

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere
Brachfield
Pàg 2

La seguretat legal més gran per als proveïdors s'obté amb els contractes



Jaime
Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



Quantes núvies o nuvis et pots permetre. Classe de finances personals

Ignacio Timón



Independent Financial Advisors Andbank

Si l'amor fos un bé financer, podríem calcular quantes parelles podríem permetre'ns a l'any? Segurament has sentit la frase "Els diners no poden comprar l'amor" i és cert... o no tant. Amb prou diners pots llogar-lo per un parell de dies. De fet, l'amor no s'hauria de mesurar amb diners, però ningú pot negar que les cites tenen un cost real i, com qualsevol despesa a la vida, necessiten ser pressupostades. No volem acabar amb el cor trencat i el compte bancari en números vermells.

La inspiració per a aquest article va sorgir mentre llegia CNBC, on em vaig trobar amb el títol «Here's how much Americans spend on dating at every age». La curiositat em va portar a investigar més sobre el tema. Em vaig adonar que, guiats pel cor, buidem



la butxaca i no pensem en el cost real de la vida romàntica. És una bona oportunitat per aprendre sobre finances personals. Per-

què, al cap i a la fi, les mateixes regles que apliquem per gestionar una despesa amorosa poden aplicar-se a qualsevol àrea de la

nostra vida on necessitem fer un pressupost o avaluar si realment podem permetre'ns aquella despesa extra, diverses cites... o fins i tot diverses parelles (si la teva resistència mental i la teva cartera ho suporten).

QUANT VAL L'AMOR?

Imagina't poder anar al mercat i dir-li al que ven amor: "Vull un quilo d'amor, tallat en llesques fines i en diversos paquets. En congelaré alguns perquè, si no, quan arribo a casa desapareixen ràpidament". Sabem que no funciona així, però també sabem que l'amor proporciona satisfacció. I els diners també. Si tots dos generen plaer, podem comparar els nivells de satisfacció que proporcionen i, per tant, calcular-ne un preu.

Aquesta idea no se m'ha acudit a mi, sinó a Steve Henry i David Alberts, autors del llibre "You Are Really Rich, You Just Don't Know It Yet". Es van basar en una enquesta de 2009 feta per BrainJuicer, que va consultar més de 1.000 persones sobre la felicitat que els generaven diferents experiències i les va comparar amb l'alegria de guanyar la loteria, assignant-los un valor monetari equivalent.

El resultat: escoltar "T'estimo" per primera vegada equivaldria a guanyar 160.000 lliures a la loteria. Ajustat per inflació, avui en dia seria molt més. Però atenció: només la primera vegada que ho escoltes, després ja

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

Andorra, afectada pels nous aranzels de Trump amb un gravamen del 10% a les exportacions als Estats Units

Liechtenstein afronta un gravamen del 37%, mentre que el de Mònaco i San Marino queda subjecte al 10% segons la nova política comercial

Pàg 4

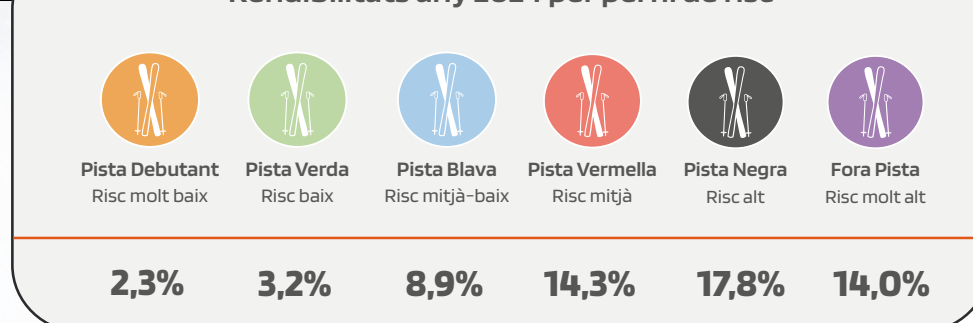
Andbank adquireix el 14,5% de Diana Capital i aposta pel creixement del 'private equity' a Espanya

L'operació reforça l'estratègia de creixement de la gestora i amplia la seva base inversora amb el suport d'un referent en banca privada

RESULTATS

Menys comissions, més rendibilitat

Rendibilitats any 2024 per perfil de risc



myandbank

Myandbank és un banc 100% digital, un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700158F el núm. de Registre Societats Mercantils 5008, i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) ES 01/95. 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

no t'ho creus tant.

