

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere  
Brachfield  
Pàg 2

**L'actuació del creditor davant dels impagaments de factures**



Jaime  
Mesas  
Pàg 3

**Consultori fiscal**



## Comprar, llogar o viure amb els teus pares fins que puguis viure amb els teus fills

Ignacio Timón Terren



Independent Financial Advisors Andbank

Segurament, la decisió més rendible econòmicament és la tercera. Allargar l'estada a casa dels pares fins que la biologia faci la seva feina i puguem passar el testimoni als nostres descendents. De fet, les noves generacions semblen haver comprès aquesta estratègia millor que ningú, dilatant l'emancipació amb una destresa que faria enrojolar qualsevol assessor financer. No obstant això, com que la dignitat i la convivència solen tenir un preu, ens centrarem en les dues opcions que realment estan sobre la taula: comprar o llogar.

Feia cua al supermercat quan vaig escoltar una conversa que em va cridar l'atenció. Un home gran parlava amb un jove que, pel to familiar, vaig deduir que era el seu net.



“Mira, jo, quan era jove, em vaig esforçar per comprar la meva primera casa. Després vaig poder comprar-ne una altra. I ara valen molt més del que vaig pagar per elles. Si hagués llogat, no tindria res”, deia amb la confiança de qui creu haver desxifrat el codi de l'èxit financer. El jove assentia, encara que en la seva expressió es dibuixava el dubte de qui s'enfronta a un mercat immobiliari molt diferent al del seu avi. L'etern debat entre comprar i llogar està ple de paranys emocionals, biaixos cognitius i càlculs simplistes. Hi ha qui creu que comprar és sempre l'opció més intel·ligent i qui, en un afany de modernitat o flexibilitat, defensa el lloguer com la solució més adequada. La realitat és més complexa. I, com en tota decisió financera, la resposta correcta no és universal, sinó particular.

Sovint caiem en l'error de reduir la decisió a una simple comparació entre la quota de la hipoteca i el lloguer mensual. Aquest càlcul bàsic ignora aspectes fonamentals

**Passa a la pàgina següent**

Pàg 3

**Petita davallada del consum elèctric al desembre, amb una disminució del 2,6% respecte al 2023**

Tot i el descens mensual, el consum acumulat durant el 2024 registra un increment de l'1,1% en comparació amb l'any anterior

Pàg 4

**El Banc Europeu d'Inversions aprova el cofinançament de 60 milions d'euros per a projectes de transició energètica**

L'import finançarà projectes d'energia renovables, distribució de les xarxes de calor i ampliacions de subministrament energètic

Pàg 4

**Prop de 50 milions recaptats gràcies a l'encunyació d'euros des del 2016**

El Principat preveu recaptar prop de set milions d'euros aquest any, en el marc de l'Acord monetari amb la UE

# DIPÒSIT 3%



**3% a 3 mesos**

Contrata ja la teva cartera automatitzada des de 150 € i fes un dipòsit al 3% TAE  
**El dipòsit més alt del mercat!**

myandbank

Dipòsit al 3% TAE a tres mesos. Des de 3.000 € fins a 100.000 €, subjecte a tenir una cartera automatitzada activada amb mínim 150 €. Contractació disponible fins al 15 de maig de 2025. 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) A700158 F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008 i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 01/99. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

## Ve de la pàgina anterior

com els costos addicionals de l'habitatge, entre els quals el manteniment, els impostos, les assegurances i les derrames imprevisibles. Tampoc considera les pujades del lloguer, que en molts casos són imprevisibles, ni l'efecte de la inflació sobre el deute, cosa que implica que un préstec, per exemple, de 100.000 euros avui no pesarà el mateix d'aquí a 30 anys. A més, s'omet el cost d'oportunitat, és a dir, el què podries fer amb els diners que destinaries a l'entrada de l'habitatge si no compressis.

Per a alguns, la compra d'un habitatge no és tant una inversió com una disciplina d'estalvi. Hi ha persones que, si no fos per l'obligació de pagar la hipoteca, gastarien tots els seus diners sense construir un patrimoni. Per a ells, comprar és una decisió de disciplina forçada, no perquè el seu habitatge sigui un gran negoci, sinó perquè, d'una altra manera, es veurien atrapats en un cicle de despesa sense estalvi.

