

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere
Brachfield
Pàg 2

Per cobrar cal aconseguir el reconeixement del deute



Jaime
Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



La borsa és per a tothom?

Ignacio Timón



Myandbank

La majoria respondria que no. Potser penses que és per a economistes, banquers o persones amb molts diners. Tanmateix, pot ser que aquesta opinió no es basi en l'experiència, sinó en el desconeixement. I si allò que avui et sembla aliè fos, en realitat, una eina al teu abast?

Pensa-hi un moment: què mou una economia? Què genera riquesa? Quin és el motor d'un país? No és l'Estat. No és l'atzar. Són les empreses. Tot el que fas servir, el que menges, el que vesteixes, el que veus, el que conduïxes... té un origen comú: una empresa. El telèfon que tens entre mans, la internet que utilitzes, la roba que portes, la botiga on compres, la benzina que poses, les sèries que veus... tot és produït, gestionat i ofert per empreses.

Així doncs, si les empreses són el motor del creixement econòmic, no tindria sentit que tu també hi participessis? Si vols fruita,



vas a la fruiteria. Si vols beneficiar-te de la riquesa que generen les empreses, vas a la borsa. Així de simple.

Vols beneficiar-te d'aquesta riquesa? Continua llegint.

COM SER PROPIETARI DELS MILLORS NEGOCIS DEL MÓN

Quan compres una acció, no estàs apostant ni jugant, estàs comprant una part d'una empresa. Una porció real, encara que sigui petita, d'un negoci que produeix béns o serveis. Vegem-ho amb un exemple senzill.

Imagina que tu i jo decidim obrir un restaurant. Cadascú hi aporta 1.000 euros, així que posseïm el 50% del negoci. Al final de l'any, tenim un benefici de 100 euros. Si no el reinvertim, 50 euros són per a tu i 50 euros per a mi. Ara imagina que, l'any següent, entra una tercera persona i també hi inverteix 1.000 euros. Ara som tres socis, cadascun amb una tercera part del negoci. Si guanyem 300 euros, a cadascú li corresponen 100 euros.

Senzill, oi? Això és exactament el que passa quan compres accions: adquireixes una part d'un negoci real, amb els seus riscos,

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

La capacitat de finançament del país va superar els 396 i els 39 milions al primer i segon trimestre de l'any 2025

A causa de la significació del compte de béns i serveis, s'identifica clarament que el Principat és exportador de serveis i importador de béns

Pàg 4

L'IPC avançat de gener se situa en el 2,5% i apunta a una moderació de la inflació respecte al desembre del 2025

L'indicador preliminar mostra una baixada de dues dècimes impulsada sobretot pel descens dels preus dels grups de transport i alimentació

RESULTATS



Rendibilitats* any 2025 per perfil de risc



Pista Debutant
Risc molt baix



Pista Verda
Risc baix



Pista Blava
Risc mitjà-baix



Pista Vermella
Risc mitjà



Pista Negra
Risc alt



Fora Pista
Risc molt alt

2,7%

3,5%

7,1%

10,2%

12,3%

13,5%



myandbank

**Menys comissions,
més rendibilitat**

(*) Rendibilitat anualitzada des de la data de llançament de la cartera: 30/03/2023 per les carteres Pista Verda, Pista Blava, Pista Vermella i Pista Negra, i 15/04/2024 per les carteres Debutants i Fora Pista. Les comissions de gestió del 0,30 % i de custòdia anual del 0,20 % es cobraran trimestralment. Els rendiments passats no constitueixen un indicador fidedigne de resultats futurs. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960. 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) E B 01/95.

Ve de la pàgina anterior

sí, però també amb el seu potencial de beneficis. I aquests beneficis, si l'empresa els reparteix, et corresponen proporcionalment.

CADA ACCIÓ ÉS UN TROS D'UNA EMPRESA

És possible que t'estiguis preguntant: «I si no sé quines empreses triar?» No passa res.

Una de les idees que més frenen aquells que s'acosten per primera vegada a la borsa és aquesta: «No en tinc ni idea, no sé per on començar». I està bé. No cal que ho sàpigues. Existeixen eines creades precisament per ajudar-te: els fons d'inversió i les carteres automatitzades.