Aquest estudi té evidents llacunes. No és el mateix dir-li "T'estimo" a Bill Gates que a una persona que no arriba a final de mes, almenys en termes monetaris.

Però alerta, segons l'estudi, estar en una relació estable generava lleugerament menys satisfacció que escoltar "t'estimo". I fer l'amor, bastant menys. Conclusió: el que realment volem és que ens endolceixin l'òida. Però recorda: només una vegada.

Hi ha un altre aspecte que cal considerar: ¿quant valen el temps i la salut? Els estudis també mostren que, de mitjana, les persones feliçment casades viuen més anys i gaudeixen de millor salut que les solteres o divorciades. Molt important la paraula feliçment, perquè si no, millor sol que mal acompanyat.

Bé, que m'estic desviant. Anem al que ens ocupa: quantes núvies o nuvis et pots permetre?

L'EQUACIÓ DE L'AMOR: QUANT POTS GASTAR EN CITES

Comencem per una pregunta bàsica: quant costa una cita mitjana?

A Europa, la despesa en cites varia considerablement segons el país i el nivell de sofisticació del pla.

A Espanya, per exemple, el cost mitjà d'una cita ronda entre 50 i 60 euros, mentre que a França arriba als 70 euros si inclou sopar, copes i un toc d'ambient parisenc. Segons estudis recents, les persones solen tenir entre 8 i 12 cites l'any, fet que eleva la despesa total a més de 1.000 euros anuals exclusivament en sortides romàntiques. Això, per descomptat, no inclou la "despesa invisible": roba nova, perruqueria, perfums, maquillatge o transport—tots elements imprescindibles per causar una bona impressió.

Des d'una perspectiva financera, sorgeix una pregunta clau: quant hauríem de gastar realment en cites? La saviesa popular, per dir-ho d'alguna manera, recomana que la despesa en oci i entreteniment—categoria on entren les cites—no superi el 10% dels ingressos anuals nets. Així, si ingressos són de 30.000 euros l'any, el prudent seria destinar un màxim de 3.000 euros a activitats d'aquest tipus. En canvi, si disposes de 60.000 euros anuals, el teu marge s'amplia fins als 6.000 euros, permetent experiències més elaborades i freqüents.

Però siguem realistes: a no ser que siguis aspirant a Don Joan, no tot el teu pressupost

d'oci i entreteniment anirà a cites. Aquí és on entra el veritable art de la planificació financera. Una fórmula senzilla és la "regla del 5%": destinar fins a un 5% dels teus ingressos anuals nets a activitats romàntiques. Per exemple, si guanyes 30.000 euros, podries gastar fins a 1.500 euros anuals, cosa que et permetria unes 15 cites a l'any (una mica més d'una al mes) amb un cost mitjà de 100 euros per sortida. Podria ser una xifra raonable per mantenir una vida amorosa activa i equilibrada. Tanmateix, si el teu pressupost és més ajustat, hauràs de ser creatiu i buscar alternatives que no comprometin les teves finances.

Si vols calcular amb precisió quantes parelles simultànies et podries permetre, aquí tens la fórmula resolutiva:

NOMBRE DE PARELLES = INGRÉS MENSUAL X 5% // Despesa per pretendent o pretendent

La "despesa per cita" recull tota mena de costos associats: restaurants, activitats (bolera, cinema, paintball), sorpreses (regals, flors), transport, higiene (perfums, perruqueria).

Fem números:

- Si guanyes 2.000 € al mes i cada cita costa 100 €, et pots permetre una cita al mes. Si optes per plans més econòmics i gastes 50 € per cita, pots fer dues cites al mes. Amb la mateixa parella o amb diferents, tu decideixes.