El meu repte ara és mostrar com el temps transforma xifres que, encara que semblen estàtiques, en realitat són més dinàmiques del que podríem pensar. Farem supòsits senzills; segurament hi ha més coses a considerar i el cas de cada persona serà dife-

rent. En última instància, ens servirà com una aproximació.

Suposem un habitatge de 500.000 euros, una hipoteca del 80% i una inflació del 2%. Tot i que la inflació no és lineal, per fer alguns càlculs senzills ens servirà assumir una constant del 2% anual. El deute adquirit és de 400.000 euros. Aïllant aquesta xifra per a una inflació del 2%, en 25 anys aquests 400.000 euros equivaldrien a menys de 250.000 euros, o, vist d'una altra manera, necessitaries més de 650.000 euros per comprar el mateix que avui adquireixes per 400.000 euros. En termes reals, el deute es deprecia amb el temps, mentre que el valor de l'habitatge, aplicant una apreciació del 2% anual, arribaria a més de 800.000 euros en 25 anys. Per tenir una referència, en termes de lloguer una renda mensual de 1.000 euros amb una inflació del 2% anual pujaria a més de 1.600 euros en 25 anys.

Tanmateix, en l'adquisició d'un habitatge hi ha altres factors a considerar, com la plusvàlua a l'hora de vendre i els costos associats a la compra. A Andorra, per exemple, els costos afegits a la compra d'un habitatge voregen el 5%. És a dir, compres un habitatge i ja parteixes amb una pèrdua inicial del 5% aproximadament.

Després d'haver-nos posat el barret de

compradors, veiem què podem fer si decidim llogar i posar a treballar la potencial entrada del pis. De la mateixa manera que en la situació anterior, hi haurà més coses que es podrien considerar, però simplifiquem els càlculs.

Pensem en la inversió dels 100.000 euros inicials (20% d'entrada que hauries de pagar en l'habitatge de 500.000 euros), que realment serien 125.000 euros considerant els costos associats a la compra (aproximadament el 5% que comentava abans que cal pagar sobre el preu del contracte). La gran pregunta és: quina rendibilitat anual necessitaríem obtenir perquè ens compensi viure de lloguer? O, vist d'una altra manera, quina rendibilitat anual som capaços d'obtenir d'aquests 125.000 euros?

Si aconseguim un 10% de rendibilitat, obtindríem aproximadament 12.500 euros anuals, suficients per cobrir el lloguer en alguns casos. Recordem que suposem que el lloguer augmenta amb la inflació del 2%, mentre que els 12.500 euros anuals de rendibilitat sobre els 125.000 euros són constants. Però aquí és on l'estratègia comença a prendre un gir interessant. Suposadament, si podem assumir la quota de la hipoteca, en teoria també podríem pagar el lloguer sense necessitat de tocar els 12.500 euros anu-

als generats per la nostra inversió. Ara bé, si aquests 12.500 euros es reinverteixen any rere any juntament amb el capital inicial, en un escenari ideal amb una rendibilitat mitjana del 10% durant 25 anys (una xifra propera a la rendibilitat històrica del S&P 500), al final del període tindríem més d'1,3 milions d'euros. És a dir, no només estariem cobrint el lloguer, sinó acumulant un capital substancial a llarg termini.

Aquestes reflexions no pretenen dictar una resposta definitiva, sinó convidar a pensar més enllà de la comparació entre el preu del lloguer i la quota de la hipoteca. El més important és dormir tranquil. Si la hipoteca et preocupa o viure de lloguer et genera incertesa, la teva resposta no està en els números.

Al final, més enllà dels càlculs financers, hi ha preguntes que tothom s'hauria de fer abans de decidir: realment em puc permetre comprar o estic forçant les meves finances? Com està el mercat immobiliari a la meua zona? És una bombolla o una oportunitat? Quant de temps penso viure en aquest habitatge? On rendeix millor els meus diners, en una casa o en una altra inversió? Valoro més l'estabilitat de ser propietari o la flexibilitat de poder canviar d'habitatge fàcilment?

