

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere
Brachfield
Pàg.2

Els costos financers de vendre a crèdit i de suportar demores en els pagaments



Jaime
Mesas
Pàg.3

Consultori fiscal



Vas pel bon camí cap a la llibertat financera? Una guia realista segons la teva edat

Ignacio Timón



Independent Financial Advisors Andbank

Hi ha una pregunta que, tard o d'hora, tots ens fem: estic fent el correcte amb els meus diners per aconseguir la llibertat financera? La resposta, com gairebé tot a la vida, és: depèn. Però hi ha una cosa que sí que és universal: no existeixen les dreceres.

En un món ple de promeses de rendibilitat ràpida, informació poc precisa i fórmules miraculoses, convé tornar a l'essencial. Invertir no és especular. Invertir és convertir-te en copropietari de bons negocis i donar-los temps. És entendre que el creixement sòlid requereix paciència. I, sobretot, és assumir que el veritable motor de la riquesa no és la sort, sinó l'interès compost.

La base de tot: temps, estalvi i coneixement

L'interès compost —que fins i tot Albert



Einstein va definir com “la vuitena meravella del món”— funciona amb tres variables molt clares: quant estalvies, durant quant temps mantens la inversió i quina rendibilitat aconseguixes. No cal dominar-les totes des del primer dia, però sí entendre que funcionen conjuntament.

Amb aquesta base clara, l'estratègia varia segons l'etapa vital. No és el mateix començar amb 18 anys que amb 45. I aquí és on entra la planificació intel·ligent.

De 16 a 22 anys: el teu millor actiu no és el diner

Si ets en aquest rang, tens un avantatge que no es pot comprar: el temps. I probablement també flexibilitat.

L'error més habitual aquí és obsessionar-se amb invertir grans quantitats. No és necessari. El que realment importa és formar-se. Entendre com funcionen els mercats, què és una empresa i com es crea valor.

Si pots generar petits ingressos —classes particulars, feines puntuals—millor. Però no és el focus. El focus és adquirir coneixement

Passa a la pàgina següent

Pàg.4

Les empreses familiars generen el 65% del PIB andorrà, però set de cada deu encara no tenen un pla de successió

L'estudi revela que més d'un terç de les empreses ja han arribat a la tercera generació, un escenari que defineixen com “extremament complicat”

Pàg.4

Myandbank impulsa tres beques de 2.500 euros per a joves que iniciïn estudis universitaris

Les ajudes s'adrecen a estudiants amb nacionalitat andorrana o residents legals al país amb un mínim de cinc anys d'antiguitat

CRIP TOS



Ara és el moment

Compra Bitcoin i Ethereum amb la seguretat de la custòdia professional de Prosegur i el rigor de Myandbank. Per invertir amb confiança i amb les comissions més baixes del mercat.

0,50 % de trading i 0,50 % de custòdia anual

myandbank

PROSEGUR
CRYPTO

La compra i venda de criptodivises a Myandbank es realitza a través de la companyia Prosegur Crypto, que ha aconseguit la llicència per operar amb criptoactius al Principat d'Andorra. Les operacions no tindran cap cost des de Myandbank. Prosegur Crypto cobrarà una comissió de 0,50 % + IGI de compravenda, la qual es deduirà de l'import de la compra, i una comissió de custòdia del 0,50 % + IGI anual, que es cobrarà mensualment. 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) A700158 F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008, i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 01/95. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

Ve de la pàgina anterior

financer abans de tenir un salari rellevant. Perquè quan arribi, marcarà la diferència.

De 22 a 30 anys: la dècada que ho canvia tot

Aquí comença el joc de veritat. Comences a generar ingressos i, amb sort, encara no tens grans càrregues.

Aquest és el moment més potent per construir patrimoni. No tant pel que guanyes, sinó pel que decideixes no gastar.

Reduir despeses innecessàries —cotxes finançats, consum per validació social— pot accelerar molt el teu creixement financer. No es tracta de no gaudir, sinó de gastar amb criteri.

En paral·lel, busca maneres d'augmentar ingressos. Mai havia estat tan accessible:

habilitats digitals, projectes online, intel·ligència artificial... tot suma.

A nivell d'inversió, et pots permetre més risc. Horitzons llargs permeten estratègies més orientades al creixement.

De 30 a 50 anys: optimitzar i accelerar

És l'etapa en què més gent comença... però també on el temps ja no juga tant a favor.