- Amb 3.000 € mensuals, pots fer 3 cites mensuals de 50 €, o una i mitja de 100 €.

- Atenció! Els que tenen un MBA en seducció: per mantenir 3 parelles, amb una despesa de 300 € per persona (3 cites de 100 € amb cadascuna), necessites 18.000 € al mes i un assistent personal que et recordi el nom abans de sortir de casa.

Si gastes més del que marca aquesta regla, estàs desviant fons d'altres partides del teu pressupost. Per cert, tens pressupost, oi?

En definitiva, el valor d'una relació no hauria de basar-se en quant gastes, sinó en el respecte i la connexió mútua. I com que això és molt difícil de trobar, el que hauries de recordar d'aquest article és que... has de gastar una barbaritat fins a aconseguir una connexió especial.

No, és broma. No hi ha una quantitat exacta que hagi de gastar en cites. Però sí que és cert que les finances són una de les principals causes de separació. Així que, tard o d'hora, hauràs d'estar en sintonia amb la teva parella en aquest tema. ●

La seguretat legal més gran per als proveïdors s'obté amb els contractes

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados



El Codi de comerç estableix que els contractes mercantils són vàlids i es poden exigir legalment sense importar-ne la forma o l'idioma en què s'hagin subscrit, sempre que la seva existència es pugui demostrar mitjançant els mitjans de prova reconeguts pel dret civil. No obstant això, no és recomanable confiar en acords verbals, ja que l'article 51 del codi esmentat disposa que el testimoni de testimonis, per si mateix, no és suficient per provar l'existència d'un contracte l'import del qual superi els 9,02 euros (anteriorment 1.500 pessetes), llevat que s'acompanyi d'una altra prova addicional.

Per això, abans de formalitzar un contracte amb un client, és aconsellable cercar assessorament especialitzat per redactar-lo de manera adequada. És fonamental que el document sigui complet i detallat, incloent-hi totes les condicions que podrien ser utilitzades en cas d'incompliment de pagament. Les clàusules de pagament han d'estar especificades clarament. A més, és imprescindible identificar de manera precisa la persona que actua en representació de cada part, incloent-hi la seva identitat, capacitat i poders. També cal descriure amb claredat l'objecte del contracte o els serveis pactats, així com establir de manera inequívoca la data d'inici i la durada de l'acord. Qualsevol modificació posterior s'ha de documentar per escrit.

Al contracte es poden incloure les clàusules penals de pagament d'interessos moratoris i despeses de cobrament; el tipus d'interès que es pacti en el contracte no necessàriament ha de correspondre amb l'interès de demora vigent en base a la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per la qual s'estableixen mesures de lluita contra la morositat en les ope-

racions comercials, ja que es pot pactar un interès moratori superior al legal. Així mateix, en aplicació al que disposa la llei 3/2004 esmentada, es pot incloure una clàusula de reserva de domini. Una altra de les clàusules imprescindibles al contracte és la de resolució anticipada del mateix si el client no compleix. La clàusula de resolució contractual és molt efectiva ja que, en cas d'impagament del comprador, el venedor està facultat per resoldre unilateralment el contracte. A més, en alguns casos és molt positiu afegir una clàusula de retenció de la mercaderia en cas d'impagament de les factures vençudes o una clàusula de devolució de les mercaderies ja lliurades pel creditor. Una clàusula molt útil en cas d'impagament és la de sotmetiment a la jurisdicció del creditor.

D'aquesta manera en cas d'incompliment per part del deutor, el creditor podrà pledejar en la seva jurisdicció territorial, cosa que resulta més avantatjosa i econòmica, llevat que la demanda sigui a través d'un procediment monitori o procediment canviari, ja que en aquests casos no serveix la renúncia expressa del deutor i cal interposar la demanda al jutjat del domicili.