Perquè, al final, la millor decisió no és només financera, sinó també personal.

# L'actuació del creditor davant dels impagaments de factures

Pere Brachfield

@PereBrachfield

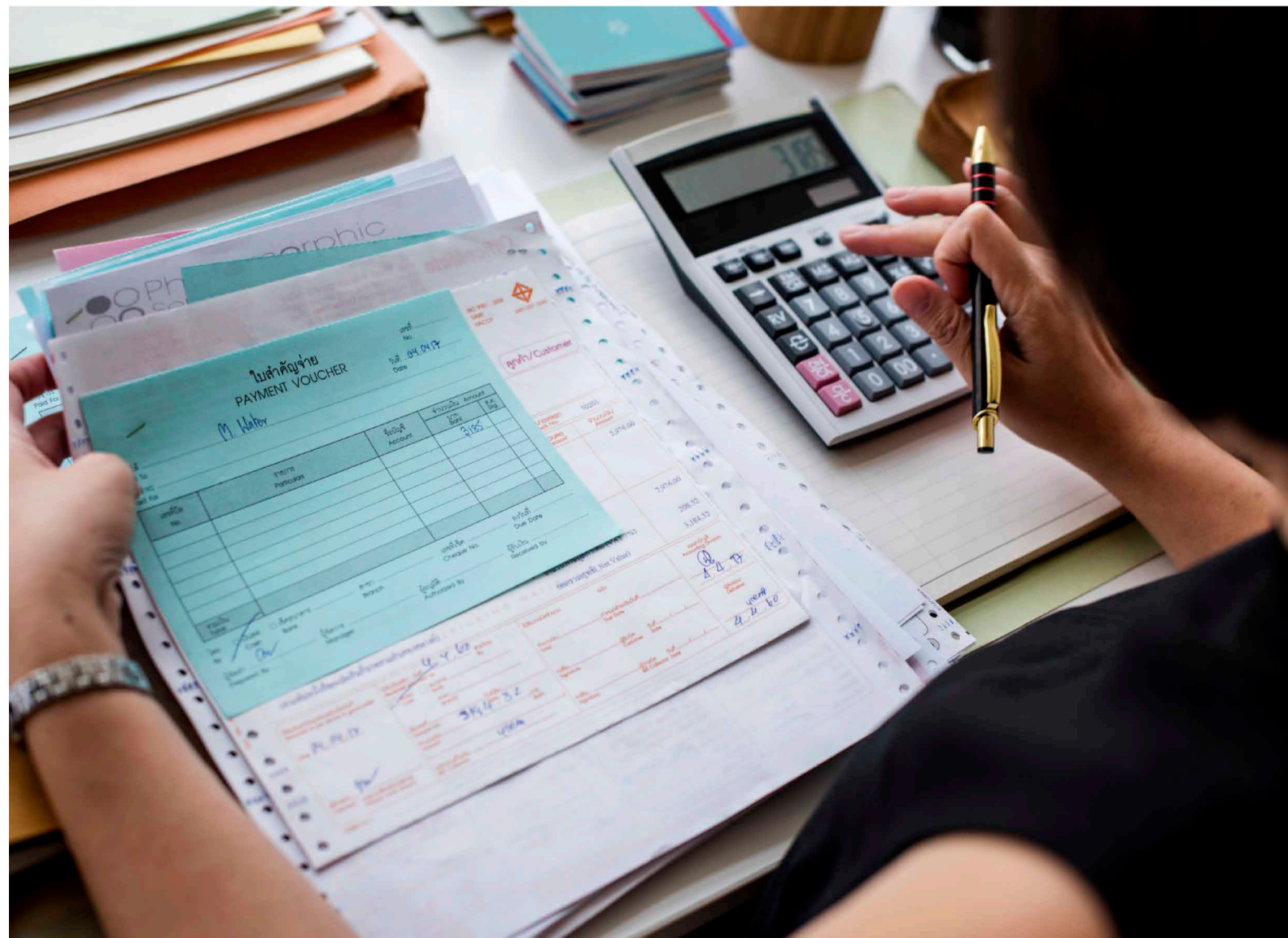


Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

El darrer Estudi de la Gestió del Risc de Crèdit a Espanya publicat per Crédito y Caución i Iberinform va revelar que el 84% de les empreses no inicien el recobriment al venciment de les factures. Així doncs, l'informe esmentat ha revelat que només el 16% de les empreses espanyoles inicien accions de recobriment al venciment de la factura. A més, l'esmentat informe detalla que el 61% d'empreses renuncia totalment a aplicar aquests interessos de demora als quals té dret i només el 5% de les empreses és sistemàtic a l'hora de reclamar el dret al cobrament d'interessos de demora quan el client retarda el pagament de les factures segons la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per les quals s'estableixen mesures.

Per això, és recomanable que quan es trobi davant l'impagament de factures vençudes, el creditor s'ha de regir per una sèrie de principis que augmentaran l'eficàcia de les seves actuacions i en molts casos us permetran recobrar les factures impagades. Aquests principis són els següents:

Primer, el principi que cal cobrar, però conservant el client. La missió del creditor és cobrar el deute, però preservant la relació comercial amb el client, per conseqüència sempre cal fer les primeres accions de cobrament amb cortesia, educació i tractant amb tota correcció el deutor. Val la pena dir que un client que avui està passant per dificultats de tresoreria, demà es pot convertir en un dels millors clients. Només quan la situació es complica, o el deutor és indesitjable per a l'empresa, es pot endurir el tracte i passar a una fase de constrenyiment que posi en perill la conti-



nüitat de les relacions comercials. Ara bé, tampoc no cal caure en l'error de tenir com a primera prioritat conservar el client abans que cobrar el deute.

Segon, el principi d'esbrinar sempre perquè el client no ha pagat. No només cal cobrar

