

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield  
Pàg 2

**El deteriorament de la cobrabilitat dels deutes empresarials**



Jaime Mesas  
Pàg 3

**Consultori fiscal**



## Nasdaq en zona de correcció. Oportunitat de compra o senyal d'alerta?

Àlex Fusté  
@AlexfusteAlex



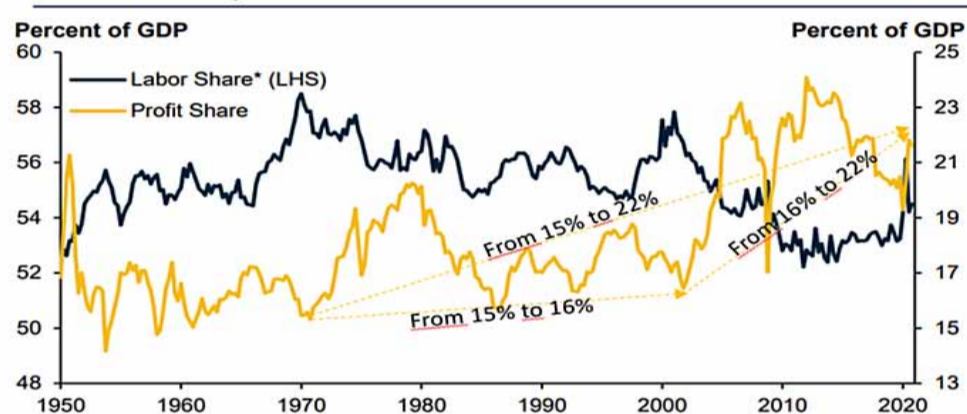
Economista cap del Grup Andbank

El Nasdaq va aconseguir un tancament històric el 16 de desembre i va lateralitzar després durant dos mesos fins al 19 de febrer. Des de llavors, acumula un retrocés del 13% i ha perforat no només la seva mitjana mòbil de 200 sessions, sinó també la de 300 sessions, raó per la qual molts declaren que el Nasdaq ha entrat oficialment en correcció—com si tal afirmació, per si sola, fora d'alguna utilitat.

Durant els últims quinze anys, totes aquestes correccions han representat una oportunitat de compra. Estem, llavors, davant una nova oportunitat? Un economista respondria amb un escarit "depèn". Un jesuïta, en canvi, ho faria amb una altra pregunta—per a no perdre la seva reputació. Per als incrèduls. Recordo que fa molts anys, en el col·legi, li vaig preguntar al meu professor jesuïta:

—Pare, és cert que els jesuïtes sempre responen amb una altra pregunta?

### Shares of Corporate Profits and Labor in U.S GDP



Source: PGIM Fixed Income, Bureau of Economic Analysis, and Bureau of Labor Statistics.  
\*Compensation of employees. 13 15 17 19 21 23 25 48 50 52 54 56 58 60 1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 202

El jesuïta em va mirar amb un somriure i va contestar:

—Qui t'ha dit això?

Jo no soc jesuïta, però sí que soc marista, i en la meua formació base també vaig rebre influències de l'espiritualitat ignaciana (de Sant Ignasi de Loyola), pròpia dels jesuïtes. Així que respondré a la nostra pregunta seguint la me-

va pròpia tradició; és a dir, amb una altra pregunta: Ha canviat alguna cosa en l'estructura subjacent del mercat? Si la resposta és que gens essencial ha canviat, llavors puc afirmar que estem davant una nova i sucosa oportunitat. Però si, en canvi, hi ha elements constitutius del mercat que han canviat, llavors cal anar amb ull.

### Una perspectiva ombrívola (que no compartim) sobre la conjuntura actual

Fins ara, el futur ha pertangut a les anomenades «empreses plataforma». Es tracta de companyies amb una estructura geogràfica difusa: condueixen la seva R+D als Estats Units, fabriquen a la Xina, venen globalment i paguen impostos a Holanda o Irlanda, on la fiscalitat és baixa i existeixen tractats de no doble imposició. Això les converteix en entitats gairebé intocables i difícils de controlar. Em refereixo als hyperscalers. Empreses que proporcionen infraestructura i computació en el núvol a gran escala i que posseeixen una capacitat d'expansió pràcticament il·limitada. Parlo d'Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud, Oracle Cloud, IBM Cloud o Apple iCloud (encara que aquesta última depèn d'uns altres hyperscalers per a emmagatzemar part de les seves dades). Aquestes companyies han vist com la seva participació en els beneficis dins del PIB estatunidenc ha crescut de manera vertiginosa, passant del 16% al 22% en els últims 20 anys. Per a posar-ho en perspectiva: entre 1970 i 2000, la participació dels beneficis corporatius en el PIB va augmentar a penes un punt percentual (del 15% al 16%). Hem assistit, doncs, a un canvi sense precedents en la distribució i el repartiment del PIB en aquests anys, la qual cosa, al seu torn, ajuda a explicar els actuals nivells

