

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere
Brachfield
Pàg 2

**Com reconèixer els trucs
per no pagar dels morosos**



Jaime
Mesas
Pàg 3

**Consultori
fiscal**



Shutdown – Últimes notícies, punt de situació i una valoració. Què va canviar en els últims dies?

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Chief Global Economist Andbank

El Senat va tornar a rebutjar propostes tant republicanes com demòcrates per a reobrir el govern, però va canviar una cosa substancial en les últimes hores: el president Trump va oferir públicament negociar sobre subsidis de l'Affordable Care Act (ACA), si bé es va mantenir immòbil en la seva postura en dir que els demòcrates deuen primer reobrir el govern.

Per què podria aquest anunci representar un canvi substancial i desembossar les negociacions? El fet d'haver expressat aquesta disposició de manera pública implica una garantia política tàcita: si els demòcrates cedeixen i voten la reobertura, els republicans estaran obligats (per cost reputacional i pressió mediàtica) a obrir el debat sobre l'ACA i, d'acord amb les paraules



de Trump a xarxes, fer-ho en un sentit favorable per a tots dos partits, i especialment, per als assegurats.

Punts de negociació crítics i concessions (o manca d'elles)

Com bé saben, el punt central de disputa continua sent l'extensió dels subsidis de l'ACA (crèdits fiscals per a assegurances de salut), que expiren a la fi d'any. Els demòcrates insisteixen que qualsevol resolució (CR) per a reobrir el govern ha d'incloure aquesta pròrroga. Els republicans, per part seva, rebutgen lligar un acord de finançament per a la reobertura amb el debat sobre salut i volen que primer es restableixin els fons operatius, postergant la discussió sanitària per a després. Fins ara no hi ha senyals de concessions profundes.

Estat i cronograma de vots. Propostes de CR.

Al Senat, la proposta republicana de continuar el finançament fins al 21 de novembre va ser derrotada 52-42 i la versió demòcrata

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

L'ampliació de 200.000 euros del Programa de Digitalització d'Empreses s'estén a totes les tipologies d'ajuts

L'Executiu amplia l'abast del pressupost per donar suport a més projectes que promouen la transformació digital del teixit empresarial

Pàg 4

L'Andorra Economic Forum celebra la seva tercera edició amb noves temàtiques i gairebé mil assistents

L'edició d'enguany ha aplegat referents internacionals en l'àmbit econòmic, com els professors Miguel Anxo Bastos i Maria Blanco



myandbank

Inverteix mentre gastes

Fins al 31 de desembre el **3 %** del que gastis cada mes amb la teva targeta s'ingressarà a la teva **cartera automatitzada**.

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

myandbank

3%

Ve de la pàgina anterior

també va ser rebutjada. Totes dues mesures requerien 60 vots per a superar el filibusterisme (tàctica parlamentària utilitzada al Senat per a obstruir una llei o resolució).

Mentrestant, en la cambra baixa (House), el president de la Cambra, Mike Johnson, ha mantingut el recés fins al 14 d'octubre, prometent avisar amb 48 hores abans de realitzar votacions per a reobrir el govern. No soc cap expert en aquestes qüestions, però sospito que aquesta decisió té una clara intencionalitat política i estratègica. John-

son busca traslladar la responsabilitat del tancament al Senat. El missatge implícit és: "nosaltres ja aprovem la nostra resolució de finançament; el bloqueig està al Senat". D'altra banda, amb aquesta decisió, Johnson i els republicans intenten obrir un parèntesi amb el qual guanyar temps per a cohesionar el seu bloc intern. I és que els republicans estan dividits entre moderats i l'ala més dura (Freedom Caucus). El recés fins al 14 atorga a Johnson marge per a negociar internament i evitar fractures visibles.

Les cites més rellevants de la jornada

(orientatives d'en quin punt ens trobem)

Chuck Schumer, líder dels demòcrates al Senat: "Unless a deal is struck on expiring Affordable Care Act tax credits ... they will not provide the votis needed".

Trump: "I'm happy to negotiate with Democrats if they'll reopen the government".

A què hem d'estar vigilants en les pròximes hores?

Al que sabem que sabem: 1) El risc és que la Casa Blanca iniciï acomiadaments massius en agències federals (com ha advertit

en comunicats administratius), la qual cosa podria provocar un atrinxerament demòcrata i fer que la paràlisi es prolongui, 2) Qualsevol iniciativa de CR (continuing resolution) o de llei òmnibus ha de sortejar el llindar de 60 vots al Senat per a poder avançar, i estem encara lluny.

Al que sabem que no sabem: Em refereixo a les possibles negociacions a porta tancada entre moderats de tots dos partits (es parla de senadors com Susan Collins o Jeanne Shaheen), i que podrien generar alguna proposta intermèdia que permeti trencar l'estancament.