Un fons d'inversió és com una gran cistella plena d'accions. En lloc de comprar una sola empresa, compres una part d'aquesta cistella, que conté moltes empreses: tecnològiques, sanitàries, energètiques, de consum... Així redueixes riscos: si una empresa baixa, una altra pot pujar i compensar-ho. Per exemple, si vols invertir en les empreses més grans d'Europa, pots comprar un fons europeu. El mateix amb els Estats Units, el Japó, etc.

Ja sé què estàs pensant: tot això dels fons sona bé, però jo no sé si invertir als Estats Units, a Europa, als dos, al Japó... Així que, si vols encara més simplicitat, existeixen les carteres automatitzades. Són plataformes digitals que et fan unes preguntes bàsiques (edat, ingressos, objectius) i creen automàticament una cartera de fons diversificada, adaptada al teu perfil.

És com tenir un nutricionista... però per a les teves finances.



EL TEMPS ÉS EL TEU MILLOR ALIAT

Potser penses: «Sí, però jo no tinc molts diners per invertir». No et preocupis. No necessites milers d'euros per començar. De fet, pots invertir regularment petites quantitats (des de 150 euros) si no vols invertir

una gran suma de cop.

Et recordes de l'article anterior on parlàvem de l'interès compost? Com més aviat comencis, millor. L'avantatge de les carteres automatitzades és que pots beneficiar-te'n invertint de manera diversificada a tot el

món amb aportacions a partir de 150 euros. Pots deixar una ordre mensual de la quantitat que vulguis aportar i oblidar-te'n.

No es tracta d'endevinar si el mercat pujarà demà. Es tracta de deixar que el temps treballi per a tu.

I SI HO PERDO TOT?

Una cartera automatitzada està formada per fons d'inversió. I aquests fons contenen accions de les empreses més grans del món: dels Estats Units, Europa, Àsia... Si inverteixes, per exemple, 1.000 euros i ho perds tot, què significa?... Exacte: que totes les empreses més grans del món han fet fallida. Una cosa poc probable. Molt poc probable.

Hi haurà pujades i baixades de les empreses, per descomptat. Però a llarg termini, el més probable és que les empreses continuïn creixent i generant riquesa.

O és que no entreveus un futur amb innovacions tecnològiques i avenços en molts sectors? El món i els mercats cauen i tornaran a caure, però en totes les crisis, guerres o pandèmies, s'han sabut aixecar per continuar creixent i innovant.

CONCLUSIÓ: NO ÉS UN CASINO, ÉS UNA EINA

Invertir en borsa no és jugar a l'atzar. No és un casino ni una tómbola. És una eina, a l'abast de qualsevol, que et permet participar en la riquesa que generen les empreses de tot el món.

No cal ser economista. No cal tenir molts diners. Només cal constància i paciència.

La bona notícia és que, si has arribat fins aquí, ja has fet el primer pas: informar-te.

Per cobrar cal aconseguir el reconeixement del deute

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados



Fa alguns dies que l'asseguradora Crèdit i Caució, companyia d'assegurances especialitzades a assegurar contra l'impagament les operacions comercials, va publicar en el seu Estudi de la Gestió del Risc de Crèdit que impulsen Crèdit i Caució i Iberinform, la inquietant notícia que el percentatge d'empreses espanyoles que sofreixen impagaments significatius ha crescut fins al 26%, la qual cosa suposa una deterioració de dos punts enfront dels nivells d'impacte de la morositat de fa un any.

Per a reduir el risc de tenir un crèdit incobrable, quan un proveïdor es troba amb un client que no pot liquidar les factures vençudes per falta de liquiditat, i en el cas que la situació de solvència del deutor el faci viable, el més pràctic és arribar a un acord amistós i que el deutor es comprometi a pagar el deute a terminis. De manera que el creditor pot arribar a un compromís de pagament amb el deutor fraccionant l'import total del deute impagat en diversos terminis. El deutor haurà d'anar pagant cada mes un import a compte del deute fins a la seva total liquidació seguint un pla de pagaments establert per escrit. El creditor ha d'acordar un pla de pagaments amb un calendari de dates molt

ben definit, de manera que cada mes hi hagi un dia determinat de pagament. Fins i tot depenent de les característiques del negoci del deutor, és més convenient acordar que cada setmana faci un pagament a compte del deute; l'experiència m'ha demostrat que en determinats casos és millor establir un calendari setmanal o quinzenal que un mensual, ja que es va obtenint els diners en quantitats més petites i així al deutor li sembla com que no costa tant i a més s'evita que a final de mes el morós destini els diners a pagar un altre deute més apressant.

