

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere
Brachfield
Pàg 2

El forfetatge en operacions internacionals



Jaime
Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



L'or: d'actiu refugi a una arma geopolítica que despulla els models tradicionals. Què cal esperar?

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex

Chief Global Economist Andbank

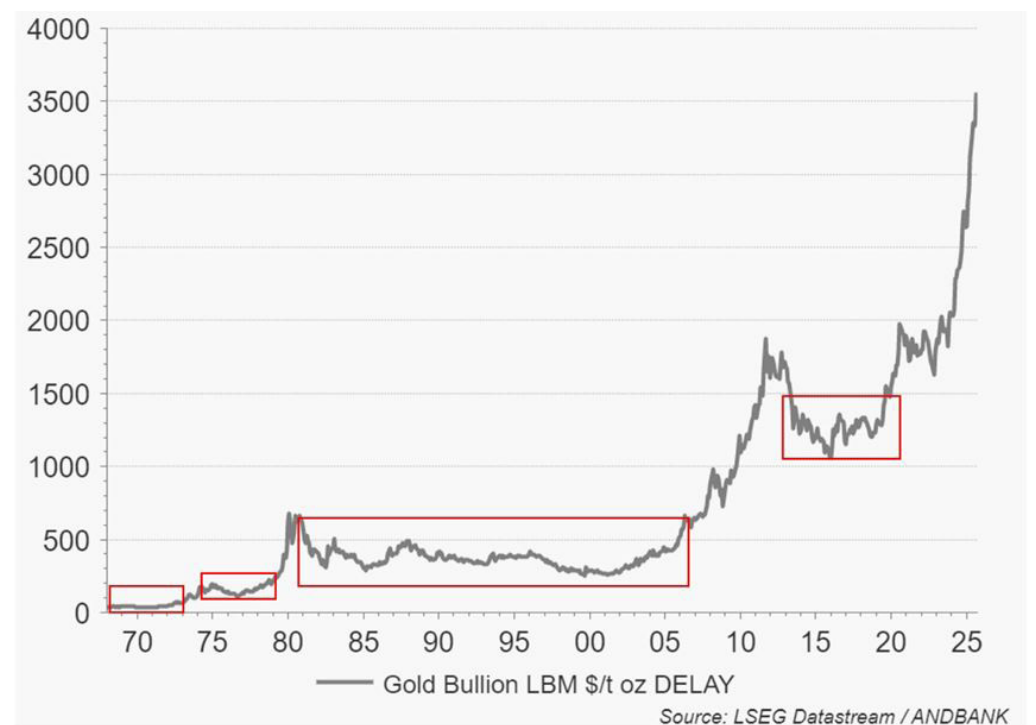


L'or pot passar llargs períodes, fins i tot dècades, d'estancament absolut

Encara que costi creure-ho, el preu de l'or s'ha caracteritzat per llargs períodes d'absolut estancament, amb èpoques de cotitzaci-

ons laterals tan prolongades que fins i tot han arribat a estendre's durant dècades. No fa falta retrotreure's molt en el temps. Hi ha exemples d'això que dic en la història recent. Per exemple: els 27 anys compresos entre el 1980 i el 2007; els 7 anys compresos entre 2013 i 2020; els 4 anys compresos entre el 75 i el 79; o els 5 anys compresos entre el 67 i el 72. (veure gràfic).

Són els inversors comuns els que estan impulsant a l'or?



Definitivament, no. D'acord amb la trajectòria històrica observada en el gràfic anterior, em queda molt clar que el ral·li que actualment observem adquireix la categoria de fenomen inusual. Sí, hi ha hagut grans salts en el preu de l'or durant la història, però no són freqüents; el que inevitablement planteja la següent pregunta: Què hi ha darrere del gran salt que estem observant en l'or, i quins factors en poden explicar la magnitud d'aquest

salt? D'una cosa estic segur. No és la demanda dels inversors comuns el que està impulsant el preu, perquè les tinençes i l'exposició de l'inversor comú a l'or romanen avui inalterades respecte a mitjan 2023, segons informacions del Gold ETF Holdings. I malgrat això, en aquest mateix període, el preu del metall ha passat de 2.000 a 3.700 dòlars per unça, la qual