**Passa a la pàgina següent**

Pàg 4

**La taxa d'ocupació cau fins al 82%, amb 52.371 persones ocupades**

La població assalariada estimada és de 43.182 persones, la qual cosa representa el 82,5% de la població ocupada d'entre 15 i 64 anys

Pàg 4

**El Programa de Digitalització d'Empreses duplica el pressupost per a aquest 2025 fins als 500.000 euros**

Enguany compta amb un impuls de la ciberseguretat i la intel·ligència artificial com a novetats dins l'assessorament personalitzat

L'ESDEVENIMENT D'IA MÉS PREMIUM D'EUROPA



**NEXTAISUMMIT**  
20 - 21 MARÇ 2025 | ANDORRA LA VELLA

PATROCINADOR PRINCIPAL

**ANDBANK** /  
Private Bankers

## Ve de la pàgina anterior

de concentració en els índexs borsaris. Però com digué Milton Friedman en el seu moment (i Charles Gave s'ha encarregat de recordar-m'ho), «There is no such thing as a free lunch». Efectivament, aquest major tros del pastís que han capturat els beneficis corporatius ha estat a costa dels salaris (veure gràfic pàgina anterior).

La tesi —potser alarmista— suggereix que l'escenari que tant ha beneficiat a aquestes empreses plataforma està canviant, i amb això, el seu avantatge. No hi ha dubte que aquestes companyies s'han beneficiat d'un ordre internacional que els va permetre escalar els seus negocis de forma gairebé il·limitada i de manera segura. No obstant això, escoltar l'administració Trump insinuar una possible sortida de l'OTAN o d'organismes de crèdit internacional —que han estat pilars d'estabilitat en temps de crisi— alimenta la percepció que els Estats Units pretén redefinir el seu paper en l'ordre global. Alguns pensadors veuen en aquest renovat aïllacionisme la intenció de Washington de fer un pas al costat, abstrèure's dels problemes del món, potser amb l'aspiració de recuperar l'estatus d'Estat-nació que feliçment va ostentar en la primera meitat del segle XX (aïllat del convuls escenari global, i que li va permetre consolidar-se com a primera potència mundial). Si els meus col·legues de visió a llarg termini tenen raó quant al propòsit real de l'administració Trump, significa que estarem a les portes d'un nou ordre internacional en el qual els Estats Units deixaria de ser el seu garant. O dit d'una altra manera: el marc que va permetre a les empreses plataforma aconseguir la seva hegemonia seria reemplaçat per un altre ordre. Potser per això cauen amb força. Com podria ser aquest nou ordre? Impossibile predir-ho. No obstant això, donats els evidents interessos contraposats entre nacions —resultat de les seves cosmovisions divergents—, sospito que l'anomenat «nou ordre» no brindaria a les nostres grans plataformes empresarials els avantatges de les quals han gaudit fins ara. Donat el seu pes en els índexs borsaris, seria raonable preveure un enfonsament en els mercats. En tal escenari, sorgeix una pregunta interessant: seria preferible invertir a Europa, on la presència d'aquestes plataformes globals

és menor? No ho tinc res clar. El Vell Continent afrontaria dilemes igualment complexos: prioritzar el finançament del seu vast estat del benestar o atendre les seves noves i colossals necessitats de defensa?

En una reunió d'equip, una col·laboradora va intentar dissipar les nostres preocupacions afirmant: «No he sentit res d'això. No crec que passi». Com si la validesa de la nostra anàlisi depengués del consens aliè. Agraïxo la seva observació i, si bé puc coincidir en la conclusió, el raonament és qüestionable. Al cap i a la fi, l'absència de soroll no implica la inexistència de risc.