Aquí entren en joc les responsabilitats: família, hipoteca, estabilitat. Però també solen augmentar els ingressos. La clau és optimitzar.

Hi ha una fórmula senzilla per mesurar si vas alineat amb el teu patrimoni esperat:

Patrimoni objectiu \approx (edat \times ingressos anuals nets) / 10

No és una regla absoluta, però sí una bona referència.

Si estàs per sota, no passa res. Vol dir que

cal ajustar: estalviar més, invertir millor o ambdues coses. I aquí, de nou, el coneixement és diferencial.

Una altra idea clau: la volatilitat no és l'enemic. Històricament, índexs com el S&P 500 pateixen caigudes anuals, però acaben en positiu la major part de les vegades.

Entendre-ho et permet aprofitar oportunitats en lloc de témer-les.

Més de 50 anys: protegir i consolidar

En aquesta etapa, l'objectiu canvia. Ja no es tracta tant de maximitzar, sinó de protegir.

Si has construït patrimoni, toca gestionar-lo bé. Si comences ara, encara hi ets a temps de millorar la teva situació, tot i que amb expectatives més realistes.

La clau aquí és la diversificació: combinar renda variable, fons indexats o ETF i actius més conservadors. Reduir riscos sense

renunciar a créixer.

També és moment de fer-se una pregunta més profunda: *per a què vull aquests diners?* Perquè la llibertat financera no és una xifra, és una sensació de tranquil·litat.

Reflexió final

Cada etapa té les seves regles, però totes comparteixen el mateix: disciplina, paciència i sentit comú.

No necessites trobar la inversió perfecta. Necessites construir un sistema que funcioni durant anys. Perquè la llibertat financera no s'aconsegueix amb decisions brillants puntuals, sinó amb constància.

I si hi ha una idea que ho resumeix tot, és aquesta:

No es tracta d'encertar el moment perfecte, sinó de mantenir-se prou temps en el mercat correcte.