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

Andbank nomena Max Hap nou director d'inversió hotelera amb experiència en operacions immobiliàries

L'executiu, arquitecte per la Politècnica de Madrid, ha treballat a JLL i CBRE liderant carteres hoteleres i assessorant inversors institucionals

Pàg 4

Patronal i sindicats pacten la reforma de la llei laboral per impulsar convenis col·lectius i facilitar la representació

L'acord introdueix noves vies de convocatòria electoral, inclosa la possibilitat que el 10% dels treballadors ho puguin fer de manera confidencial

3%

***Fins al 30 de setembre el 3% del que gastis cada mes amb la teva targeta s'ingresarà a la teva cartera automatitzada**

Apunta't a l'app i comença a invertir!

**Import màxim a abonar: 30 € mensuals*

myandbank

Ve de la pàgina anterior

cosa suposa un increment del 85%.

Qui o què, llavors, està darrere del ral·li? Un reconeixement previ abans de donar cap indicació del que cal esperar. Qui els escriu ha fallat estrepitosament en no anticipar aquest ral·li.

Els models que utilitzem els analistes financers per a estimar el valor intrínsec d'un actiu com l'or es fonamenten en comparacions relatives enfront d'uns altres 'commodities' o actius financers (per exemple, preu de l'or en termes de plata, de platí, de pal·ladi, o fins i tot de cru o d'índex borsari). La nostra disciplina ens ensenya a valorar el preu intrínsec també en termes reals (ajustats per la inflació, en aquest cas, el deflador mundial del PIB). Doncs bé. Tots aquests mètodes de valoració indiquen que l'or està extremadament car. Bé sigui en termes de tots aquests actius, o bé en termes reals. Però si alguna cosa ha quedat meridianament clara és que els nostres models de valoració només resulten útils en contextos de pau i estabilitat geopolítica, però no en un context de guerra, o en el context actual, de canvi de paradigma geopolític. Per què? Si bé els models que usem incorporen la dimensió d'oferta i demanda, aquesta anàlisi se circumscriu a la demanda natural de particulars i institucions (especialment bancs centrals, les reserves dels quals representen la principal font de demanda d'or). Aquesta demanda institucional-natural d'or guarda una estreta correlació amb l'expansió del comerç mundial. A més, creixement del comerç, més acumulació de reserves per part dels països exportadors. Reserves que, en una proporció determinada, s'expressen en forma de tinença d'or. Ningú amb plenes facultats mentals hauria projectat un increment del 85% en el comerç global en tres anys, ni una acumulació de reserves de proporcions similars entre els anys 2023 i el 2025. Així que puc afirmar que l'increment en el preu de l'or no s'explica per un augment en el comerç, ni per l'augment en les reserves oficials, sinó per un canvi dràstic en la se-

va composició. Ho sé perquè el metall ha passat de representar un 10% de les reserves dels bancs centrals fa tres anys, a representar entorn del 30% en l'actualitat, superant per primera vegada des de 1996 als bons del Tresor americà (Treasures) com a principal component d'aquestes reserves. Una conclusió derivada d'això que dic podria ser que: el ral·li en el preu de l'or no respon a una demanda natural.

Són tots els bancs centrals els causants de les compres d'or? Han canviat tots la composició de les seves reserves? O és més aviat iniciativa d'algun país en particular?

Una resposta afirmativa a les dues primeres preguntes sens dubte proporcionaria una sensació de naturalitat i credibilitat en l'observat amb el preu de l'or, i ens podria fer pensar que el moviment és genuí, i per tant, definitiu i durador. Però no hi ha una resposta afirmativa per a les dues primeres qüestions. Sí, en canvi, per a la tercera. M'explico. No els descobreixo res nou si els dic que l'economia internacional ha transitat en aquests tres últims anys per un període de profunda transformació geopolítica, marcat per la configuració de blocs econòmics contraposats i enredats en una dinàmica de confrontació. Un d'aquests blocs està liderat per la Xina. L'altre, pels EUA. En aquest context d'extrema rivalitat, i en el qual cada actor ha desplegat les seves opcions, Pequín ha jugat també les seves cartes. Sabíem que la Xina mancava de la capacitat de desplaçar al dòlar com a moneda de reserva, però no se sabia de la seva capacitat per a infligir un dolor significatiu al dòlar, tal com hem pogut comprovar. Només cal recordar que l'euro valia prop d'un dòlar a principi d'any, i que ara val prop d'1,18 dòlars. Aquesta pujada de l'euro es pot llegir en clau de baixada del dòlar. Les dades oficials del Banc Central de la Xina il·lustren amb total claredat com ha estat la Xina el principal impulsor del canvi en la composició de les reserves oficials. Per tant, no és que s'hagi donat un moviment generalitzat, amb tots els bancs centrals alterant la composició de les seves reserves, substituint bons de Tresor americà (i, per tant, dò-