Una mesura que pot protegir els interessos del creditor és incloure en el contracte subscrit per les parts una clàusula en què s'expressi la voluntat de sotmetre les eventuais diferències que es presentin a la decisió del tribunal arbitral. L'arbitratge, com el procediment judicial, és un mitjà de solució de conflictes, si bé és menys formal i solemne, la solució del conflicte és decidida

per l'àrbitre o els àrbitres imparcials, i sorgeix de la voluntat de les parts. La persona que exerceix de jutgador és l'àrbitre o àrbitres neutrals, específicament nomenats per les seves condicions i qualitats. El procediment arbitral és una forma ràpida de resolució de conflictes, i hi ha un termini legal màxim de 6 mesos, comptats des de l'endemà que es produeixi la notificació de la seva acceptació com a àrbitres a les parts. Sense perjudici que les diferents Corts Arbitrals solen dictar Laude en terminis més reduïts, al voltant de tres mesos. El laude arbitral és la decisió final de l'àrbitre per resoldre la controvèrsia que les parts han sotmès a la seva consideració. Els àrbitres es pronunciaran

Passa a la pàgina següent



Ve de la pàgina anterior

al laude sobre les costes, que recauen a la part incomplidora, existint la possibilitat de ser distribuïdes entre les dues parts. Un cop protocol·litzat, el laude té el mateix valor que una sentència judicial. El laude serà executat d'acord amb les normes legals vigents per a l'execució forçosa de la sentència.

En el moment de redactar un contracte és convenient que el proveïdor pensi en el pitjor que pugui passar i posar clàusules per evitar que passi el pitjor o si passa el pitjor, almenys estar blindats contractualment. Val la pena assenyalar que l'article 57 del Codi de comerç indica que: «Els contractes de comerç s'executaran i compliran de bona fe, segons els termes en què fossin fets i redactats, sense tergiversar amb interpretacions arbitràries el sentit recte, propi i usual de les paraules dites o escrites, ni restringir els efectes que naturalment es deriven del mode amb que els contractants haurien explicat la seva voluntat i contret les seves

obligacions». L'existència de clàusules que protegeixin el creditor és molt important, ja que l'article 59 estableix un règim «in favor debitoris» en cas d'ambigüitats al contracte quan diu que: «Si s'originessin dubtes que no es puguin resoldre d'acord amb el que estableix l'article 2 d'aquest Codi, es decidirà la qüestió a favor del deutor». A més, és convenient conservar la documentació que ha anomenat la doctrina com a tractes preliminars o preparatoris al precontracte o contracte que es produeixen com són la sol·licitud per part del comprador d'una oferta, l'oferta enviada pel proveïdor, les contraofertes, els estudis tècnics realitzats, etc. Per tant, cal recordar que els tractes preparatoris són aquells actes que es realitzen per discurrir i preparar un contracte, però no obligeu a la celebració d'aquest, però que poden ser útils en cas de litigi, ja que permeten demostrar la relació contractual.

Les clàusules penals han d'establir que, si el deutor no compleix degudament les seves obligacions, a més del principal del deu-

te, haurà de pagar unes quantitats determinades al creditor –una sanció econòmica– com a conseqüència del seu incompliment. Les clàusules penals també tenen un efecte dissuasiu de l'impagament, ja que el morós s'ho pensarà dues vegades abans d'incomplir aquest tipus d'obligacions, perquè és conscient que en sortirà perjudicat econòmicament. Per tant, les clàusules penals serveixen per motivar el deutor –tocant el seu punt feble, la butxaca– a complir puntualment els pagaments. Llevat que es pacti una altra cosa al contracte, la pena convencional substitueix la indemnització per danys i perjudicis, amb l'avantatge per al creditor de no haver de demostrar l'existència ni la quantia dels danys i perjudicis ocasionats per l'incompliment del deutor. Això no obstant, es pot pactar la pena convencional com a complementària a la indemnització per danys i perjudicis, per la qual cosa el creditor pot reclamar l'import nominal del deute, la quantitat convinguda a la clàusula penal i els interessos moratoris. El creditor té llibertat

contractual per establir les clàusules penals que consideri oportunes, però segons les circumstàncies i el grau d'incompliment del morós, els tribunals poden atenuar les penalitzacions pactades o fins i tot modificar-les.