el deute, sinó que sempre cal esbrinar la raó per la qual el client no ha pagat al venciment de la factura. Una gestió de cobraments eficaç inclou sempre les indagacions de la causa real de l'impagament. Tercer, el principi d'evitar riscos futurs; un cop realitzat el cobrament

no acaba la gestió, ja que el departament ha de prevenir futurs impagaments, per la qual cosa cal revisar la línia de crèdit del client (solicitant nous informes comercials) i exami-

**Passa a la pàgina següent**

## Ve de la pàgina anterior

nar novament el seu límit de risc. En cas que el risc d'impagament sigui elevat, cal prendre les mesures necessàries per reduir el risc creditici amb el client.

Tercer, el principi de gestionar tots els impagats i no només els imports elevats. Algunes empreses tenen com a política de cobraments no gestionar de cap manera els impagats per sota de determinat import i passar-los directament a fallits. Aquestes empreses només gestionen els impagats d'imports elevats i menyspreen els d'imports reduïts. Aquesta política de passar a pèrdues els impagats de petit import té com a perill l'efecte acumulatiu, fet que provoca que a final de l'any les quantitats acumulades de fallits puguin ser rellevants. A més, aquesta política pot generar pèrdues per incobrables que fàcilment es podrien recuperar només amb l'enviament sistemàtic de cartes de reclamació. Un altre problema que pot sorgir és -l'anomenat efecte contagi- que s'estengui la notícia que el creditor no reclama els imports petits, i augmentin considerablement els impagats de poca quantia. El departament de cobraments ha de gestionar tots els impagats, entenent com a tals tots els saldos de clients vençuts i no cobrats al venciment. Per tant, s'han de manejar tots els impagats, encara que els mètodes de gestió han de ser d'acord amb els imports dels deutes reclamats i els costos proporcionals a les quanties dels debits. La utilització de les cartes de reclamació és un bon mètode per reclamar els imports més petits i el telèfon l'instrument que per-

met contactar amb els morosos més llunyans.