Per a un millor control i sistematització de l'acord és bo acordar un dia de pagament en el calendari i no permetre cap ajornament o canvi d'aquesta data de pagament. El compromís de liquidar un deute basat en una sèrie de pagaments ajornats i fraccionats ha d'anar acompanyat d'un primer desemborsament per part del deutor que pot oscil·lar entre el 15 i el 25% de la totalitat del deute. És convenient aconseguir aquest desemborsament inicial com a mostra de la bona voluntat del deutor per a solucionar l'impagament del crèdit i com un senyal inequívoc de la serietat del seu compromís i capacitat de pagament. En cas que el deutor no volgués efectuar aquest primer pagament en metàl·lic és millor desistir de l'acord i buscar un altre camí per a recuperar el crèdit impagat. No obstant això, basant-se en el principi de pragmatisme en cas que el deutor no pugui efectuar aquest pagament en efectiu cal estudiar detingudament



Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

la situació i considerar la possibilitat d'acceptar provisionalment el compromís esperant la bona fi del primer termini. El creditor sempre haurà d'aconseguir un acord per escrit subscrit pel deutor que pot ser bilateral (també se'n diu contractual) si ho subscriuen creditor i deutor. Aquest acord contractual se'l denomina reconeixement de deute bilateral. El reconeixement de deute és un negoci jurídic en virtut del qual el deutor considera com a existent en contra seva un deute en benefici del creditor, naixent a favor d'aquest una acció per a fer efectiu, enfront del deutor, el seu dret al cobrament del deute reconegut i el deutor s'obliga a liquidar-la en una data determinada. Ara bé, no existeix en el Codi Civil espanyol precepte legal específic que reguli el reconeixement de deute, sent una figura de creació jurisprudencial i doctrinal que està autoritzada pel principi de l'autonomia privada o de la llibertat contractual un principi fonamental que sí que es troba recollit en el Codi Civil.

D'altra banda, existeix el reconeixement de deute denominat unilateral quan només el signa el deutor. En aquest últim cas estarem davant un reconeixement de deute simple. Per consegüent, el reconeixement de deute unilateral és un document emès pel mateix deutor en el qual a una data concreta i de manera explícita reconeix deure una suma de diners al creditor, deute prèviament

contret per un concepte determinat comproment-se enfront del creditor a realitzar el pagament del deute en una data determinada. Conseqüentment, es tracta d'un negoci jurídic unilateral, que no crea cap obligació per al creditor, per la qual el seu autor (el deutor) declara, o cosa que és el mateix, reconeix l'existència d'un deute prèviament constituït, obligant-se enfront del creditor a afrontar el compromís de pagament en una data assenyalada. Per tant, el reconeixement de deute unilateral produeix l'efecte material que el deutor queda obligat al compliment per raó de l'obligació el deute de la qual ha estat reconeguda. Un avantatge important del reconeixement de deute unilateral és que el representant de l'empresa creditor pot recollir el document durant la seva visita al morós, i no cal –al no ser un contracte– que el signi també un apoderat o administrador de l'empresa creditor. D'aquesta manera és molt més senzill i ràpid obtenir el document perquè no és necessari tornar un altre dia –en el supòsit més habitual que el representant del creditor no tingui poders per a signar en nom de la seva companyia– amb la persona amb poders suficients per a subscriure el contracte en representació de la part creditor. Així mateix, el deutor pot enviar el document per correu postal o per email si el document està signat electrònicament. Un altre avantatge és que el proveïdor no ha de comprometre's per escrit a res concret a canvi del reconeixement de deute

subscrit per part del client.

En els acords contractuals de reconeixement de deute es poden incloure compromisos recíprocs; per exemple, el creditor es compromet a no iniciar accions judicials si el deutor compleix escrupolosament amb el calendari de pagaments. Una altra possibilitat és que el proveïdor es compromet a reprendre les relacions comercials quan el morós liquidi més de la meitat dels impagaments. Un altre compromís recíproc és que el creditor li concedirà una quitació sobre l'import del deute condicionat al compliment estricte d'un calendari de pagaments; és a dir, si el client té un deute de dotze mil euros i es compromet a fer pagaments mensuals de mil euros per a liquidar-la, en cas que efectui el pagament durant onze mesos seguits sense fallar cap mes, el creditor li condonarà l'última mensualitat.