lars) per or. Ha estat la Xina la gran impulsora d'aquesta alteració, d'aquesta gran compra.

I ara, la pregunta que tothom es fa: pot la Xina continuar sent un factor d'impuls per a l'or?

Tindrà a veure amb l'espai que Pequín té per a continuar alterant la composició de les seves reserves, buidant de Treasures les seves reserves oficials i incorporar or en el seu lloc. Cal saber abans que Pequín ha pogut aconseguir l'objectiu (fins avui), gràcies al fet que el percentatge de l'or sobre el total de les seves reserves oficials ha estat per molt de temps relativament baix (deixant així molt espai per a noves tinençes del metall). Per a donar una mica més d'exactitud: l'or en les reserves xineses no excedia el 2,4% del total l'any 2015, i un 5% del total abans de 2023. Des de llavors, i en el context d'una guerra econòmica oiberta amb els EUA, el Banc Popular de la Xina ha intensificat les seves compres d'or (reduint així la seva dependència del Treasury i el dòlar). De fet, segons les dades de juliol, el PBoC va estendre per novè mes consecutiu les seves compres d'or, anunciant una nova compra del metall per una quantitat de 2 tones, portant les compres en el que va d'any a les 21 tones. Segons fonts oficials, les tinençes totals d'or en les reserves del PBoC representen ja prop del 7% de les reserves oficials. Molt? Poc? Bé. Aquest 7% em permet afirmar que la Xina té encara molt espai per a continuar incorporant or en les seves reserves, i amb això, continuar impulsant el preu del metall. Una conseqüència paral·lela d'això és que el dòlar pot continuar perdent valor, així que no descarto que l'euro trenqui la barrera de l'1,20 vers el dòlar.

Una observació no menys important

Han de saber que no és convenient per a un país augmentar de forma tan intensa l'exposició en les seves reserves a un actiu poc líquid com és l'or. Menys quan el preu d'aquest actiu ofereix una escassa xarxa de protecció derivada d'un preu tan alt. Partint del fet que gran part de les reserves brutes pertanyen a la població (en essència als exportadors), i no al go-

vern, és convenient que aquestes reserves es mantinguin en balanç en un format líquid. No sols per a la seva lliure disposició quan el propietari genuí les reclami, sinó perquè seria molt contraproduent per a la institució monetària (banc central) experimentar una pèrdua comptable en les seves reserves. Unes pèrdues que, per cert, són cada vegada més probables com més alt estigui el preu d'aquest actiu.

D'acord amb l'exposat, cada moviment de Pequín orientat a recompondre les seves reserves cap a l'or implica, simultàniament, un deteriorament en la liquiditat del seu balanç i un augment del risc de pèrdua comptable ('impairment'). Convé recordar que el propietari d'aquestes reserves representa un passiu estable en el balanç del banc central, mentre que l'or mantingut en reserves és un actiu no tant estable dins el mateix balanç. Tots dos conceptes són dues cares de la mateixa moneda, i convé que guardin una correlació en la seva naturalesa (liquiditat).

La conclusió immediata és que, en cas de recuperar-se unes condicions d'apropament entre les dues nacions enfrontades, i de normalitat comercial entre els EUA i la Xina, aquest últim podria interrompre abruptament el procés de recomposició de les seves reserves, fugint d'actius en dòlars per finançar compres addicionals d'or. En cas de produir-se, el metall deixaria de comptar amb aquest factor estructural de suport. Els inversors podrien perdre la confiança en el metall si entenen que aquest ha perdut el seu principal motor d'impuls. Em pregunto si això podria donar lloc a episodis de vendes massives. No ho sé.