Com reconèixer els trucs per no pagar dels morosos

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Segons la recent enquesta de la Comissió Europea DG GROW, 2025, la morositat segueix il·lustrant les pimes a tot Europa. Segons aquesta enquesta, el 73% de les pimes afirma patir morositat i més de la meitat de les empreses enquestades assegura que els seus clients allarguen de manera unilateral el termini legal de pagament. L'impacte d'aquesta morositat a les empreses és directe: menys inversió, més dificultats per créixer i, en molts casos, risc de supervivència empresarial. Per això, al voltant d'un 63% de les empreses enquestades per la CE reclama que es fixin límits clars i obligatoris als terminis de pagament.

Tot i que el fenomen de la morositat no s'ha d'imputar únicament a l'evolució dels cicles econòmics, sinó que també hi ha causes estructurals, indubtablement la morositat ha augmentat en els darrers temps per causes conjunturals; és a dir, a causa de la crisi mundial, la desacceleració de l'activitat econòmica, l'encariment del cost dels diners i les restriccions del crèdit bancari que provoquen que les empreses utilitzen la prolongació dels terminis de pagament com a substitutiu dels crèdits bancaris. Per reconèixer els estratagemes per no pagar que utilitzen els clients morosos, veurem els més freqüents.

La primera és la tàctica d'enganyar el proveïdor dient que ja ha pagat o que va fer de seguida el pagament. L'objectiu del morós és desconcertar el creditor, fer-lo perdre temps en comprovacions. Mitjançant aquest estratagema el deutor pretén guanyar cert temps, assegurant al creditor que ja ha efectuat el pagament mitjançant l'enviament d'un xec o pagaré per correu, o que el farà enviar avui mateix. El deutor pretén tranquil·litzar el creditor, i guanyar temps, ja que el correu és sempre una bona excusa per demorar el pagament. El creditor no ha de posar en dubte la paraula del deutor davant d'aquestes afirmacions per evitar una confrontació, sinó intentar enfrontar-lo amb la seva pròpia mentida. La millor resposta és donar per fet que el document de pagament -xec o pagaré- ja ha estat enviat, però preguntar al deutor donant com a motiu un control rutinari a la recepció dels pagaments, les dades del Banc lliurat, número i import de l'instrument de pagament.



La resposta o l'actitud del deutor a aquesta pregunta serà clarificadora, i fins i tot moltes vegades provoca l'emissió immediata per part del deutor del document de pagament per salvar la cara i no quedar com un mentider.

La segona és la tàctica de l'armadillo. L'objectiu és cansar el proveïdor, provocar-ne el desànim i la frustració amb el propòsit que el creditor el deixi en pau. Aquesta

tàctica consisteix a adoptar una actitud de total passivitat, tancar-se psicològicament i romandre impassible a la pressió del creditor. El morós aplica el mantra de: «si ignoro el creditor, desistirà». En aquests casos, el deutor aguanta sense immutar-se la pressió exercida pel gestor de cobraments del creditor, perquè aquest s'acabi cansant, desisteixi i abandoni la gestió de l'impagat i es dediqui a temes més rendibles. La clau

d'aquest estratagema és l'actuació passiva del deutor, el qual reconeix el deute, es limita a escoltar el creditor i li dona la raó en tot, però no facilita cap solució als requeriments de pagament del creditor, de manera que acaba frustrat davant la manca de resposta per part del deutor i el deixa en pau. L'actuació del creditor ha de ser la paciència.

Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

cia i la constància, ja que únicament amb la insistència contínua en la reclamació de cobrament podrà aconseguir una resposta del deutor. Quan l'actuació del morós sigui la passivitat i la manca de propostes, el representant del creditor ha d'oferir solucions per al pagament del deute i esdevenir el motor de la conversa. En qualsevol cas, el representant del creditor ha de tenir en compte que el morós ha desencadenat una guerra de nervis, per la qual cosa la part que domini millor la psicologia i el control de les emocions serà la que acabarà guanyant la partida. El deutor també és un ésser humà, i com a tal pateix un desgast psicològic en el transcurs de les negociacions, per això el representant del creditor ha d'intentar desgastar anímicament el morós, però preservant la seva pròpia fortalesa d'ànim.