### Una altra visió (la nostra) més optimista de la conjuntura actual

No hi ha motiu per a una preocupació desmesurada davant la tesi d'un canvi en l'ordre internacional i, amb això, en l'estructura subjacent del mercat. Només cal escoltar a Trump dissertar sobre les seves aspiracions entorn del Canal de Panamà, Groenlàndia, les terres rares d'Ucraïna, o observar el paper dels Estats Units com a mediador en un possible acord de pau a Europa. Resulta difícil donar crèdit a la idea que Washington contempli renunciar al seu lideratge en l'ordre global. Això em brinda una certa tranquil·litat. Significa que no s'apropa cap transformació radical en l'arquitectura financera mundial —o mercat. Ara bé, desxifrar el veritable propòsit de l'administració Trump no és tasca senzilla. Potser el veritable significat de la proposta "America First" no és més que el reflex invers d'un altre eslògan menys evident: "Empreses-plataforma, darrere". Tal vegada tots dos lemes són, en realitat, les dues cares d'una mateixa moneda, —destinada a recuperar una distribució més equilibrada d'aquest pastís anomenat PIB. Al cap i a la fi, ni les empreses mitjanes i petites, ni la classe mitja industrial nord-americana han participat de l'espectacular salt en la propietat del PIB. Més aviat han romàs estancades durant dues dècades, convertides en blanc fàcil d'un Estat que ha carregat sobre elles el pes de la fiscalització. Sense haver participat en la festa —però havent estat sotmeses a una rigorosa tributació—, no és estrany que acabessin traslladant el seu descontentament a les urnes. Un descontentament que és proporcional al quadre en el qual un il·lustre conjunt de grans corpo-

racions aglutina el 22% del PIB estatunidenc, mentre que 320 milions de ciutadans (a través de 160 milions de nòmines registrades) reben el 53%. Què cal entendre aquí? 1) Aquesta dinàmica sembla no tenir fre i exacerba la fragilitat socioeconòmica. 2) La funció de qualsevol govern hauria de ser mitigar aquesta fragilitat, la qual cosa, en última instància, implica reequilibrar la participació en el PIB. Ara bé, com aconseguir-ho? En el context d'aquest desequilibri, es perfilen dos enfocaments principals: un de tall redistributiu-intervencionista i un altre d'orientació industrialista-nacionalista. No és difícil intuir quin estaria recolzant Trump.

El primer enfocament consistiria a gravar una proporció significativa dels beneficis de les empreses-plataforma a través de grans impostos, tal com va ocórrer el 1942 amb la Revenue Act, que va elevar el tribut corporatiu al 53%. És innegable que una mesura d'aquesta envergadura exerciria un impacte considerable i permanent en els mercats.

La segona opció —de tall industrialista-nacionalista— passaria per desincentivar la producció a l'estranger i fomentar la seva relocació en territori nacional, això sí, pagant salaris occidentals més elevats. Equivaldria a traslladar part dels beneficis corporatius a la massa salarial. I com s'implementa això? Amb la paraula més de moda avui en el món sencer: 'aranzels'. Els meus col·legues liberals-globalistes s'emportaran les mans al cap davant tal afirmació. No obstant això, han d'acceptar també que aquest mateix globalisme —sumat a l'innegable talent d'unes certes corporacions— ha facilitat que molt poques plataformes hagin aconseguit erigir sòlids murs defensius que perpetuen tant els seus marges monopolitzadors com la seva participació creixent en el PIB. Una dinàmica de concentració que, portada a l'extrem, deriva en un ecosistema on la innovació acabarà per desaccelerar-se, tal com adverteix Jean Tirole en Economia del Bé Comú, en analitzar els riscos de sectors oligopòlics cada vegada més impermeables.

El resum d'aquesta nota insofrible és que, si els aranzels busquen reequilibrar una mica tot això, llavors estarem parlant d'una correcció de naturalesa temporal. Una que podria tenir encara una mica de recorregut. Res més.

Hi ha raons per a pensar que l'objectiu per-

seguit és aquest? Efectivament. Foxconn, el gegant de la manufactura electrònica, ha mostrat interès a traslladar part de la seva producció als Estats Units. OpenAI, SoftBank i Oracle van anunciar la creació de Stargate, una aliança estratègica amb l'objectiu d'invertir fins a 500.000 milions de dòlars en infraestructura d'intel·ligència artificial al país. Apple ha anunciat una inversió de 500.000 milions de dòlars als Estats Units durant els pròxims quatre anys. Aquest pla inclou la creació d'una nova planta a Houston.