Em resulta impossible anticipar si ens diríem cap a aquest hipotètic escenari de major estabilitat i normalització comercial o, per contra, ens mantindrem en un entorn de creixent inestabilitat. Si prevalgués aquest últim, Pequín continuaria recompondre reserves, venent dòlars i comprant or, actuant, en definitiva, com un factor alcista per a l'or. Disposa encara de marge per a compres addicionals (entorn d'un 3% addicional de les seves reserves). I en aquest entorn enrarit no tindria una altra alternativa que accelerar la seva cerca d'autonomia vers el dòlar.

El forfeatge 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 forfeatge. 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 forfeatge amb el factoring; no obstant això, hi ha importants diferències entre tots dos. Una de les principals diferències del forfeatge 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 aboni la factura en la data i forma indicades. No obstant això, al forfeatge, 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 forfeatge i el factoring està relacionada amb el nombre de documents mercantils i títols que se cedeixen. Mentre que al forfeatge se cedeixen pagarés, lletres de canvi o documents financers de pagament acceptats legalment, en el cas del factoring, es produeix 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 forfeatge. 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 forfeatge, els pagarés emesos i les dades de cobrament de les operacions amb pagament ajornat poden estendre's fins als sis anys.

Per tant, el forfeatge és un instrument de finançament de comerç exterior consis-

tent 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 forfeater) 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 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 financer qui assumeix el risc d'impagament per part del deutor de tots els riscos de l'operació.

El forfeatge és un sistema a través del qual l'empresa proveïdora de béns pot fer efectius immediatament els crèdits interempresarials o les operacions amb pagament di-

Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

ferit. 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 opera-

cions. 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, depenent 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'indole 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 forfaiting ha estat un instrument financer més utilitzat al mercat internacional (exportacions de maquinària i béns d'equip) que, al domèstic, en-

cara 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 competitius. 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 realitzable en disponible, de manera que obté una millora important de les ràtios de liquiditat, solvència i tresoreria. Un altre avantatge és l'obten-

ció de liquiditat sense que repercuteixi en la capacitat creditícia de l'exportador i que l'import dels descomptes és abonats 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 CV0335-2025, del 5 de febrer del 2025, del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), relació amb el fet generador de l'impost sobre la inversió estrangera immobiliària al Principat d'Andorra.

La consultant és una societat no resident a Andorra, íntegrament participada per persones físiques no residents al Principat. Des de l'any 2013, la consultant és titular del 100% de les participacions en el capital social de la societat B (entitat no resident), quina al seu torn és propietària de diversos immobles a l'estranger, així com un immoble a Andorra. L'adquisició per part de la mercantil no resident B es va produir l'any 2021, a través de la seva sucursal estrangera establerta a Andorra amb el mateix nom.

La consultant té intenció de procedir al trasllat del seu domicili social al Principat d'Andorra, adoptant, per tant, la nacionalitat andorrana i mantenint la seva forma i personalitat jurídica.

En aquest sentit, se sol·licita si el trasllat de domicili per part de la consultant al Principat d'Andorra, es considera fet generador de l'impost sobre la inversió estrangera immobiliària i, si està subjecte i no exempt de dit impost, i en cas de resposta afirmativa, confirmar quina seria la base de tributació de l'impost, així com el tipus de gravamen.

En relació amb la qüestió sobre la subjecció de l'impost sobre la inversió estrangera immobiliària al Principat d'Andorra, El DTF estableix que, quant a la constitució del fet generador i la consideració d'obligat tributari, als articles 3 i 5, s'estableix el següent:

«Article 3. Fet generador

Constitueix el fet generador de l'impost la inversió estrangera immobiliària al Principat d'Andorra, d'acord amb la llei reguladora de la inversió estrangera al Principat i les especificitats que es preveuen en la present Llei, amb la finalitat de destinar dita inversió a l'adquisició d'immobles o altres drets reals –amb exclusió dels drets reals de garantia–, concessions, participació en societats o altres persones jurídiques que dis-

posin de drets sobre aquests immobles; o a la promoció urbanística o immobiliària. Als efectes d'aquest impost, el concepte d'inversió estrangera immobiliària inclou qualsevol de les activitats descrites anteriorment.