La tercera és la conducta agressiva i de l'enfrontament amb el creditor. L'objectiu és provocar una forta discussió que permeti trencar relacions o aclaparar i acovardir el representant del creditor. Aquesta tàctica es basa que el deutor mostra la seva agressivitat, i intenta provocar una discussió amb el gestor d'impagats per aconseguir una ruptura del diàleg i, per tant, la fi de les negociacions. Una tàctica agressiva és que el morós reconeix el deute, però adopta una actitud desafiant i desafia el representant del creditor que li digui que li faran si no pot pagar. L'actuació del deutor consisteix a plantar cara al representant del cre-

ditor i afirmar que no li importen les conseqüències i que tampoc no li preocupa les mesures que pugui exercir el creditor. L'objectiu del deutor és tenir una bona excusa per trencar les relacions amistoses amb el creditor. La manera d'aconseguir-ho és provocar una discussió acalorada amb el representant del creditor, de manera que la situació acabi en un enfrontament personal entre les dues parts, amb l'intercanvi consegüent d'insults i amenaces. Això dona motius al deutor perquè pugui prohibir al representant del creditor l'entrada a la vostra empresa, provocant la ruptura definitiva de les relacions. L'estratagema del morós és foragitar el representant del creditor que preferirà dedicar el temps a temes més rendibles i menys desagradables. En aquests casos, el representant del creditor ha d'evitar caure a les trampes del deutor i evitar les discussions i els enfrontaments, conservar la calma, no deixar-se intimidar ni caure en les provocacions i utilitzar amb el morós uns arguments objectius. A més, ha d'estar informat que hi ha deutors que són autèntics especialistes a provocar emocionalment el representant del creditor per aconseguir una ruptura definitiva de la relació comercial amistosa.

La quarta és la negació dels fets. L'objectiu és obligar el creditor a demostrar l'existència del deute des del principi i perdre temps. Aquesta tàctica està basada que el morós no reconeix la totalitat o una part del deute i exigeix que se li aportï documentació i proves de la seva existència. En molts

casos, quan el creditor no pot demostrar el deute, el morós es nega a pagar. Quan el deutor posa en dubte l'existència del deute, cal que el representant del creditor de cobraments reuneixi tota la documentació de les operacions i pugui acreditar documentalment l'existència del deute. En les converses amb el deutor heu d'utilitzar arguments objectius i irrefutables per demostrar l'existència del crèdit impagat, com poden ser les comandes, l'albarà, les factures i els estats de compte. De vegades és preferible no entrar en discussions amb el morós si no té tota la informació a mà, i esperar un segon contacte per aportar la documentació necessària.

La cinquena, és repetir una vegada i una altra que no pot pagar perquè no té diners. L'objectiu és que el creditor pensi que no hi ha res a fer i renunciï a cobrar. El deutor pot optar per dir que és insolvent i que no té diners per fer front al pagament dels deutes. Per la seva simplicitat, és una tàctica de vegades difícil de rebatre. L'objectiu del morós és que el creditor renunciï a cobrar el deute i acabi passant el crèdit morós a pèrdues al compte de resultats. En el recobriment d'impagats cal partir del principi que tots els deutors tenen algun tipus d'ingressos, i encara que siguin insuficients per pagar tot el deute de cop, sempre és possible cobrar de forma fraccionada el deute. Per descomptat, perquè això es pugui dur a terme cal que el deutor tingui voluntat de pagar. La manera de respondre aquesta tàctica és plantejar la possibilitat de fraccionar

el pagament en còmodos terminis. Quan un deutor posa objeccions a aquesta solució una manera de pressionar-lo és preguntar-li si encara té la mercaderia o la matèria primera que se li va vendre –i que encara no ha pagat–, ja que segurament el morós ja l'haurà venut i cobrat. D'aquesta manera, es pot exercir una pressió moral sobre el deutor i exigir que es comprometi a un acord de pagaments fraccionat.

La sisena és la tàctica de jugar a fet i amagar. L'objectiu és provocar el desànim i la frustració del creditor. Una de les tàctiques del deutor pot ser amagar-se del creditor, no posant-se mai al telèfon i donar les ordres oportunes d'estar sempre absent per a aquesta empresa creditora. Si el deutor s'amaga, el representant del creditor ha d'utilitzar la paciència, constància i psicologia per fer-ne el seguiment, i en aquests casos és convenient reforçar la gestió telefònica amb visites personals i l'ús de cartes intimidatòries de reclamació. El representant del creditor ha d'organitzar els contactes telefònics variant l'hora i el dia de la trucada, ja que, si sempre truca de forma rutinària a la mateixa hora, és més fàcil per al deutor eludir el contacte. En cas que al representant del creditor ja li coneguin la veu, és convenient fer trucar a altres persones. Quan l'interlocutor vàlid no dona la cara i utilitza terceres persones com a filtre, el representant del creditor haurà de comportar-se amb correcció davant dels intermediaris, però insistir amb tota perseverança fins a aconseguir superar la barrera.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



L'ampliació de 200.000 euros del Programa de Digitalització d'Empreses s'estén a totes les tipologies d'ajuts

El Govern ha decidit que l'ampliació presupostària de 200.000 euros del Programa de Digitalització d'Empreses (PDE), aprovada el passat mes de juliol, s'apliqui no només a projectes de ciberseguretat, sinó també a la resta d'àmbits de digitalització que preveu el programa. Fins ara, el PDE s'havia mantingut obert exclusivament per a subvencions relacionades amb la ciberseguretat. Amb aquesta nova decisió, l'Executiu permet que els fons addicionals donin cobertura a totes les tipologies d'ajuts que promouen la transformació digital del teixit empresarial.