### Què faria falta llavors per a veure un rebot del mercat?

1. Si les nacions identifiquen àrees de benefici mutu que evitin un desplegament d'aranzels, es facilitaria un sòlid repunt del mercat.

2. Si es reequilibra la participació dels factors productius en el PIB (amb més participació dels salaris), seria un bon punt de partida, perquè no faria falta anar amenaçant amb aranzels per a desincentivar localitzacions externes.

3. Un aspecte inadvertit, però que s'ha sumat a aquesta tempesta perfecta recent, té a veure amb el Ien. Si la corba de rendibilitats del JGB deixa d'ascendir (el 10Y JGB ha passat del 0.8% al 1.50% en només sis mesos) i el JPY s'estabilitza, es dissiparien els temors sobre una reversió desordenada del carry trade global, la qual cosa suposaria un alleujament significatiu per als mercats; on molts actius són finançats amb préstecs en iens.

4. Una Fed que reprèn el seu cicle de retallades de tipus seria un impuls més que evident per al mercat. La recent caiguda de la inflació i la deterioració de diversos indicadors econòmics suggereixen que disposa de marge per a actuar, ja sigui en aquesta reunió o en la següent.

5. El manteniment de l'actual acompliment dels beneficis també resultaria de gran ajuda. Els reports financers per a l'últim trimestre, i que ja han publicat 495 de les 500 empreses del S&P, han llançat un creixement del 13.4% YoY del EPS —en el cas del Nasdaq, el creixement ha estat del 24.47% yoy. Les sorpreses en resultats també han resultat positives en un 7.1%. I en el guidence per al conjunt del FY25, les xifres suggereixen una continuïtat en els ritmes de doble dígit per a les empreses del S&P.

# El deteriorament de la cobrabilitat dels deutes empresarials

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

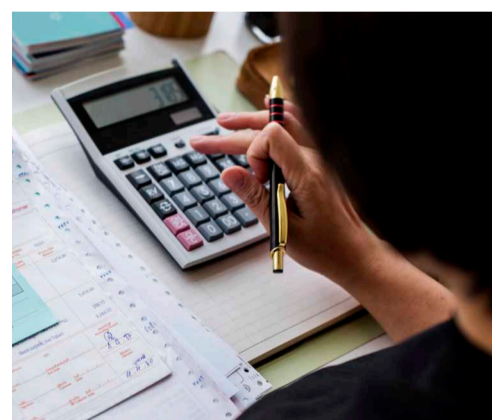


Un axioma que coneixen bé els departaments d'administració de les empreses és que el temps és el millor aliat del morós. Per tant, a mesura que transcorren els mesos, la probabilitat que un impagat es converteixi en un crèdit incobrable creix de manera exponencial. La clau de l'èxit en el recobrament d'impagats és la rapidesa amb què s'actua, les possibilitats de cobrament són molt elevades si s'actua abans dels tres mesos de produir-se l'impagament, però comencen a disminuir a mesura que transcorre el temps i van disminuint progressivament cada mes d'espera. Al cap dels 90 dies des de l'impagament, les probabilitats de cobrament es redueixen dràsticament, i passat l'any es veuen reduïdes a un 25%.

Els motius pels quals el pas del temps fa disminuir les possibilitats de recuperació són: en primer lloc, l'apreciació i valoració dels productes o serveis disminueix progressivament a mesura que passen les setmanes;

en segon lloc, el client morós consolida de facto la seva posició de no pagar amb el pas del temps; en tercer lloc, a mesura que transcorre el temps, augmenta el risc d'insolvència del deutor; en quart lloc, el pas del temps afavoreix l'oblit del creditor que abandona la reclamació dels impagaments; i en cinquè lloc, el pas del temps pot provocar la prescripció extintiva del deute. Veurem amb més detall aquests cinc determinants que redueixen les possibilitats de recobrar els crèdits impagats.