Amb l'estipulació contractual de la reserva de domini i amb la clàusula de prohibició d'alienar o de realitzar qualsevol altre acte de disposició en tant no s'hagi pagat la totalitat del preu es pot evitar que un morós sense escrúpols no sols no efectui el pagament dels béns al creditor, sinó que a més els vengui a un tercer de bona fe, lucrant-se amb la venda. També s'evita que els béns siguin embargats per un tercer creditor que reclami judicialment el seu deute. A més de la reserva de domini es pot incloure una clàusula resolutòria del contracte, en la qual s'estableix que, si el deutor incompleix l'obligació de pagament de qualsevol dels terminis, el creditor podrà retirar-li l'objecte venut i quedar-se amb la totalitat –o part– dels imports ja pagats com a indemnització pel desgast sofert pel bé. ●

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana i les següents, volem compartir amb els lectors les principals novetats introduïdes per la Llei 5/2025, del 6 de març, per al creixement sostenible i el dret a l'habitatge en matèria tributària per frenar l'especulació immobiliària i fomentar l'accés a la compra del primer l'habitatge per a residents.

IMPOST SOBRE SOCIETATS

Es modifica l'article 21 ter de la Llei 95/2010, del 29 de desembre, de l'Impost sobre Societats, en el sentit que els obligats tributaris que lloguin habitatges destinats a residència habitual i permanent poden aplicar una reducció del 10% sobre els ingressos obtinguts per aquests lloguers. Ara bé, per beneficiar-se d'aquesta reducció, s'han de complir dues condicions: (i) el preu del lloguer ha de ser inferior a 9 Euros/m², (ii) el lloguer mensual total de l'habitatge no pot superar els 1.250, Euros.

A més, la base de tributació resultant no pot quedar negativa com a conseqüència de l'aplicació d'aquesta reducció.

D'altra banda, es modifica la disposició addicional segona de la Llei 95/2010, del 29 de desembre, de l'Impost sobre Societats, en el sentit d'establir una modificació al Recàrrec especial sobre els guanys especulatius en les transmissions de béns immobles situats al Principat d'Andorra. En concret, per aquelles transmissions es produeixin abans de cinc anys des de la seva adquisició.

En aquest sentit, els tipus aplicables són: (i) 10% sobre guany patrimonial si la transmissió es produeix abans dels 2 anys i (ii) 5% si es fa entre 2 i 5 anys.

Aquest recàrrec s'aplica també a determinats actes assimilats, i en el cas de promocions immobiliàries de nova construcció, només s'aplica un 5% si la venda es fa abans de 2 anys. El recàrrec es considera part de la quota de l'impost sobre societats i s'ha de liquidar segons el procediment establert.

IMPOST SOBRE LA RENTA DE LES PERSONES FÍSQUES

Es modifica l'apartat 2 de l'article 21 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques per tal que els obligats tributaris que obtinguin rendiments del capital immobiliari puguin escollir entre deduir despeses contades amb l'obtenció de la renda o aplicar una deducció forfetària del 40% de l'import de les rendes íntegres. Aquesta deducció pot augmentar-se fins al 50% si: (i) l'habitatge arrendat està situat al Principat i és de residència habitual i permanent i (ii) la renda no supera els 9 Euros/m² ni els 1.250 Euros mensuals. Per aplicar aquesta opció, cal comunicar-ho a l'Administració Tributària abans de l'inici del període impositiu i mantenir-la durant almenys tres anys consecutius.

D'altra banda, es modifica l'apartat 3 de l'article 27 bis de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, en relació amb el còmput dels guanys i de les pèrdues de capital en transmissions d'immobles situats al Principat d'Andorra.

En aquest sentit, quan un immoble ha estat en propietat de l'obligat durant més de sis anys, es poden aplicar coeficients multiplicadors reductors sobre el guany patrimonial generat: (i) 0,8 entre 6 i 7 anys, (ii) 0,6 entre 7 i 8 anys, (iii) 0,4 entre 8 i 9 anys i (iv) 0,2 entre 9 i 10 anys. D'altra banda, els guanys i les pèrdues de capital derivats de les transmissions a què es refereix apartat no són objecte d'integració a la base de tributació quan, en el moment de la transmissió, els béns immobles han estat propietat de l'obligat tributari per un període de temps superior a deu anys.

