

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**



EUR/USD. Possibles sorpreses en aquest encreuament

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex

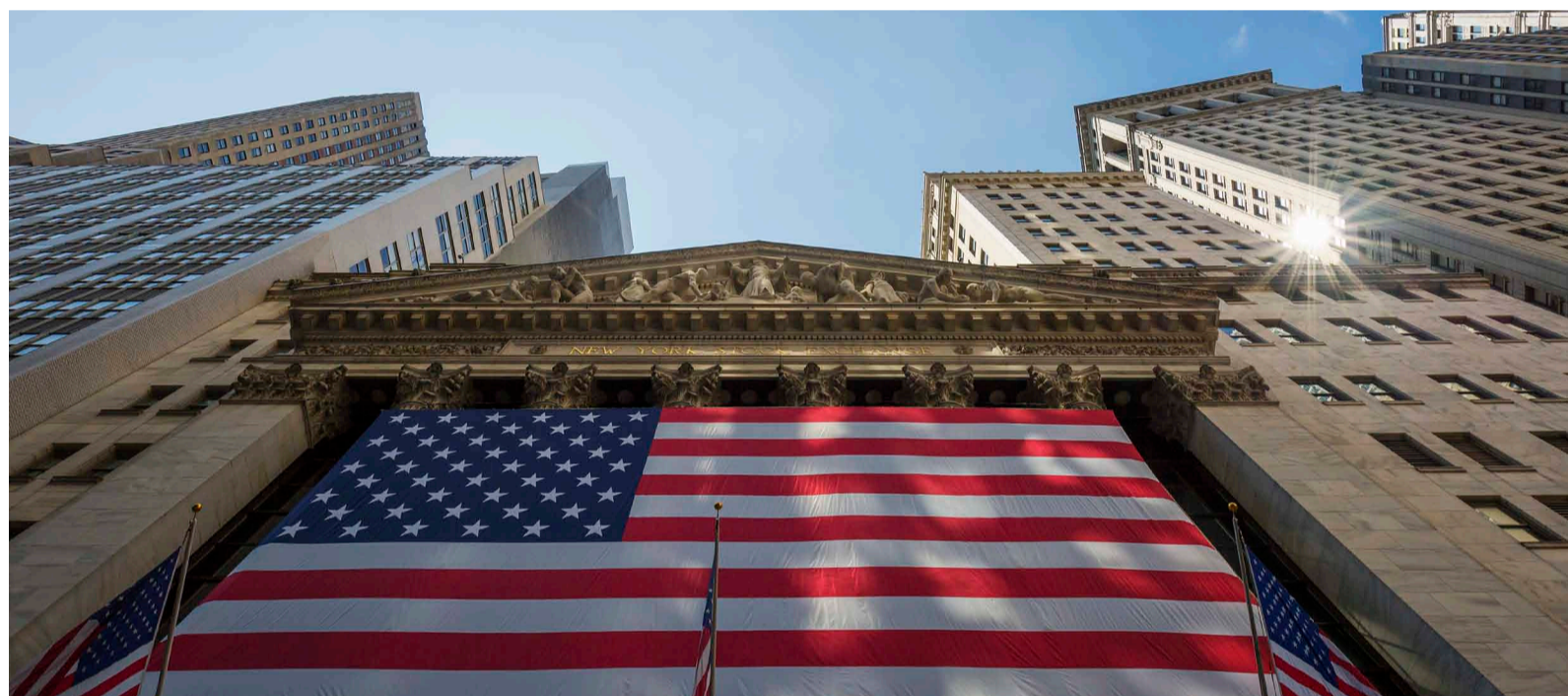
Chief Global Economist Andbank



Sé que comencen a guanyar tracció les projeccions que apunten a un Banc Central Europeu pujant tipus en dues o tres ocasions enguany, mentre que la Reserva Federal dels Estats Units (que parteix de nivells més elevats) optaria per una pausa. A priori, això semblaria favorable per a l'EUR i molts s'inclinarien a pensar en un tipus de canvi que podria moure's per sobre de l'1,18 (potser fins a l'1,20).

I si el desenllaç fos, amb tota naturalitat, l'invers?