Respecte al fet que l'apreciació i la valoració dels productes o serveis disminueix progressivament a mesura que passen les setmanes, el client sol tenir una bona apreciació pels productes o serveis subministrats immediatament després de rebre'ls, però la valoració que té al cap va disminuint a mesura que transcorren les setmanes. Aquest fenomen s'anomena corba d'apreciació del client pel producte subministrat. A l'eix d'abscisses hi figura el temps transcorregut, i al d'ordenades l'apreciació experimentada pel client, la corba experimenta una baixada a mesura que augmenta el temps. En conseqüència, com més temps passa des del lliurament dels productes o prestació dels serveis, menys valora el client el subministrament i,



per tant, se sentirà menys compromès psicològicament a efectuar el pagament. Aquest fenomen és encara més gran quan es tracta de serveis professionals, especialment en l'àmbit jurídic i sanitari. Pel que fa al fenomen que el morós consolida la seva posició amb el pas del temps, a mesura que transcorre el temps el deutor considera que té drets adquirits per no pagar i se sent ratificat en la conducta d'incompliment. Això és així perquè quan el creditor triga molts mesos a reclamar el pagament d'una factura vençuda, el deutor pensa que ha consolidat la seva posició de «no pagament». D'altra banda, a mesura que transcor-

re el temps, augmenta el risc d'insolvència del client morós. Quan una empresa travessa dificultats financeres, amb el pas del temps també es deteriora encara més la seva situació economicofinancera i cada dia que passa tindrà menys capacitat de pagament. Quan el creditor actua de seguida, encara hi ha possibilitats d'aconseguir el reemborsament total o parcial del deute, però si triga a reclamar el pagament del deute és molt possible que no quedin fons per abonar el deute. A més, si el creditor s'endarrereix a iniciar les negociacions, és molt fàcil que el deutor s'hagi convertit definitivament en insolvent, i ni tan sols sigui possible pactar la devolució de la mercaderia, o el lliurament d'actius com a dació en pagament. Sens dubte, el pas del temps afavoreix l'oblit del creditor. Un fenomen molt comú és que a mesura que transcorre el temps, el creditor es va oblidant de l'existència del deute i deixa de gestionar el cobrament. Al final el creditor acaba desistint i perdonant de fet el deute. Una de les estratègies favorites dels morosos contumaces és donar llargues i deixar que vagin passant els mesos per tal que el creditor s'acabi oblidant de l'assumpte. El

**Passa a la pàgina següent**

## Ve de la pàgina anterior

morós juga al vell refrany de: «deute vell és deute mort», que és el lema preferit dels professionals de la mora. Tot i que hi ha un antic proverbi italià que diu: «els creditors tenen millor memòria que els deutors», el morós el que en realitat pretén és aconseguir l'oblit del creditor. El deutor morós sap per experiència que, si passa prou temps, el creditor l'acabarà desistint de cobrar i ho deixarà definitivament en pau. A més, el pas del temps pot provocar la prescripció extintiva del deute. La prescripció és una manera d'extinció dels drets de cobrament del creditor pel transcurs del temps, és a dir, si el creditor no fa cap reclamació del deute durant un període determinat, una vegada ha transcorregut aquest termini, el deutor es veu legalment alliberat de l'obligació de pagar.

Un altre punt que les empreses han d'implementar per reduir l'impacte dels impagats és detectar els senyals d'alarma que avisen que es poden produir impagaments en un futur proper. Un dels punts clau per minimitzar les pèrdues per crèdits incobrables és anticipar-se als problemes de pagament dels clients abans que causin danys econòmics.

Una empresa pot establir certs mecanismes d'alarma que us avisaran amb antelació en cas que un client comenci a mostrar signes de transformar-se en un mal pagador o que prediuen una situació d'insolvència definitiva. D'aquesta manera es podrà evitar que la situació es deteriori més de la inevitable i es podrà començar a actuar tot seguit prenent aquelles mesures per paliar o solucionar el problema. Els deutors poques vegades són sincers i expliquen als seus creditors les veritables causes del seu problema –solen assegurar que és un problema puntual i passatger– per la qual cosa el creditor haurà de ser un bon «detectiu» i per mitjà de les pistes que descobreixi podrà esbrinar el que passa en realitat. Els morosos en molts casos adopten l'estratègia del salt cap endavant i continuen comprant a crèdit tot i haver entrat en una crisi financera important sense importar-li les conseqüències dels seus actes –o sigui augmentar el deute amb els seus creditors– o opten per l'estratègia de l'«estruç» que és ficar el cap al forat i esperar passivament per la situació. Alguns professionals morosos són especialistes a presentar-se com a empresaris solvents i bons pagadors, mostrant als seus proveïdors la cara d'un virtuós Doctor Jekyll;

