

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



Bombolla en la IA? Com detectar-ne una

Ignacio Timón



Myandbank

Cada cop que una cosa puja molt, passa el mateix: apareix la paraula "bombolla". Va passar amb les criptomonedes, amb l'habitatge, amb els tulipans (sí, literalment), i ara... amb la intel·ligència artificial.

La pregunta és: realment estem davant d'una bombolla? O és un boom, un d'aquells canvis que passen cada dècada i que ho remouen tot?

Anem per parts.

Perquè hi hagi una bombolla de veritat, han de passar tres coses: primer, que la gent s'endeuti fins a les celles per invertir en allò que "no para de pujar". Segon, que molts d'aquests inversors no puguin tornar els diners i tot peti. I tercer, que la bomba esclati tan fort que afecti a tothom, fins i tot els que no hi van participar. Això és una bombolla.

És el que va passar amb la crisi immobiliària: crèdits a tothom, preus disparats, gent que no podia pagar, bancs col·lapsant, famílies sen-



ceres patint.

Això està passant ara amb la intel·ligència artificial? No.

Primer, perquè les empreses que lideren aquesta onada (Microsoft, Google, Amazon, Meta, Nvidia...) no estan endeutant-se com boges. Al contrari: tenen caixes plenes de diners i generen beneficis enormes cada trimestre. No estan tirant de crèdit: estan invertint els seus propis guanys.

Segon, perquè aquestes inversions tenen sentit. No estem parlant de negocis que no fan un cèntim. Estem parlant d'empreses amb marges del 20%, 30%, 50%... i que segueixen creixent. Si alguna aposta en IA no funciona, tenen múscul per assumir-ho.

Tercer, perquè no hi ha un efecte dòmino en cas que les coses es torcin. No hi ha milions de famílies hipotecades en IA. No hi ha bancs dependent d'això. No hi ha un sistema pendent d'un fil. Al menys fins ara.

Aleshores, per què es parla tant de bombolla?

Perquè les valoracions han pujat molt, i això sempre espanta. Però que una empresa estigui cara no vol dir que hi hagi una bombolla. Vol dir que hi ha expectatives altes. I això pot ser bo o dolent, segons com evolucioni el negoci.

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

L'IPC del gener es modera fins al 2,6% per la caiguda del transport, mentre l'hoteleria impulsa els preus a l'alça

Els carburants esdevenen els principals factors de contenció, mentre la restauració s'enfila fins al 5,5% i la subjaent se situa en el 3,4%

Pàg 4

El sector públic suma fins a 942 milions de despesa al tancament del tercer trimestre, amb un repunt anual del 6,1%

Els ingressos augmenten un 8,3% fins als 1.132 milions d'euros, mentre que el sector públic registra un superàvit pressupostari de 190 milions



Dipòsit al 3% anual a 3 anys

Ara és el moment!

Inverteixi en un **dipòsit amb la rendibilitat més alta**.
Una inversió amb la seguretat i la **confiança d'Andbank**.

Dipòsit al 3 % TAE a 3 anys. Inversió mínima de 50.000 euros. Possibilitat de cancel·lació del dipòsit en qualsevol moment. Si es cancel·la abans del termini de 3 anys, l'interès remunerat serà d'un 1,5 % TAE. Contractació disponible fins al 30/06/2026. Per a més informació, consulti al seu gestor habitual o a qualsevol oficina d'Andbank.

ANDBANK
Private Bankers

Ve de la pàgina anterior

També és cert que hi ha molta inversió concentrada en pocs sectors: centres de dades, xips, serveis al núvol... Però no és una bogeria descontrolada. És una aposta clara per una tecnologia que ha arribat per quedar-se.

Ara bé, això vol dir que tot és meravellós i segur? Tampoc.

Com en qualsevol altra revolució tecnològica, hi haurà projectes que fracassaran. Empreses que s'enfonsaran. Idees que semblaven genials i que no funcionaran. Allò nou s'endú per davant el vell, però també obre camí a coses millors.

Dit això, val la pena fer una consideració. En totes les bombolles que han petat, ningú ho va veure venir. I potser, només potser, estic passant per alt alguna cosa en aquest article. Quan la bombolla esclata, tot sembla més clar i els motius que abans costava veure ara són evidents.

