sobre la renda de les persones físiques i no exempt d'aquest impot.

MyInvestors llança un nou superdipòsit al 3,5% TAE a un sol mes

MyInvestor, el neobanc digital sostingut pel Grup Andbank, El Corte Inglés, AXA i diversos family offices, amplia i millora la seva oferta de productes d'estalvi amb un nou dipòsit a un mes al 3,5% TAE, disponible des de 5.000 euros. El producte es podrà contractar des d'avui fins al pròxim 11 de febrer i es tracta d'un dels dipòsits "més rendibles del mercat amb la protecció del Fons de Garantia de Dipòsits a Espanya", fan saber.

Aquest llançament reforça la gamma de dipòsits de MyInvestor, que actualment inclou opcions a tres, sis i 12 mesos des de 10.000 euros. Val a dir que el dipòsit a tres mesos ofereix un 3% TAE per a clients que tinguin una cartera automatitzada, la qual és contractable des de 150 euros. Per als qui no contractin l'esmentat producte, el tipus és del 2,75% TAE.

Quant als dipòsits a sis i 12 mesos, la rendibilitat és del 2,75% i 2,50% TAE, respectivament, per a clients amb carteres automatitzades, i del 2,50% i 2,25% per als qui no les contractin. El neobanc digital impulsa per aquesta raó la inversió en carteres automatitzades com una opció "accessible, flexible i amb baixes comissions", adaptada a tots els perfils de risc.

Els trets característics dels dipòsits / Cal recordar que els dipòsits de MyInvestor



poden contractar-se fins a 100.000 euros, no tenen despeses de formalització ni comissions de cap mena i es poden cancel·lar en qualsevol moment anticipadament amb la devolució del 100% del capital. Els dipòsits estan disponibles tant per a clients actuals com per a nous clients i es po-

den contractar amb diners ja dipositats al banc virtual o diners transferits des d'altres entitats.

Per a contractar els dipòsits, n'hi ha prou amb disposar d'un compte corrent remunerat i gratuït, que es pot obrir en línia en pocs minuts. Aquest compte ofereix

actualment una rendibilitat de l'1,75% TAE fins a 70.000 euros durant el primer any sense condicions. A partir del segon any, els clients poden mantenir aquesta rendibilitat invertint en carteres automatitzades, fons, plans de la gamma MyInvestor i Finanbest, entre altres productes.

Moody's tanca el 2024 refermant al Principat amb un ràting Baa1

L'agència d'avaluació Moody's ha publicat l'informe que tanca les revisions del 2024, en el qual manté el ràting país en Baa1. Al citat informe, la qualificadora destaca la solidesa de les finances públiques, la robustesa de les institucions i el baix nivell de deute públic. Respecte al creixement de l'economia, l'agència calcula que l'augment del PIB real d'Andorra durant el 2024 ha estat d'un 1,8% i estima que aquest es mantingui durant el 2025 i 2026, amb un 1,5% i 1,4%, respectivament.

D'altra banda, l'agència calcula que el superàvit fiscal s'ha situat en el 2,4% del PIB, a causa del fort increment dels ingressos fiscals. Moody's també assenyala com a positius la gestió de les finances públiques

andorranes, la millora de la supervisió financera, la progressiva diversificació de l'economia, així com el baix índex d'atur i el manteniment d'un entorn favorable per a les empreses.

En un altre annex, Moody's identifica la sostenibilitat de les pensions i del sistema de salut com a reptes significatius i remarca que l'Acord d'associació amb la Unió Europea podria portar a un major creixement econòmic i, conseqüentment, revisions a l'alça del ràting del Principat. Finalment, l'empresa qualificadora situa la mida del sector financer, respecte a l'economia del país, i la necessitat de trobar un accés a mecanismes de liquiditat com a factors que limiten la millora del ràting.

El salari medià del novembre se situa en els 2.031 euros, mentre que el mitjà s'enfila fins als 2.459

Segons dades avançades del mes de novembre, el nombre de persones assalariades se situa en 43.918, la qual cosa representa un augment del 3,2% respecte al mes de novembre avançat de l'any 2023. La massa salarial, per la seva part, se situa en 108 milions d'euros, el que representa una variació del 7,9%. Pel que fa al salari mitjà avançat del mateix mes, se situa en els 2.459,04 euros, mentre que el mitjà avançat en els 2.031,78 euros. Aquestes xifres suposen unes variacions del 4,6% i del 3,9%, respectivament, respecte al novembre avançat de l'any passat.

També cal assenyalar que, segons les dades de la CASS tractades pel Departament d'Estadística, el nombre total de persones assalariades del mes d'octubre és de 42.829, la qual cosa representa una variació del 2,7% respecte al mateix mes de l'any anterior, en què hi va haver 41.688 persones. Amb tot, la massa salarial total del mes és de 108,63 milions d'euros, un 9,1% més respecte al mateix mes de l'any anterior.

La mitjana de persones assalariades, d'acord amb les dades acumulades de gener a octubre, és de 44.482, un augment del 2,9% comparat amb el mateix període anterior. El sector que presenta un increment més destacat és construcció, amb un 7,6% més. En canvi, el



sector que presenta un decrement més destacat és llars que ocupen personal domèstic, amb un 2,7% menys. Així mateix, segons les dades acumulades al llarg dels darrers 12 mesos, la mitjana de persones assalariades és de 44.541, un 2,9% més comparat amb el mateix període anterior.

Al mateix octubre, el salari mitjà total declarat a la CASS és de 2.536,48 euros, és a dir, un 6,2% més respecte al mateix mes de l'any anterior. Aquest mes, el sector que presenta una variació positiva més remarcable és venda i reparació de vehicles de motor, amb un 9,4% més, mentre que cap sector presenta una variació negativa. D'altra banda, el salari mitjà total declarat és de 2.067,83 euros, un augment del 5,9% respecte al mateix mes de l'any anterior. Aquest mes, el sector que presenta una variació positiva més remarcable és agricultura, ramaderia, caça i silvicultura, amb un 11,6% més, i de nou cap sector presenta una variació negativa.