però una vegada que han aconseguit un crèdit del proveïdor, es transformen en el pèrfid i nociu Mr. Hyde. Aquests defraudadors actuen amb traïdoria, amagant el seu costat fosc i ensenyant la cara de Doctor Jekyll fins que aconsegueixen enganxar una bona suma de diners dels seus proveïdors. Quan tenen ben agafat al desprevingut creditor és quan adopten el seu costat de Mr. Hyde. L'avantatge que té el creditor és que en molt pocs casos les situacions de morositat d'alt risc sorgeixen d'un dia per a l'altre, sinó que prèviament la crisi ha passat per una fase de gestació que es pot detectar mitjançant la recollida i l'anàlisi de certes informacions i indicadors. En general, el morós sol emetre una sèrie de senyals que presagien els futurs impagats i és responsabilitat del creditor detectar-los a temps i establir les conjeitures oportunes.

Una altra mesura per disminuir les pèrdues per impagaments és adoptar una reacció primerenca davant dels primers senyals d'alerta. Una fallida empresarial o la insolvència d'un deutor es comencen a rebel·lar amb un retard en la reposició d'uns pagaments, amb un primer impagat o amb una sol·licitud per part del client d'ajornar algun pagament amb venci-

ment al mes d'agost fins al setembre. Tots aquests fets són aparentment inofensius, i en principi no desperten les sospites del creditor, sobretot quan es tracta de clients antics i de confiança (que dit sigui de pas són els que poden causar els perjudicis econòmics més grans). Per tant, qualsevol incidència de cobrament ha de ser revisada i esbrinar quin és l'origen real del problema i la situació del deutor, ja que amb aquesta mesura precautòria s'evitaran molts perjudicis econòmics. Ara bé, els fraus empresarials són més difícils de detectar. Cal tenir en compte que, els professionals del frau, deixen a deure imports milionaris als seus creditors de forma sobtada, imprevisible i sense mostrar prèviament algun indici, encara que afortunadament aquestes situacions no solen passar sovint. Aquests casos no són genuïns problemes de morositat sinó situacions de frau premeditat i acostumen a no tenir remei un cop s'han produït. L'única protecció per a aquests casos és detectar a temps la jugada i no concedir crèdit comercial als defraudadors. Això s'aconsegueix mitjançant polítiques i procediments d'anàlisi del risc i sol·licita prèviament informes comercials.

# Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0309-2024 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 9 de maig del 2024, en relació amb la tributació de la donació de valors representatius de la participació en els fons propis d'una societat andorrana.

La Consulta Vinculant tracta sobre el cas d'una donació de participacions socials d'una societat, en què el donant ha mantingut la propietat de més del 25% durant els dotze mesos anteriors a la transmissió. A més, les participacions socials que es volen donar han estat en propietat de manera ininterrompuda durant més de deu anys. La qüestió plantejada és si, atès que els donataris no tenen cap relació de parentiu amb el donant, la renda presumpta que es generaria en seu del donant estaria subjecta a tributació per l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques o si, per contra, podria quedar exempta, en aplicació dels mateixos requisits que preveu la Llei de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques per a transmissions oneroses, on la renda o plusvàlua resultant sí que seria efectiva.

En relació amb la possibilitat que un guany procedent de la transmissió de les participacions en el capital d'una societat andorrana estigui exempt de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, el DTF estableix que la Llei 5/2023, del 19 de gener, de mesures per a la reforma de la imposició directa i de modificació d'altres normes tributàries i duaneres, va modificar l'article 5 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (d'ara en endavant, LIRPF), per preveure l'exempció de totes les rendes que puguin derivar-se de les transmissions lucratives mortis causa i inter vivos amb vincle de parentiu, i no només els guanys de capital,

preservant (en el cas de les transmissions inter vivos) el mateix valor fiscal dels béns que tenia la persona transmissor.

Per la seva banda, la LIRPF, en el seu redactat inicial, a l'article 5.k, preveia una exempció per als guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats sempre que es compleixin unes determinades condicions. Aquesta exempció es manté en la versió que va donar a aquest article la Llei 5/2013, del 19 de gener:

“Article 5. Rendes exemptes

Estan exemptes de l'impòst les rendes següents:

[...]

k) Els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió o el reemborsament de les accions o participacions en qualsevol organisme d'inversió col·lectiva regulat en la normativa aplicable a aquests organismes, així com els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de les transmissions de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats, quan el transmissor, individualment o conjuntament amb entitats vinculades segons el que preveu la Llei de l'impòst sobre societats o amb altres persones unides per vincles de parentiu, inclòs el cònjuge i la parella en el cas d'unions estables de parella, segons es defineixen a la normativa reguladora de les unions estables de parella, per consanguinitat o adopció en línia descendent, ascendent o col·lateral, fins al tercer grau inclusivament, no hagi tingut una participació superior al 25% en el capital, els fons propis, els resultats o els drets de vot de l'entitat en els dotze mesos anteriors al moment de la transmissió.