En conseqüència, el reconeixement de deute és un document molt útil perquè permet al creditor demostrar de manera inequívoca l'existència del deute i de l'obligació de pagar-lo al venciment pactat; per tant, el morós no podrà negar-se en el futur a admetre l'existència del deute. A més, es pot (i és molt recomanable fer-ho en cas d'acordar una sèrie de pagaments mensuals o quinzenals) reforçar jurídicament el reconeixement de deute amb una sèrie de pagarés que serveixen per a instrumentar el cobrament. Això ha de ser així perquè no sols s'instrumenta adequadament el cobrament dels

terminis i es garanteix el compliment de l'acord, sinó que quan s'arriba a un acord de pagament ajornat i fraccionat és millor que el creditor tingui sempre la iniciativa en el cobrament i que no hagi d'esperar que el deutor li vingui bé fer el pagament que li correspon per transferència bancària. Així mateix, es blinda la posició jurídica del creditor, ja que si el morós impaga els pagarés, al creditor se li obre la possibilitat per a exercitar l'acció canviària mitjançant un judici canviari i sol·licitar l'embargament preventiu immediat dels actius del deutor. Per afegiment, l'ideal seria que els pagarés estiguessin avalats per l'administrador de l'empresa o per un soci solvent.

El contracte de reconeixement de deute és un acord en el qual el deutor admet una obligació pendent. Pot formalitzar-se com a document privat entre les parts o mitjançant escriptura pública, amb la intervenció de notari, la qual cosa reforça la seva autenticitat. En cas d'impagament, el creditor podrà iniciar un judici sumari sense que el deutor pugui al·legar falta d'autenticitat o falsedat de signatura. Aquest contracte pot incloure garanties reals, com a hipoteca mobiliària o immobiliària. Han de pactar-se també interessos d'ajornament i les despeses derivades de l'acord. És recomanable incloure una clàusula de rescissió que permeti al creditor exigir la totalitat del crèdit des del primer incompliment. Finalment, convé valorar la conveniència d'elevat l'acord a escriptura pública.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Advocat fiscalista

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0355-2025, del 20 de novembre del 2025, del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), en relació amb el tipus de gravamen aplicable a les operacions relacionades amb els actius digitals.

El consultant té previst prestar, al Principat d'Andorra, serveis relacionats amb actius digitals, consistents en: a) serveis de plataforma de compravenda d'actius digitals per compte de tercers, b) serveis de custòdia i administració d'actius digitals per compte de tercers i (iii) serveis d'execució, recepció i transmissió d'ordres d'actius digitals per compte de tercers.

Que aquestes activitats es realitzaran en compliment de la Llei 24/2022, del 30 de juny, de la representació digital d'actius mitjançant l'ús de la criptografia i de la tecnologia de llibre registre distribuït i 'blockchain' (en endavant, Llei 24/2022), i de la normativa de desplegament (entre altres, Decret 478/2022, del 23 de novembre de 2022).

Que, a l'efecte fiscal, el consultant vol conèixer quin és el tipus de gravamen de l'Impost General Indirecte (IGI) que correspon aplicar a la prestació d'aquests serveis, d'acord amb el text refós de la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'IGI (en endavant, Llei 11/2012), aprovat pel Decret legislatiu del 5 de juny del 2019.

A aquests efectes, d'acord amb l'article 8 de la Llei 11/2012 (fet imposable), constitueixen el fet imposable de l'IGI, entre d'altres, les prestacions de serveis efectuades per empresaris o professionals, a títol

onerós, en l'àmbit espacial de l'impost. Per tant, els serveis descrits tenen, en principi, la condició de prestació de serveis subjecta a l'IGI, sens perjudici del tipus impositiu que correspongui aplicar.

En relació amb la consulta tributària escrita sobre el tipus de gravamen aplicable als serveis prestats relacionats amb actius digitals, el DTF estableix que la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'impost general indirecte, sobre l'aplicació del tipus de gravamen general, a l'article 57, disposa el següent:

“Article 57. Tipus de gravamen general

El tipus de gravamen general és d'un 4,5% i s'exigeix sempre que no es prevegi expressament l'aplicació d'un altre tipus de gravamen.”