[...]

Article 5. Obligats tributaris

Són obligats tributaris de l'impost les persones físiques o jurídiques següents que, d'acord amb la llei reguladora de la inversió estrangera al Principat d'Andorra, obtinguin una autorització d'inversió estrangera immobiliària al Principat d'Andorra:

[...]

d) Persones jurídiques de nacionalitat andorrana amb participació estrangera en el seu capital o en els seus drets de vot, directa o indirecta, en un percentatge igual o superior al 50% de manera conjunta. També són inversions estrangeres les destinades a sucursals o altres tipus d'establiments permanents a Andorra de no residents; i les efectuades per altres persones jurídiques andorranes quan almenys el 50% dels drets de vot del seu òrgan de decisió pertanyi, directament

o indirectament, a qualsevol de les persones físiques o jurídiques, descrites a les lletres a), b), c) i d) d'aquest article.

e) Persones jurídiques de nacionalitat andorrana, amb participació estrangera en el seu capital o en els seus drets de vot, directa o indirecta, inferior al 50% i superior al 5%, i que realitzin una inversió estrangera immobiliària.

[...]

Quant a l'entrada en vigor de l'impost, la Llei 3/2024, de l'1 de febrer, de l'impost sobre la inversió estrangera immobiliària al Principat d'Andorra, a la disposició final novena, s'estableix el següent:

“Disposició final novena. Entrada en vigor

Aquesta Llei entra en vigor l'endemà de ser publicada en el Butlletí Oficial del Principat d'Andorra.”

Per la seva banda, la Llei 21/2014, del 16 d'octubre, de bases de l'ordenament tributari, en referència a l'aplicació de les normes tributàries, a l'article 9, disposa el següent:

“Article 9. Àmbit temporal

1. Les normes tributàries entren en vigor d'acord amb allò que es disposi amb caràcter general per a la vigència de les normes, si en les lleis respectives de cada tribut no es disposa altrament.

2. Les normes tributàries no tenen efec-

te retroactiu. S'apliquen als tributs que no tenen període impositiu meritats a partir de la seva entrada en vigor, i a la resta de tributs a partir del principi del període impositiu que s'iniciï un cop hagin entrat en vigor.

No obstant això, les normes que regulen el règim d'infraccions i sancions tributàries i el règim dels recàrrecs només tenen efectes retroactius respecte dels actes que no siguin fermes quan la seva aplicació resulti més favorable per a la persona o entitat interessada.”

Segons l'àmbit temporal previst a la norma, l'impost sobre la inversió estrangera immobiliària al Principat d'Andorra s'aplicarà a partir de la data en què entri en vigor, això és, el 29 de febrer del 2024, tal com es desprèn de la disposició final novena. En el cas en qüestió, segons es desprèn de la informació proporcionada, la societat consultant és una societat estrangera que té la intenció de transferir el seu domicili social a Andorra i adquirir la nacionalitat andorrana, i la consultant, amb anterioritat a aquest fet, ja participava íntegrament en una altra societat no resident que va adquirir un bé immoble ubicat a Andorra a l'any 2021. Per tant, la inversió es va fer amb anterioritat a l'aplicació de l'impost i, en conseqüència, no es produeix el fet generador de l'impost.





Andbank nomena Max Hap nou director d'inversió hotelera amb experiència en operacions immobiliàries

Andbank ha anunciat la incorporació de Max Hap com a nou director d'inversió hotelera. El professional compta amb una àmplia trajectòria en el sector immobiliari espanyol i ha desenvolupat bona part de la seva carrera a JLL i CBRE, dues de les principals firmes globals de serveis immobiliaris. Fins al seu fitxatge pel grup bancari, Hap ha ocupat di-

versos càrrecs de responsabilitat a JLL, entre els quals destaquen el de head of multifamily i el de sènior vicepresident de la divisió Hotels & Hospitality. Des d'aquestes posicions, ha assessorat clients institucionals en processos d'adquisició i venda d'actius i carteres residencials i hoteleres, participant en algunes de les principals operacions del mercat.