Tothom es converteix en expert a posteriori. Però a temps real, és molt més complicat. Fins i tot aquells que van dir «ja ho veia venir» sovint no tenen gaire mèrit: són els de sempre, els que cada any prediuen una crisi. I si la diuen cada any, algun any encertaran.

Per tant, podem discutir si aquestes empreses valen massa, si ja han pujat tot el que havien de pujar, o si encara tenen recorregut. Però això és una altra conversa. El que no té sentit és confondre una revolució amb una bombolla només perquè els gràfics van cap amunt.

Conclusió? Cal anar amb compte, sí. Però també cal saber distingir el soroll del que és

important. La intel·ligència artificial potser està en un moment de màxim hype, però això no vol dir que tot petarà. Potser només vol dir que el món està canviant, i que més val entendre-ho que criticar-ho des de fora.



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 formin 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%.



L'IPC del gener es modera fins al 2,6% per la caiguda del transport, mentre l'hoteleria impulsa els preus a l'alça

La variació anual de l'Índex de Preus de Consum (IPC) corresponent al mes de gener s'ha fixat en el 2,6%, una dada que se situa un 0,1% per sota de la registrada al desembre. Segons publica aquest dimarts el departament d'Estadística, els principals grups que fan disminuir la inflació són el transport, que decreix quatre dècimes (-1,2%) a causa del comportament dels preus dels carburants i lubricants, i els aliments i les begudes no alcohòliques, que baixen quatre dècimes (1,7%) pel comportament en el preu del peix i del pa i els cereals.

Per contra, el principal grup que contribueix a augmentar la inflació és l'hoteleria i la restauració, que presenta un creixement de vuit dècimes, situant-se en el 5,5%, degut, principalment, a l'augment dels

preus dels restaurants, cafès i establiments similars. Pel que fa a la inflació subjacent, la variació de l'IPC sense tenir en consideració els productes energètics i els frescos, durant el gener se situa en el 3,4% (3,1% al desembre), vuit dècimes per sobre de l'IPC registrat. Quant a la resta dels grups especials, cal destacar la disminució de la variació anual de l'índex de preus dels productes petrolers, que passa del -4,9% al 9,2%.

En relació amb els països veïns, l'IPC d'Espanya al gener arriba al 2,3%, sis dècimes per sota de la variació registrada al desembre (2,9%), mentre que l'IPC avançat de França al gener és del 0,3%, una dada que, en cas de confirmar-se, disminuirà cinc dècimes respecte de la variació registrada el mes anterior (0,8%).

El sector públic suma fins a 942 milions de despesa al tancament del tercer trimestre, amb un repunt anual del 6,1%



L'execució conjunta del pressupost de despeses dels subsectors institucionals del sector públic ha estat de 942,24 milions d'euros al tancament del tercer trimestre del 2025, un 6,1% més que el mateix període de l'any anterior. Els ingressos han ascendit a 1.132,51 milions, amb un increment del 8,3%.

El resultat de gestió ha registrat un superàvit de 230,69 milions d'euros (+12,6%); el resultat de caixa, un superàvit de 216,91 mi-

lions (+14%); i el resultat pressupostari, incloent tots els ingressos i despeses, un superàvit de 190,26 milions (+20,4%).

Sense comptabilitzar les transferències internes del Govern als comuns i a la CASS, ni les aportacions de la CASS al Fons de Reserva de Jubilació, i exclouent actius i passius financers, la despesa executada ha estat de 532,47 milions (+6,6%) i els ingressos, de 1.022,41 milions (+8,7%). En aquest cas,

el superàvit de gestió ha estat de 503,73 milions (+10,5%), el de caixa de 489,94 milions (+11,1%) i el pressupostari de 463,30 milions (+13,3%).

Pel que fa estrictament al tercer trimestre (juliol-setembre), la despesa ha estat de 328,48 milions d'euros (+5,8%) i els ingressos de 385,19 milions (+6,1%). El resultat de gestió ha estat positiu en 74,15 milions (+10,2%), el de caixa en 69,15 milions

(+11,3%) i el pressupostari en 56,70 milions (+7,9%).

Aplicant els mateixos criteris d'exclusió d'operacions internes i financeres, la despesa del trimestre se situa en 169,51 milions (+4,7%) i els ingressos en 356,77 milions (+7,6%), amb superàvits de 192,26 milions en el resultat de gestió (+9,9%), 187,25 milions en el resultat de caixa (+10,3%) i 174,81 milions en el resultat pressupostari (+9,2%).