Cambra, el principi de rendibilitat en les accions de cobrament. Un error força comú és obstinar-se a recobrar un deute i per fer-ho uns esforços desproporcionats, invertint molt de temps i diners, fins i tot més del que suposa el mateix impagat. El departament ha d'utilitzar els mitjans que facin rendibles els resultats obtinguts, és a dir, no s'ha d'emprar un mitjà el cost del qual pugui ser superior a l'import recuperat. Un deutor que es trobi a cent quilòmetres i que degui 1.000 euros no s'haurà de visitar expressament, però, en canvi, si se'l pot anar a veure si hi ha tres deutors més a la mateixa població amb deutes de diversos milers d'euros. Els impagats d'imports petits es poden gestionar mitjançant la correspondència utilitzant un sistema informatitzat d'emissió de cartes. L'excepció a aquest principi és que, seguint una política de cobraments molt rigorosa, un creditor pot actuar per donar escarment en costella aliena en alguns casos, i per tant pot demandar judicialment un morós recalitrant que deu una quantitat relativament petita (la finalitat no és tant cobrar com donar una lliçó als seus deutors).

Cinquè, el principi de no oblidar-se dels deutes. El millor aliat dels morosos és l'oblit dels creditors, per això, encara que comptablement s'hagi passat a fallits un deute, si l'import ho justifica, és convenient revisar l'expedient de forma periòdica, ja que molts deutes es poden cobrar al cap de cert temps.

Sisè, el principi del pragmatisme. El recobriment dels impagats no és una ciència exacta, no hi ha solucions predeterminades que

funcionen en totes les accions de cobrament, ja que en molts casos cal improvisar sobre la marxa i adaptar-se a les circumstàncies. El negociador ha de ser pragmàtic, positiu i pràctic, perquè aquesta és la millor postura a l'hora de buscar una opció intel·ligent. Moltes vegades el creditor haurà de renunciar a la solució ideal per conformar-se amb una solució viable, encara que això suposi fer certes concessions al deutor.

Setè, el principi de recuperar el volum més gran. Els diners invertits en comptes a cobrar tenen un cost financer, per la qual cosa el departament ha d'intentar recuperar el major import de deutes en el menor temps possible. Consegüentment, cal segmentar la cartera d'impagats utilitzant els criteris d'import del deute, antiguitat, proximitat geogràfica, documentació, facilitat de recobriment, risc que presenten. Un cop segmentada la cartera, cal establir un pla d'acció que atorgui prioritat a la recuperació dels impagats de més quantia i més fàcils a recuperar. Un cop s'ha realitzat aquest segment de la cartera cal recuperar els impagats de menor import, els més antics, els que presenten més risc, i així successivament fins a netejar la cartera.

Vuitè, el principi de l'efecte sinèrgic. El departament de recobraments ha d'utilitzar de forma conjunta i coordinada tots els mitjans al seu abast per reclamar els impagats, ja que usant de manera combinada les trucades telefòniques, la correspondència, les visites personals, i el correu electrònic s'obté un efecte sinèrgic que augmenta els resultats. L'eficàcia d'una gestió de recobriment és molt superior

si les trucades telefòniques són reforçades per mitjà de cartes i correus electrònics de reclamació i a la inversa, les cartes i correus electrònics de reclamació seran més eficaces si al mateix temps el deutor rep una trucada. Així mateix, l'eficàcia d'una visita personal serà molt més gran si prèviament el morós ha estat contactat repetides vegades per telèfon i ha rebut diverses cartes i correus electrònics.

Novè, el principi de ser inassequible al desànim. El creditor ha d'anar fins al final en les reclamacions, i ha de transmetre la imatge de ser un bulldog que no deixa anar mai la seva presa, de manera que els seus deutors sabran que no desistirà fàcilment del seu afany. L'empresa que sap difondre la seva voluntat ferma a no permetre que els morosos se surtin amb la seva i que està disposada a arribar a les últimes conseqüències, aconseguirà un efecte psicològic molt favorable. Per aconseguir aquesta reputació de duresa és de vegades necessari que per recuperar un impagat el creditor incorri en costos superiors a l'import del deute. En aquest cas cal considerar-ho com una inversió per guanyar imatge de rigor davant dels morosos. Per descomptat, qualsevol comminació que pugui fer el departament de cobraments ha de ser completa per no perdre credibilitat.

Desè, informar el client que la Llei de lluita contra la morositat en les operacions comercials obliga a pagar al creditor un interès de demora i una indemnització pels costos de cobrament. Per tant, ha de liquidar el seu deute com més aviat millor perquè no hagi de pagar aquests interessos de demora i les despeses de recobriment de les factures.

# Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0327-2024 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 3 de desembre del 2024, en relació amb les normes de localització dels serveis destinats a empreses no establertes consistents en el manteniment i la reparació de dispensadors de bitllets i caixers automàtics ubicats a Andorra.

La Consulta Vincula versa sobre determinar si els serveis prestats a Andorra per una societat andorrana a un client persona jurídica espanyola, es consideren localitzats a Andorra, i en conseqüència s'haurien de facturar amb l'Impost General Indirecte.

Una societat espanyola contracta els serveis de la societat A per realitzar els serveis de manteniment i reparació de dispensadors de bitllets, caixers automàtics i similars. Els dispensadors estan ubicats a Andorra i són propietat de societats amb domicili social al Principat. Per fer aquesta tasca, els tècnics de la societat A es desplacen físicament als dispensadors per fer-hi les intervencions necessàries per al correcte manteniment i reparació d'aquests.

La societat A emet la corresponent factura a la societat espanyola. La societat espanyola emet factura a societat amb domicili social a Andorra, propietària dels dispensadors de bitllets, caixers automàtics i similars.

En referència amb la qüestió sobre la subjecció a l'Impost General Indirecte del

servei de manteniment i reparació de dispensadors de bitllets i caixers automàtics que presta la consultant en territori andorrà a una empresa no establerta a Andorra, del DTF conclou que la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'impost general indirecte, a l'article 43.1.a, preveu les regles generals de localització de les prestacions de serveis:

“Article 43. Lloc de realització de les prestacions de serveis. Regles generals

Les prestacions de serveis s'entenen realitzades al territori andorrà en els casos que, exposats a continuació i sense perjudici del que disposa l'apartat 2 d'aquest article i l'article 44 d'aquesta Llei:

a) Quan el destinatari és un empresari o professional que actua com a tal i té la seu de la seva activitat econòmica o un establiment permanent o, en el seu defecte, té el seu domicili o residència habitual a Andorra, sempre que es tracti de serveis que tenen per destinataris l'esmentada seu, l'establiment permanent, el domicili o la residència habitual.”

D'acord amb aquest precepte, atès que l'article 44 no preveu cap norma especial que localitzi aquests serveis en territori andorrà i que el destinatari és un empresari o professional que actua com a tal que no està establert a Andorra, el servei de manteniment i reparació de dispensadors de bitllets i caixers automàtics no es localitzarà en territori andorrà i, en conseqüència, no estarà subjecte a l'impost.

Aquesta resposta s'emet exclusivament sobre el dubte en matèria tributària que s'origina per la consultant com obligat tributari de l'impost general indirecte, sense valorar altres aspectes relacionats amb la destinatària del servei, com podria ser la consideració d'empresària establerta a efectes de l'impost.



# Petita davallada del consum elèctric al desembre, amb una disminució del 2,6% respecte al 2023

El consum d'energia elèctrica a Andorra durant el mes de desembre ha estat de 60.440 MWh, fet que representa una disminució del 2,6% respecte al mateix període de l'any anterior, segons dades publicades pel Departament d'Estadística. Tot i aquesta davallada mensual, el consum acumulat al llarg del 2024 ha arribat als 562.225,3 MWh, un increment de l'1,1% en comparació amb el total registrat durant el 2023.

Pel que fa al consum energètic en tones equivalents de petroli (TEP), durant el mes de desembre s'han registrat 18.724,7 TEP, la qual cosa suposa un augment del 0,8% en relació amb el mateix mes de l'any anterior. En termes acumulats, el consum energètic en el que portem de 2024 s'ha situat en 193.050,7 TEP, registrant una lleugera disminució del 0,6% respecte al total de l'any 2023.



En relació amb el consum elèctric dels clients de Forces Elèctriques d'Andorra (FE-DA), la demanda durant el mes de desembre ha estat de 40.966 MWh, fet que suposa un increment del 4% en comparació amb el

mateix mes de 2023. Pel que fa al consum acumulat dels clients de FEDA, aquest ha assolit els 363.954,2 MWh, xifra que representa una variació positiva de l'1,4% respecte a l'any anterior.