Posats a apostar (enmig d'aquest clima pessimista), ho faria perquè les coses no canviaran molt. Això és: l'estret de Hormuz roman tancat, Teheran esperarà fins que el dolor econòmic es deixi sentir als EUA, per-



què així pugui obtenir més concessions de Washington en les negociacions. Una estratègia recurrent en l'història diplomàtica de l'Iran. Aquest país no ha guanyat cap guer-

ra en els últims 100 anys (invasió anglosoviètica, guerra de l'Iraq, guerra al Iemen contra l'Aràbia Saudita, tensions recurrents amb Israel, suport a Assad en la guerra ci-

vil a Síria, etc.), però sí que ha guanyat totes les negociacions subsegüents, demos-

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

**Andbank impulsa una línia de finançament
per adaptar les terrasses dels bars i
restaurants del Pas de la Casa**

La proposta s'adreça als establiments afectats per la regulació i té com a finalitat alleugerir l'impacte econòmic de les adaptacions necessàries

Pàg 4

**Lladós refreda l'impacte dels carburants en
l'IPC i defensa que "encara no estem en el
nivell de la guerra d'Ucraïna"**

El ministre assegura que els preus "estan per sota del juliol del 2022" i sosté que el context actual no justifica, de moment, realitzar noves actuacions

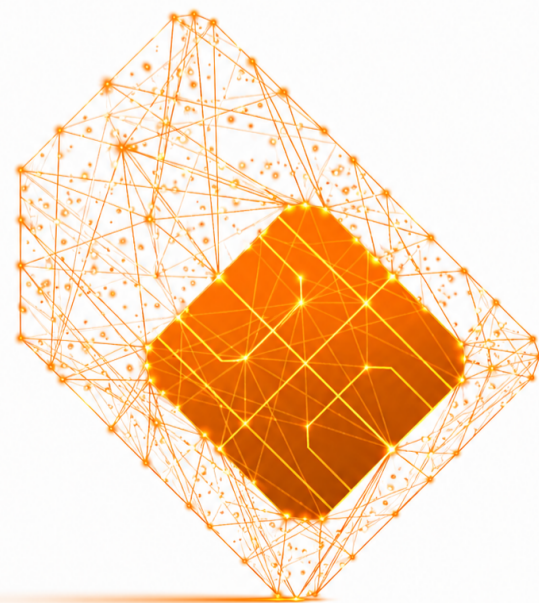
NOVA TARGETA VIRTUAL

La vols? La tens!

**En 3 minuts tindràs la teva targeta al teu mòbil,
llest per utilitzar, sense comissions i sense plàstic!**

Myandbank és un canal 100% digital, un 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. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

 myandbank



Ve de la pàgina anterior

trant una capacitat notable a construir posicions fortes. Com? Segueix fidelment un playbook: Escala el cost abans de negociar, evita enfrontament directe (usa proxims), fragmenta a l'adversari (p.e divideix posicions dins dels EUA) i guanya temps deliberadament.

Perquè això és el que espero exactament. En cas de tenir raó en la meua aposta, això significaria que el preu de l'energia (cru) no es relaxa, fins i tot podria seguir tensionant-se. Davant això, el president Trump proba-

blement no cedirà sense lluitar abans, per la qual cosa introduiria mesures per a compensar als americans per la seva pèrdua en poder de compra. Crec que és legítim pensar en aquesta possibilitat, al cap i a la fi, seria incidir en la qüestió de campanya: «afordability», en la qual tanta obstinació ha posat Trump des de l'inici. Aquestes mesures poden anar des de retallades d'impostos a les famílies i empreses, fins a subsidis directes.

On ens deixa això?

A Europa, amb més inflació i menys crei-

xement. Davant això, penso que el mercat pot estar sobreaccionant en pensar en un BCE pujant tres vegades (donada la feblesa econòmica).

Als EUA, amb més dèficit (que sempre ajuda en alguna cosa al creixement), inflació a l'alça, però de forma més limitada per energia domèstica abundant, i amb un creixement més resistent, per l'up-date que les MAGNIFICENT 7 ens acaben de fer en el CAPEX d'IA (millorant de manera agregada en \$150bn l'estimació de CAPEX inicial per a 2026-2027). En definitiva, un creixement netament superior al d'Europa.

En termes pràctics, això significa que qui pot pujar tipus d'interès tres vegades enguany és més aviat la Fed, i no el BCE.

Com més es prolongui aquest escenari, més s'accentuaran aquestes divergències i major serà la probabilitat de veure a l'EUR/USD convergir cap al rang d'1,05-1,10, en contra de l'opinió de consens.

Convé reconèixer que, en un entorn tan condicionat, el marge d'error és necessàriament elevat. Dit això, fins i tot sota aquesta cautela, la hipòtesi plantejada continua sent una possibilitat raonable que el mercat podria estar infravalorant.

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 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 hu-

mà, 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 consis-

Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

teix a plantar cara al representant del creditor 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'estratègia 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 negociació 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 aportin 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 còmodes terminis. Quan un deutor posa objeccions a aquesta solució una manera de pressionar-lo és preguntant-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 CV0309-2024 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 9 de maig del 2024, en relació amb la tributació de la donació de valors representatius de la participació en els fons propis d'una societat andorrana.