No obstant el que s'estableix en el paràgraf anterior, també n'estan exemptes els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió d'aquests valors quan existeixi una participació, computada en els termes indicats, superior al 25% en el capital, els fons propis, els resultats o els drets de vot de l'enti-



tat en els dotze mesos anteriors al moment de la transmissió, quan l'obligat tributari hagi posseït la propietat dels valors objecte de transmissió, com a mínim, durant els deu anys anteriors a la transmissió.

No s'aplica l'exempció prevista en aquest apartat a les rendes obtingudes per la transmissió de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats, així com la cessió de drets reals sobre aquestes participacions, quan almenys el 50% de l'actiu de les entitats esmentades estigui compost, de forma directa o indirecta, per béns immobles situats al Principat d'Andorra o per drets reals sobre aquests mateixos béns.

l) Les rendes que es posin de manifest en les transmissions lucratives per la mort de l'obligat tributari. L'exempció s'estén a les rendes que s'hagin d'integrar en la base de tributació de l'obligat tributari per aplicació de l'apartat 2 de l'article 4 de la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, del règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial, en els casos en què es transmetin accions o participacions en entitats rebudes en el marc de les operacions cobertes pel règim fiscal esmentat.

m) Les rendes derivades de transmissions lucratives inter vivos sempre que es facin en favor de persones físiques que estiguin unides al transmissor per vincles de parentiu, inclòs el cònjuge i la parella en el cas d'unions estables de parella, segons es defineixen a la normativa reguladora de les unions estables de parella, per consanguinitat o adopció en línia descendent, ascen-

dent o col·lateral, fins al tercer grau inclusivament. En tot cas, a efectes impositius, els elements patrimonials rebuts com a conseqüència d'aquestes transmissions es valoren pel mateix valor fiscal que tenien en seu del transmissor abans de la transmissió. Els elements patrimonials adquirits conserven la data d'adquisició que tenien en seu del transmissor.

L'exempció s'estén a les rendes que s'hagin d'integrar en la base de tributació de l'obligat tributari per aplicació de l'apartat 2 de l'article 4 de la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, del règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial, en els casos en què es transmetin accions o participacions en entitats rebudes en el marc de les operacions cobertes pel règim fiscal esmentat. No obstant això, a efectes impositius, els elements patrimonials rebuts com a conseqüència d'aquestes transmissions es valoren pel mateix valor fiscal que tenien en seu del transmissor abans de la transmissió. Els elements patrimonials adquirits conserven la data d'adquisició que tenien en seu del transmissor.

[...]

D'acord amb l'article 5.k, els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats estaran exemptes sempre que es compleixin totes les circumstàncies indicades en aquest precepte. Així mateix, aquesta exempció serà aplicable amb independència que aquesta transmissió s'efectuï de forma onerosa o lucrativa.

# La taxa d'ocupació cau fins al 82%, amb 52.371 persones ocupades

La taxa d'ocupació estimada durant el quart trimestre del 2024 és del 82% de la població entre 15 i 64 anys, fet que suposa un descens d'1,4 punts en comparació amb el mateix període de l'any anterior i d'1,5 punts respecte al trimestre precedent. El nombre total d'ocupats s'estima en 52.371 persones.

Per sexes, la taxa d'ocupació masculina decreix 0,6 punts interanualment i 1,6 punts respecte al tercer trimestre del 2024. Pel que fa a la femenina, baixa 2,3 punts en relació amb l'any passat i 1,3 punts respecte al trimestre anterior.

En aquest mateix període, la població as-salariada estimada és de 43.182 persones, la qual cosa representa el 82,5% de la població ocupada d'entre 15 i 64 anys. Aquest percentatge ha augmentat 0,2 punts respecte a l'any passat i 0,4 punts respecte al trimestre anterior.