# El Banc Europeu d'Inversions aprova el cofinançament de 60 milions d'euros per a projectes de transició energètica

El Banc Europeu d'Inversions (BEI) ha aprovat el cofinançament a Andorra, mitjançant un préstec de 60 milions d'euros, per a projectes de transició energètica. Aquest import anirà destinat a finançar projectes d'energia renovables, distribució de les xarxes de calor i ampliacions de subministrament energètic. El banc de la UE ha fet pública a la pàgina web l'aprovació per part del consell d'administració després de l'avaluació feta a Andorra durant els darrers mesos. Aquesta és la primera vegada que el BEI valida un préstec al Principat.

El projecte presentat per Andorra s'alineja amb un dels objectius del BEI de donar suport a la mitigació del canvi climàtic fora de les fronteres de la Unió Europea. Una vegada aprovat el cofinançament per part del BEI, Andorra i el banc europeu se centraran a avançar en la formulació del préstec per arribar a la signatura durant els mesos vinents.

L'acord marc signat a finals de 2022, entre Andorra i la UE en el context de procés d'acostament a la Unió Europea, és el que ha fet possible accedir a aquest finançament, així com a l'assistència tècnica per part del BEI. Aquest pas també és resultat del treball d'homologació internacional d'Andorra mitjançant l'adhesió al Fons Monetari Internacional (FMI) i al Banc de Desenvolupament del Consell d'Europa amb l'objectiu d'enfortir el seu accés a fons de finançament multilateral.



Aquest finançament internacional reforçarà la projecció internacional d'Andorra i també ajudarà el país a guanyar sobirania energètica. L'assoliment del préstec permet agilitzar els diversos projectes que el Govern té sobre la taula per impulsar la transició energètica, garantir la capacitat d'abastiment d'energia amb la millora de les connexions amb els països veïns i incrementar la producció nacional.

Les converses per tenir accés a finançament del BEI es van desenvolupar en paral·lel amb la conclusió de les negociacions per l'Acord d'associació entre Andorra i la Unió Europea. Tal com assenyalava el Banc Europeu d'Inversions en aquell moment, el coneixement tècnic i el suport financer de l'entitat suposen una important palanca per crear oportunitats perquè Andorra s'alineï més amb els estàndards de la UE, i els projectes finançats (particularment els que milloren la connectivitat) tindran un impacte positiu en la relació del país amb la Unió Europea.



# Prop de 50 milions recaptats gràcies a l'encunyació d'euros des del 2016

Andorra tancarà el 2025 havent recaptat prop de 50 milions des del 2016 gràcies a l'encunyació d'euros. Segons dades facilitades pel Govern, la xifra concreta ascendeix fins als 47.187.854,9 euros, els quals es distribueixen entre monedes per a col·leccionistes i les que es posen en circulació. En aquest sentit, cal tenir en compte que, segons les dades dels darrers deu anys, fins al 2020 només es van encunyar euros per al col·leccionisme, mentre que a partir del 2021 també es van posar monedes en circulació.

El ministre de Finances, Ramon Lladós, posava en relleu la setmana passada que el Principat té previst recaptar aquest any sis milions per aquesta temàtica. La dada real, però, és encara més elevada, ja que tal com ha puntualitzat l'executiu, finalment seran prop

de 7 milions, dels quals 5,2 es posaran en circulació i 1,7 seran per al col·leccionisme.

En comparació amb exercicis anteriors, la recaptació per aquest any se situa més baixa que el 2023 i el 2024. De fet, l'any passat va superar els 7.747.000 euros, mentre que el 2023 la xifra va ser força similar (7.696.000 euros).

Per trobar la xifra d'ingressos més baixa pel que fa a l'encunyació d'euros, cal traslladar-se fins al 2020, l'any de l'esclat de la pandèmia, quan es van recaptar poc menys de 2 milions d'euros, una xifra força similar a la registrada el 2019 (1,9 milions).

L'encunyació d'euros és un dels principals beneficis que va aportar la signatura de l'acord monetari amb la Unió Europea el juny del 2011. El text que va permetre el reconeixement de l'euro com a moneda oficial de curs legal al Principat i el dret d'encunyació, informa l'ANA.