Altrament, la mateixa Llei, en relació amb el tipus de gravamen incrementat, a l'article 60, estableix el següent:

“Article 60. Tipus de gravamen incrementat

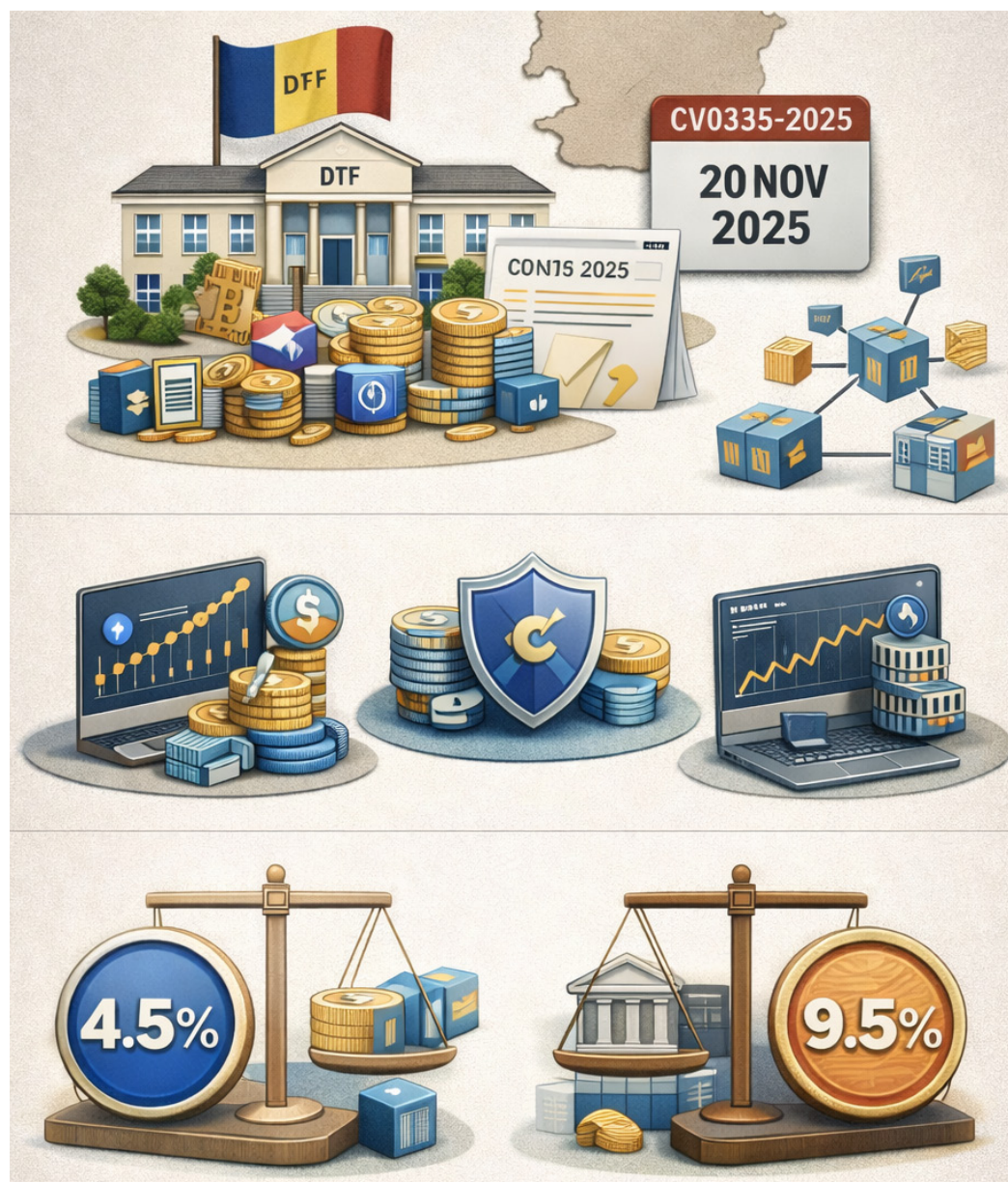
El tipus de gravamen incrementat és d'un 9,5% i s'aplica a les prestacions de serveis bancaris i financers.”

De conformitat amb aquests preceptes, per determinar el tipus de gravamen aplicable als serveis prestats pel consultant esdevé essencial avaluar si aquests serveis poden tenir o no la consideració de servei financer. En relació amb aquesta consideració, convé tenir en compte el que disposa la normativa en vigor que regula el règim jurídic de les entitats operatives del sistema financer andorrà.