La Consulta Vinculant tracta sobre el cas d'una donació de participacions socials d'una societat, en què el donant ha mantingut la propietat de més del 25% durant els dotze mesos anteriors a la transmissió. A més, les participacions socials que es volen donar han estat en propietat de manera ininterrompuda durant més de deu anys. La qüestió plantejada és si, atès que els donataris no tenen cap relació de parentiu amb el donant, la renda presumpta que es generaria en seu del donant estaria subjecta a tributació per l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques o si, per contra, podria quedar exempta, en aplicació dels mateixos requisits que preveu la Llei de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques per a transmissions oneroses, on la renda o plusvàlua resultant sí que seria efectiva.

En relació amb la possibilitat que un guany procedent de la transmissió de les participacions en el capital d'una societat andorrana estigui exempt de l'Impost sobre la Renda de les Persones físiques, el DTF estableix que la Llei 5/2023, del 19 de gener, de mesures per a la reforma de la imposició directa i de modificació d'altres normes tributàries i duaneres, va modificar l'article 5 de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (d'ara en endavant, LIRPF), per preveure l'exempció de totes les rendes que puguin derivar-se de les transmissions lucratives mortis causa i inter vivos amb vincle de parentiu, i no només els guanys de capital, preservant (en el cas de les transmissions inter vivos) el mateix valor fiscal dels béns que tenia la persona transmissor.

Per la seva banda, l'IRPF, en el seu redactat inicial, a l'article 5.k, preveia una exempció per als guanys i les pèrdues de capital obtinguts a conseqüència de la transmissió de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats sempre que es compleixin unes determinades condicions. Aquesta exempció es manté en la versió que va donar a aquest article la Llei 5/2013, del 19 de gener:

“Article 5. Rendes exemptes

Estan exemptes de l'impost les rendes següents:

[...]

k) Els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió o el reemborsament de les accions o participacions en qualsevol organisme d'inversió col·lectiva regulat en la normativa aplicable a aquests organismes, així com els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de les transmissions de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats, quan el transmissor, individualment o conjuntament amb entitats vinculades segons el que preveu la Llei de l'impost sobre societats o amb altres persones unides per vincles de parentiu, inclòs el cònjuge i la parella en el cas d'unions estables de parella, segons es defineixen a la normativa reguladora de les unions estables de parella, per consanguinitat o adopció en línia descendent, ascendent o col·lateral, fins al tercer grau inclusivament, no hagi tingut una participació superior al 25% en el capital, els fons propis, els resultats o els drets de vot de l'entitat en els dotze mesos anteriors al moment de la transmissió.

No obstant el que s'estableix en el paràgraf anterior, també n'estan exemptes els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió d'aquests valors quan existeixi una participació, computada en els termes indicats, superior al 25% en el capital, els fons propis, els resultats o els drets de vot de l'entitat en els dotze mesos anteriors al moment de la transmissió, quan l'obligat tributari hagi posseït la propietat dels valors objecte de transmissió, com a mínim, durant els deu anys anteriors a la transmissió.

No s'aplica l'exempció prevista en aquest apartat a les rendes obtingudes per la trans-



missió de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats, així com la cessió de drets reals sobre aquestes participacions, quan almenys el 50% de l'actiu de les entitats esmentades estigui compost, de forma directa o indirecta, per béns immobles situats al Principat d'Andorra o per drets reals sobre aquests mateixos béns.

l) Les rendes que es posin de manifest en les transmissions lucratives per la mort de l'obligat tributari. L'exempció s'estén a les rendes que s'hagin d'integrar en la base de tributació de l'obligat tributari per aplicació de l'apartat 2 de l'article 4 de la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, del règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial, en els casos en què es transmetin accions o participacions en entitats rebudes en el marc de les operacions cobertes pel règim fiscal esmentat.

m) Les rendes derivades de transmissions lucratives inter vivos sempre que es facin en favor de persones físiques que estiguin unides al transmissor per vincles de parentiu, inclòs el cònjuge i la parella en el cas d'unions estables de parella, segons es defineixen a la normativa reguladora de les unions estables de parella, per consanguinitat o adopció en línia descendent, ascendent o col·lateral, fins al tercer grau inclusivament. En tot cas, a efectes impositius, els elements patrimonials rebuts com a conseqüència d'aquestes

transmissions es valoren pel mateix valor fiscal que tenien en seu del transmissor abans de la transmissió. Els elements patrimonials adquirits conserven la data d'adquisició que tenien en seu del transmissor.