Patronal i sindicats pacten la reforma de la llei laboral per impulsar convenis col·lectius i facilitar la representació

La Confederació Empresarial Andorrana (CEA) i la Unió Sindical d'Andorra (USdA), en representació de les organitzacions patronals i sindicals del Consell Econòmic i Social, han arribat a un acord per reformar la Llei de relacions laborals, amb l'objectiu de reforçar i facilitar la representació col·lectiva dels assalariats al sector privat. El president de la patronal, Gerard Cadena, ha explicat que les negociacions es van iniciar a finals de l'any passat quan els sindicats van traslladar que "semblava que tenien poca representació dintre les empreses".

Entre les novetats, s'amplia la figura del delegat dels assalariats a totes les empreses de fins a trenta treballadors, es flexibilitza la constitució dels comitès d'empresa i s'introdueix una protecció reforçada contra l'acomiadament per a tots els candidats que participin en eleccions sindicals. També s'elimina el límit de mandats quan no hi hagi alternatives i es crea un mecanisme d'avaluació dels canvis introduïts. A més, l'acord obre vies noves per a convocar eleccions: "Poden convocar un percentatge dels treballadors, ho pot convocar el mateix empresari, i també pot ser l'administració qui convoqui aquestes eleccions", ha detallat Cadena.

Des de la CEA es considera que el marc legal del 2018 "ja complia els estàndards internacionals" i que la baixa representació es deu sobretot a factors com la man-

ca de tradició sindical o la mida reduïda de les empreses. Tot i això, la patronal defensa la reforma com "un instrument útil per enfortir el diàleg social". "Moltes empreses expressen la voluntat de tenir aquesta representació, amb els matisos propis dels diferents sectors, i això és el que hem anat treballant aquests darrers temps per facilitar la convocatòria d'eleccions", ha subratllat Cadena, qui també ha remarcat la necessitat de facilitar convenis col·lectius que incloguin la negociació d'incrementos salarials.

Malgrat aquestes modificacions, el tresorer de l'USdA, Joan Torra, ha reconegut que "s'han quedat moltes coses al calaix", tot i que ha valorat que "han sigut uns acords mínims, però molt importants". En aquest sentit, ha destacat especialment la introducció de la confidencialitat com a mesura clau: "El 10% dels treballadors d'empreses de trenta empleats o més podran convocar eleccions sindicals de forma confidencial". Segons Torra, aquesta fórmula ha de permetre protegir els assalariats "i evitar possibles represàlies abans de fer pública la seva candidatura". "És un pas important que ha de permetre que normalitzem que les empreses d'aquest país tinguin el seu representant i els seus comitès d'empresa", ha remarcat.

En una línia semblant s'ha expressat el secretari general del Sindicat d'Ensenya-



ment Públic (SEP), Sergi Esteves, qui ha valorat l'acord com "un primer pas que entenem que ha de poder ajudar a fomentar que hi hagi més comitès d'empresa", però ha deixat clar que "l'objectiu final és que hi hagi convenis col·lectius". Segons Esteves, "al final és un primer pas perquè tant treballadors com empreses s'impliquin més, que vegin que és necessària aquesta col·laboració i així també corresponsabilitzar totes les parts, tant a nivell de com es fan les inversions a l'empresa, com es pugen salaris o no". A més, ha remarcat que Andorra ha d'avançar cap al model dels països veïns: "Si mirem al voltant, hi ha molts convenis col·lectius amb molts sectors diferents, i aquí a Andorra no és tan comú".

Finalment, des de l'ens governamental,

la ministra de Presidència, Economia, Treball i Habitatge, Conxita Marsol, ha subratllat que es tracta d'un "pas important, necessari" després d'un any i mig de treball, posant en relleu que la finalitat és "facilitar que la representació dels treballadors sigui una realitat". Altrament, la ministra ha avançat que el Govern entrarà el projecte de llei al Consell General "abans d'un mes i mig, com a màxim". "Si el podem presentar abans, tècnicament caldrà acabar de veure la fórmula d'entrada, però serà ràpid, perquè ja tenim informació i ja hem pogut començar a treballar-hi", ha precisat. Tot i això, ha reconegut que caldrà donar temps perquè els canvis tinguin efecte: "Almenys ens hem de deixar un any de temps", ha conclòs.