La Llei 7/2013, del 9 de maig, sobre el règim jurídic de les entitats operatives del sistema financer andorrà i altres disposicions que regulen l'exercici de les activitats financeres al Principat d'Andorra, a l'article 1, sobre l'objecte d'aquesta Llei, estableix el següent:

“Article 1. Objecte

L'objecte d'aquesta Llei és establir el règim jurídic de les entitats operatives del sistema financer, així com diverses disposici-



ons que regulen l'exercici de les activitats financeres al Principat d'Andorra.”

La mateixa Llei, a l'article 3, preveu quines entitats formen part del sistema financer andorrà.

D'acord amb aquests preceptes, el consultant no té la consideració d'entitat operativa del sistema financer andorrà. A més, la mateixa llei que regula el règim jurídic de les entitats operatives del sistema financer no qualifica els serveis desenvolupats pel consul-

tant relacionats amb actius digitals com una activitat financera pròpiament dita. Per tant, a efectes tributaris, els serveis de plataforma de compravenda d'actius digitals per compte de tercers, els serveis de custòdia i administració d'actius digitals per compte de tercers i els serveis d'execució, recepció i transmissió d'ordres d'actius digitals per compte de tercers, no tindran la consideració de serveis financers i, en conseqüència, estaran subjectes al tipus de gravamen general del 4,5%.



La capacitat de finançament del Principat va superar els 396 i els 39 milions al primer i segon trimestre de l'any 2025

La balança de pagaments indica que el Principat va tenir una capacitat de finançament de 396,60 milions d'euros al primer trimestre del 2025 i de 39,42 milions per al segon. En concret, i detallant aquest resultat, s'observa que el compte corrent de la balança de pagaments va representar 369,51 i 39,35 milions d'euros per al primer i segon trimestre, respectivament.

Del total d'aquest, la partida de béns i serveis representava el 107,9% i el 106,8%, respectivament, amb un saldo de 427,72 i 42,04 milions d'euros. La renda primària era del -6,3% i el 34,3% al primer i segon trimestre, amb uns saldos de -25,04 milions d'euros i de 13,51 milions d'euros, respectivament. Per altra part, la renda secundària va ser del -1,6% i el -41,2% per al mateix període.

A causa de la significació del compte de

béns i serveis, s'identifica clarament que el país és exportador de serveis (834,49 i 430,24 milions d'euros al primer i segon trimestre) i importador de béns (-406,77 i -388,20 milions d'euros al primer i segon trimestre).

Pel que fa al compte financer, aquest va equivaldre a 460,70 i 42,40 milions d'euros per al primer i segon trimestre del 2025. La inversió directa va tenir un saldo de -69,33 i -38,64 milions d'euros en cadascun d'aquests períodes, el que significa que el país va tenir contrets uns passius envers la resta del món. En darrer lloc, el saldo de les inversions en cartera va ser de 232,95 i 384,71 milions d'euros als dos primers trimestres de l'any i, el saldo de les altres inversions s'elevava fins a 292,79 i -313,24 milions d'euros per aquests mateixos períodes.

L'IPC avançat de gener se situa en el 2,5% i apunta a una moderació de la inflació respecte al desembre del 2025



La variació interanual estimada de l'índex de preus al consum (IPC) del mes de gener del 2026 se situa en el 2,5%, segons el càlcul de l'indicador avançat. Aquesta dada representa una estimació prèvia que, en cas de confirmar-se, suposaria una disminució de dues dècimes respecte a l'IPC del mes de desembre del 2025,

que es va situar en el 2,7%. El comportament de l'indicador avançat respon principalment al decreixement dels preus del grup de transports, que ha estat el factor amb més incidència en l'evolució a la baixa de la inflació. Amb un impacte menor, també hi han contribuït els descensos registrats en els grups d'alimen-

tació i begudes no alcohòliques i d'habitatge, aigua, gas, electricitat i altres combustibles. Pel que fa a l'entorn proper, l'IPC avançat del mes de gener del 2026 a Espanya se situa en el 2,4%. En cas de confirmar-se aquesta xifra, representaria una reducció de cinc dècimes en relació amb la variació interanual registrada

el mes de desembre del 2025, que era del 2,9%. Quant a França, l'IPC avançat corresponent al mes de gener del 2026 encara no s'ha fet públic. Està previst que les dades es donin a conèixer el pròxim 3 de febrer del 2026, fet que permetrà completar la comparativa amb els principals països veïns.