L'exempció s'estén a les rendes que s'hagin d'integrar en la base de tributació de l'obligat tributari per aplicació de l'apartat 2 de l'article 4 de la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, del règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial, en els casos en què es transmetin accions o participacions en entitats rebudes en el marc de les operacions cobertes pel règim fiscal esmentat. No obstant això, a efectes impositius, els elements patrimonials rebuts com a conseqüència d'aquestes transmissions es valoren pel mateix valor fiscal que tenien en seu del transmissor abans de la transmissió. Els elements patrimonials adquirits conserven la data d'adquisició que tenien en seu del transmissor.

[...]

D'acord amb l'article 5.k, els guanys i les pèrdues de capital obtinguts com a conseqüència de la transmissió de valors representatius de la participació en els fons propis d'entitats estaran exemptes sempre que es compleixin totes les circumstàncies indicades en aquest precepte. Així mateix, aquesta exempció serà aplicable amb independència que aquesta transmissió s'efectuï de forma onerosa o lucrativa.

Andbank impulsa una línia de finançament per adaptar les terrasses dels bars i restaurants del Pas de la Casa

Andbank ha posat en marxa una línia especial de finançament destinada als establiments de restauració del Pas de la Casa que hagin d'adaptar les seves terrasses a la nova ordenació aprovada pel Comú d'Encamp. La iniciativa s'emmarca en la voluntat de l'entitat de donar suport al teixit comercial local i, especialment, als empresaris del Pas de la Casa, els quals, en els darrers mesos, han patit una reducció significativa del nombre de visitants i turistes a conseqüència dels problemes derivats de l'esllavissada a França i de les dificultats d'accés a la zona.

La nova regulació comunal obliga els establiments a realitzar adaptacions i inversions a les seves terrasses, un esforç addicional per al sector. Davant aquesta situació,

Andbank ofereix una solució de finançament en condicions avantatjoses amb l'objectiu de facilitar el compliment de la normativa i contribuir a la continuïtat i dinamització de l'activitat econòmica.

La directora de Banca País d'Andbank, Maria Suárez, ha destacat que "des d'Andbank volem estar al costat dels comerciants i empresaris en moments especialment complexos. Aquesta línia de finançament és una mostra del nostre compromís amb el territori i amb el sector comercial, clau per a l'economia del país". La proposta s'adreça a tots els establiments afectats per la nova regulació i té com a finalitat alleugerir l'impacte econòmic de les adaptacions necessàries, alhora que afavoreix una implemenciació ordenada de la normativa comunal.



Lladós refreda l'impacte dels carburants en l'IPC i defensa que "encara no estem en el nivell de la guerra d'Ucraïna"

El ministre de Finances, Ramon Lladós, ha situat l'augment recent dels carburants en un context encara allunyat dels màxims assolits després de l'inici de la guerra d'Ucraïna. Segons ha explicat, "encara estan per sota del preu que estava el juny i juliol del 2022, i si ho descomptes per inflació encara estan bastant més baixos", tot recordant que, malgrat que recentment s'havien mantingut contactes amb l'Associació d'Importadors i Distribuïdors de Carburants d'Andorra (Assidca), "darrerament no ens han vingut".

Pel que fa a possibles mesures, Lladós ha deixat clar que, ara com ara, no es considera necessari intervenir. "Si mai es fa algun tipus de mesura demanem esforç per part de tothom, però encara no estem allà", ha afirmat. Així i tot, un altre dels elements que, segons el ministre, condiciona qualsevol decisió és el pes del consum turístic en el mercat dels carburants. "Tres quartes parts del combustible és turístic", ha assenyalat, advertint que això pot limitar l'efectivitat de mesures orientades a alleugerir la despesa de les famílies. En aquest sentit, ha defensat que qualsevol actuació hauria de garantir que "realment vagin a ajudar la butxaca del consumidor andorrà".

Lladós també ha fet referència a les diferències amb països veïns, on s'han aplicat mesures de caràcter conjuntural, com



la reducció del transport públic. "Aquí el transport públic és gratuït sempre, per a tothom", ha destacat, posant en relleu també l'estabilitat del preu de l'electricitat a Andorra, el qual es trobaria desvinculat de les fluctuacions del mercat energètic internacional. "Puja el gas, baixa el gas, puja el petroli, baixa el petroli. I sempre paguem

igual per l'electricitat", ha exposat.

Per la seva banda, la ministra de Presidència, Economia, Treball i Habitatge, Conxita Marsol, ha recordat que "aquest mateix mes de l'any passat, els carburants havien baixat molt", mentre que l'habitatge "s'ha mantingut" i que la inflació en aquest àmbit "ha pujat una mica, però tampoc una quan-

titat", situant aquest impacte en el 0,7. A més, ha insistit en el paper del transport públic gratuït com a mesura de suport: "Som dels pocs països que tenen el transport públic gratuït i això és una gran ajuda per a les famílies", assegurant que el Govern "continuarà estant al cas per a veure com evoluciona" la situació dels carburants.