D'altra banda, la taxa d'atur se situa en l'1,4% de la població activa, amb 750 persones d'entre 15 i 74 anys desocupades. Això suposa un increment de 0,3 punts en relació amb l'any passat i un descens de 0,3 punts respecte al trimestre anterior. En termes anuals, la taxa d'atur masculina es manté estable, mentre que la femenina puja 0,5 punts. Si es compara trimestralment, la masculina baixa 0,6 punts i la femenina no presenta variacions.

Pel que fa a la taxa d'inactivitat, puja 1,2 punts en termes anuals i 1,7 punts trimestralment, fins a situar-se en el 16,8% de la població d'entre 15 i 64 anys (10.743 persones). La taxa d'inactivitat dels homes creix 0,5 punts interanualment i 2,1 punts respecte al tercer trimestre, mentre que la de les dones ho fa en 2,0 punts anualment i 1,3 punts trimestralment.



En comparació amb altres economies, la taxa d'atur del quart trimestre del 2024 és del 7,9% a França, del 10,6% a Espanya i del 5,9% a la Unió Europea de 27 països (UE-27). En termes anuals, tant Espanya (-1,2 punts) com la UE-27 (-0,2 punts) mostren una evo-

lució a la baixa, mentre que França registra un increment de 0,3 punts. Respecte al trimestre anterior, la taxa espanyola disminueix (-0,8 punts), la francesa augmenta (+0,4 punts) i la UE-27 presenta un lleuger descens (-0,1 punts).

## El Programa de Digitalització d'Empreses duplica el pressupost per a aquest 2025 fins als 500.000 euros



Les empreses andorranes continuen demostrant un interès a l'alça per avançar en la digitalització i incrementar la maduresa digital al país, un fet que es corrobora amb el pressupost del Programa de Digitalització d'Empreses (PDE) del Govern d'aquest 2025, de mig milió d'euros. De fet, aquesta xifra suposa gairebé el doble que la partida inicial de l'any passat, la qual va ser de 286.460 euros, tot i que posteriorment es va haver d'augmentar fins als 546.460 euros que es van acabar esgotant. En aquest sentit, el secretari d'Estat de Transformació Digital i Telecomunicacions, Marc Rossell, s'ha mostrat convençut que el programa d'enguany "serà un èxit" i que la partida de 500.000 euros "es pot arribar a exhaurir de forma ràpida".

Aquest pressupost, tal com ha esmentat Rossell, va ser aprovat dimecres passat al Consell de Ministres i entrarà en vigor dilluns vinent dia 17. Pel que fa als imports per a les empreses, el secretari d'Estat ha comentat que els paquets del PDE van en funció de la quantitat de treballadors de la companyia, i poden ser de 2.000 per a empreses grans, de 4.000 per a mitjanes o de 6.000 euros per a petites. Ara bé, la quantitat màxima subvencionada "és un percentatge respecte al pressupost de la solució digital que surt de la necessitat de l'empresa".

Seguint una evolució per millorar els serveis a les empreses, aquest any el progra-

ma compta amb un impuls de la ciberseguretat i la intel·ligència artificial com a principals novetats dins l'assessorament personalitzat. Així, es demana que les empreses homologades incorporin solucions de ciberseguretat en els seus fulls de ruta "per garantir la prevenció i protecció de possibles atacs", així com que integren solucions d'intel·ligència artificial.

D'altra banda, dins els qüestionaris d'autodiagnòstic també s'ha millorat el llenguatge, sent més clar i proper, s'ha incorporat la IA com a nova dimensió d'anàlisi i l'avaluació del progrés de les empreses amb un segon qüestionari. També s'ha actualitzat el catàleg de solucions digitals mantenint els paquets de l'any passat -comerç, hostaleria, despatxos professionals i restauració-, però implementant la intel·ligència artificial, la ciberseguretat i l'anàlisi i explotació de dades (BI).

"El Programa de Digitalització d'Empreses està consolidat", ha assenyalat Rossell, posant en valor que s'han dut a terme més de 350 qüestionaris de maduresa digital i s'han aprovat més de 170 subvencions. Així mateix, el secretari d'Estat de Transformació Digital i Telecomunicacions ha recordat que l'objectiu de l'estratègia és arribar a l'any 2030 amb una maduresa digital mitjana del teixit empresarial de 8, una qualificació que l'any passat era de 4,31 i el 2021 de 3,10.