Aquest càlcul es fa de data a data i inclou les inversions efectuades a l'immoble, que computen amb la mateixa antiguitat que el bé.

Tanmateix, es modifiquen les lletres a), b) i c) i s'incorpora la lletra d) a l'apartat 2 de l'article 35 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, per actualitzar i ampliar les reduccions aplicables per càrregues familiars, amb l'objectiu de reforçar el suport a les famílies, les persones en situació de dependència i els estudiants.

Els contribuents podran reduir la seva base de tributació general de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques en les quantitats següents: (i) 1.000 Euros per cada descendent menor de 25 anys, que conviski amb l'obligat tributari o en depengui, i no percebi rendes superiors al salari mínim, (ii) 1.000 Eu-



ros per cada ascendent major de 65 anys en les mateixes condicions, (iii) 1.000 Euros per cada persona tutelada o acollida que conviski amb l'obligat tributari o en depengui i (iv) fins a 300 Euros addicionals per cada descendent menor de 25 anys per qui l'obligat tributari s'hagi fet càrrec del cost de la matrícula d'ensenyaments superiors (universitats, cicles superiors, etc.), sempre que conviski amb ell i no tingui rendes superiors al salari mínim.

Les reduccions (i) i (ii) i (iii) s'incrementen mitjançant un coeficient d'1,5 quan es tracti de descendents, ascendents o persones tutelades amb discapacitat reconeguda o en situació de dependència. Aquest increment es pot aplicar encara que no es compleixi el requisit d'edat (és a dir, en el cas de menors o ascendents menors de 65 anys amb dependència). Per accedir a les reduccions incrementades: (i) la discapacitat ha de ser reconeguda per la Comissió Nacional de Valoració (CONAVA) i (ii) la situació de dependència ha de ser reconeguda per la Comissió de Valoració Sociosanitària (COVASS).

Addicionalment, es modifica l'apartat 1 de l'article 38 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, sobre la reducció per inversió en habitatge habitual en el sentit que els obligats tributaris poden deduir fins al 50% de les despeses suportades durant el període impositiu per l'adquisició d'un immoble que constitu-

eixi o hagi de constituir la seva residència habitual al Principat d'Andorra.

Aquesta deducció inclou: (i) el cost de compra de l'habitatge, (ii) les despeses associades a la formalització de la compravenda, com notaria, impostos, registre... (ii) en cas d'hipoteca o préstec: les quotes d'amortització, els interessos pagats o qualsevol despesa financera vinculada al préstec.

S'ha fixat un topall anual de 5.000 euros per obligat tributari. Això significa que, independentment de l'import total de les despeses, la reducció màxima que es pot aplicar a la base de tributació en un exercici fiscal concret és de 5.000 Euros.

A més, s'addiciona un nou article 38 bis a la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la renda de les persones físiques que introdueix una reducció de la base de tributació del 50% per als obligats tributaris que adquireixin un immoble amb la finalitat de destinar-lo al lloguer per a residència habitual i permanent d'una persona física, sempre que sigui a un preu assequible. En aquest sentit, la reducció s'aplica sobre les quantitats satisfetes en el període impositiu per a l'adquisició, incloent-hi les despeses originades per l'adquisició a càrrec de l'adquirent i, en cas de finançament per tercers, l'amortització, els interessos i les restants despeses associades al préstec. La quantia màxima de la reducció és de 5.000 Euros anuals." ●

Andorra, afectat pels nous aranzels de Trump amb un gravamen del 10% a les exportacions als Estats Units

La imposició d'aranzels comercials per part dels Estats Units sota l'administració de Donald Trump ha provocat una onada de reaccions crítiques a escala global. La Unió Europea, el Regne Unit, la Xina, Austràlia i diversos països europeus —inclosos alguns considerats aliats de Washington, com Itàlia— han expressat la seva oposició a la mesura, advertint de les greus conseqüències econòmiques que pot comportar una escalada en la guerra comercial.