A més, es reobren les diferents línies d'ajuts destinades a subvencionar serveis digitals essencials adaptats a cada sector —comerç, hostaleria, restauració i despatxos pro-

fessionals—. Entre les actuacions subvencionables hi ha el desenvolupament o millora de pàgines web per convertir-les en botigues en línia, la formació en posicionament SEO o les eines per optimitzar l'atenció al client a través de canals digitals, entre d'altres.

Cal destacar que, en total, el Govern destinarà aquest any 700.000 euros al Programa de Digitalització d'Empreses —500.000 euros corresponents a la dotació inicial i 200.000 euros de l'ampliació aprovada a l'estiu—. Aquesta inversió reafirma el compromís de l'Executiu amb el suport a les empreses andorranes en un àmbit clau com és la digitalització.

El PDE té com a objectiu impulsar l'adopció de tecnologies digitals per part de les empreses del país, promovent models de nego-



ci més innovadors, eficients i segurs. A través d'aquest programa, el Govern ofereix ajudes econòmiques i recursos per avançar en àrees com la transformació digital, la ciberseguretat i la intel·ligència artificial.

Amb aquesta nova ampliació, es busca reforçar l'impacte de les subvencions i continuar fomentant la maduresa digital del teixit empresarial andorrà, en línia amb els objectius de l'Estratègia de digitalització 2020-2030.

L'Andorra Economic Forum celebra la seva tercera edició amb noves temàtiques i gairebé mil assistents

Aquest cap de setmana s'ha celebrat la tercera edició de l'Andorra Economic Forum AEF, una trobada internacional sobre economia i empresa que ha aplegat al Centre de Congressos gairebé mil assistents, vinguts majoritàriament des de l'estranger. Organitzada per les empreses andorranes Abast i Racks, especialitzades en l'assessorament fiscal i la consultoria d'intel·ligència artificial, respectivament, es tracta de la tercera edició d'un esdeveniment ja consolidat al país i que ha deixat un impacte econòmic directe superior als 500.000 euros, sent l'hoteleria i la restauració els sectors més beneficiats.

L'edició d'enguany ha aplegat referents internacionals en l'àmbit econòmic, com els professors Miguel Anxo Bastos i Maria Blanco, així com referents en l'emprenedoria i l'empresa. En aquest sentit, el programa també ha comptat amb xerrades de Marcos de Quinto, exvicepresident mundial de The Coca-Cola Company, l'empresària catalana Marta Marcilla, pionera al sector immobiliari als Estats Units i el Carib, i Sergi Benet, cofundador de la start-up d'ul·leres de sol Meller, que recentment ha venut la major part del seu capital per 40 milions d'euros.

«És un plaer per nosaltres poder portar al país referents internacionals com els que hem pogut gaudir en aquesta tercera edi-



ció. El contingut de les xerrades està plantejat perquè els assistents puguin extreure informació d'alt valor, tant per l'experiència professional dels ponents com per la seva visió sobre les tendències actuals», explica Helena de Torres, coordinadora de l'es-

deveniment.

Enguany, l'organització ha apostat per ampliar les temàtiques habituals de l'esdeveniment, que són l'economia i l'emprenedoria, incloent-hi també la intel·ligència artificial, l'energia nuclear, les finances per-

sonals i la geopolítica. A més, es tracta de l'edició més femenina de totes les celebrades fins ara, tant per la quantitat de dones ponents com per les assistents, que han representat més d'un terç del total de participants de la trobada.

A més del contingut de les xerrades, debats i taules rodones, un tret diferencial d'aquest esdeveniment és l'aposta pel networking entre els assistents. El programa, pensat per fomentar les connexions personals i empresarials, també ha comptat amb tres pauses pel networking, en les quals els centenars d'assistents han pogut socialitzar i conèixer altres participants amb perfils similars.

L'esdeveniment, inaugurat pel cònsol major d'Andorra la Vella, ha comptat amb el suport d'empreses nacionals i patrocinadors com l'empresa de solucions tecnològiques Cluster Videologic, la immobiliària Andorra Sotheby's i Propifi Bonds.

L'Andorra Economic Forum AEF, que té voluntat de continuar creixent al país, se celebra només uns mesos després del Madrid Economic Forum, organitzat per les mateixes empreses i que va reunir al Palacio Vistalgre Madrid més de 7.500 persones el passat mes de juny. La segona edició d'aquest esdeveniment, que ja ha anunciat els primers ponents, se celebrarà el dissabte 14 de març al mateix recinte de Madrid.