Andorra es troba entre els estats afectats, amb un aranzel del 10% aplicable als productes exportats al mercat nord-americà. Altres petits estats europeus també han estat inclosos en la mesura: Liechtenstein haurà d'afrontar un gravamen del 37%, mentre que Mònaco i San Marino comparteixen el mateix percentatge que el Principat.

Els avisos sobre l'impacte d'aquesta política proteccionista han estat contundents. La presidenta de la Comissió Europea, Ursula von der Leyen, ha parlat de conseqüències "devastadores" per al comerç internacional. En una línia similar, el primer ministre britànic, Keir Starmer, ha assegurat que defensarà l'interès nacional del Regne Unit i ha qualificat aquest dijous com un "punt

d'inflexió" en els preparatius per respondre a l'escalada. Tot i això, ha deixat la porta oberta al diàleg amb els Estats Units: "Mantenim la intenció d'aconseguir un acord. Ningú guanya amb una guerra comercial".

La primera ministra italiana, Giorgia Meloni, també s'ha desmarcat de la postura nord-americana. En un missatge a les xarxes socials, ha titllat d'"equivocada" la decisió de Trump i ha assegurat que "no afavoreix ningú". Meloni ha afegit que Itàlia actuarà en defensa dels seus interessos econòmics i dialogarà amb la resta de socis europeus.

Per la seva banda, el cap de govern suec, Ulf Kristersson, ha defensat el lliure comerç com a eina de prosperitat compartida, tot il·lustrant les connexions econòmiques entre països: "Els americans poden escoltar música a través d'Spotify, i els suecs en els seus iPhones". Ha lamentat que els EUA optin per "limitar" el comerç amb noves barreres i ha advertit que una guerra comercial "empobriria la població i faria el món més perillós". Malgrat tot, ha assegurat que Suècia continuarà treballant amb la UE per frenar l'impacte dels aranzels.

La reacció crítica també ha arribat des d'Austràlia i la Xina. El primer ministre



australià, Anthony Albanese, ha qüestionat l'argument dels "aranzels recíprocs" esgrimit per Trump, recordant que un aranzel zero per ambdues parts seria la veritable reciprocitat. Ha qualificat la decisió de "sen-

se base lògica" i contrària a l'esperit de col·laboració entre aliats. Mentrestant, la Xina ha expressat el seu rebuig frontal als nous gravàmens, que en el seu cas arriben fins al 34% per a les exportacions cap als EUA.

Andbank adquireix el 14,5% de Diana Capital i aposta pel creixement del 'private equity' a Espanya

La gestora espanyola de capital privat Diana Capital ha anunciat la incorporació d'Andbank al seu accionariat com a nou soci estratègic, amb una participació del 14,5% del capital. La transacció, ja aprovada per la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) i per l'Autoritat Financera Andorrana (AFA), representa un pas rellevant en l'estratègia de creixement de totes dues entitats.

Andbank, entitat especialitzada en banca privada amb més de nou dècades d'experiència en la gestió de grans patrimonis, aportarà a Diana Capital una major capacitat de distribució de fons, a més de recursos, talent i coneixement del sector financer. L'aliança també obre la porta a ampliar la base inversora de la gestora, gràcies a l'àmplia xarxa de clients d'Andbank, especialment present en diverses províncies d'Espanya.

Per al vicepresident i conseller delegat de Diana Capital, Francisco Gómez-Zubeldia, aquesta aliança suposa "un pas



clau per continuar avançant en la nostra missió com a entitat pionera a Espanya en la gestió de fons de private equity, amb una estratègia centrada en la inversió en companyies espanyoles de mida mitjana i amb alt potencial de creixement".

Per la seva banda, el conseller delegat del Grup Andbank, Carlos Aso, ha valorat molt positivament l'operació: "La nostra entrada en l'accionariat de Diana Capital reflecteix el nostre compromís amb el creixement dels actius alternatius a Espanya. Confiem plenament en el potencial del seu equip per continuar generant valor a llarg termini".

Amb aquesta operació, Andbank consolida la seva presència en el sector del private equity, mentre que Diana Capital reforça la seva posició com a actor de referència dins la indústria de capital privat espanyola i continua avançant en la captació de recursos per al seu tercer fons, Diana Capital III FCR.