Els costos financers de vendre a crèdit i de suportar demores en els pagaments

Pere Brachfield

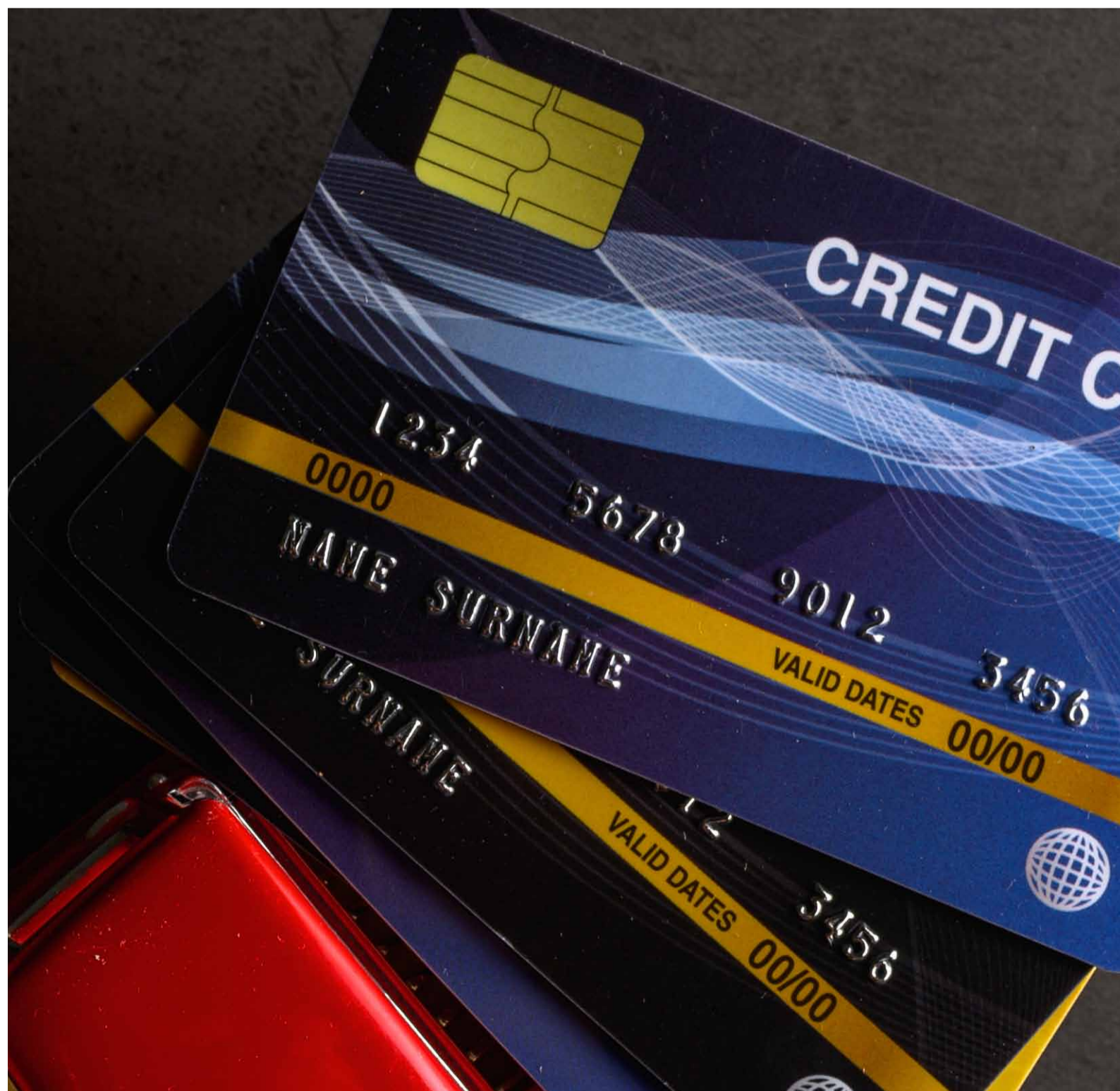
@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Un conegut aforisme diu que: «no hi ha res gratis en aquest món» i un axioma en finances preceptua que: «els diners amb el pas del temps perden valor». Cal no oblidar mai aquestes dues sentències, ja que les empreses que venen a crèdit incorren en una sèrie de costos. La raó és que la majoria de les empreses financen una gran part de les seves vendes amb crèdits bancaris a curt. En altres paraules, les empreses que atorguen crèdits als seus compradors se solen haver d'endeutar amb tercers per poder finançar les inversions en saldos de clients, ja que no disposen de prou fons de maniobra per finançar les necessitats de fons que suposen les vendes a crèdit, ni generen suficient flux de caixa per sufragar les noves operacions. Els comptes de clients representen una de les inversions més importants de l'actiu de les empreses i en moltes ocasions són el primer ús de fons de l'empresa.

Per tant, les empreses que venen a crèdit han de suportar els costos financers que suposen la inversió en comptes de clients pendents de cobrament. En general, les companyies no disposen de recursos propis -o de recursos financers bàsics- prou per finançar la massa que representen els drets de cobrament a clients i han de recórrer al crèdit bancari. La funció financera ha d'avaluar el cost pel proveïdor de les operacions amb pagament ajornat, pel fet que, si l'empresa ha esgotat la seva capacitat d'obtenir recursos propis, ha de cobrir les necessitats d'inversió del seu actiu corrent amb passiu a curt amb cost. L'àrea financera ha de calcular el cost dels recursos financers i ha d'existir una relació adequada entre el retorn que l'empresa espera obtenir de les inversions efectuades en l'operació a crèdit i el cost mitjà dels recursos emprats. Una màxima en finances dicta que si d'una inversió en actius equivalent a un euro, la companyia espera obtenir un marge de cinc cèntims per euro, llavors ha d'aconseguir un finançament que li costi menys de cinc cèntims per cada euro.



El crèdit atorgat als clients provoca a les empreses proveïdores quatre tipus diferents de costos: primer, les pèrdues directes provocades pels crèdits comercials incobrables; segon, el cost dels recursos emprats

en el finançament dels crèdits de clients durant el temps transcorregut des que la venda fins al cobrament de la transacció comercial; tercer, les despeses de gestió; en aquest grup entren els costos administratius de la

gestió i control dels comptes de clients, els costos originats per la tramitació dels diferents mitjans de pagament, les despeses de

Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

cobrament, els costos de la gestió de cobrament i els produïts per les gestions recuperatòries; i quart, els costos derivats de la prevenció i cobertura dels riscos de crèdit.

El control i anàlisi d'aquests costos servirà al departament de crèdits com a guia per conèixer l'eficiència de la seva gestió. La comparació de les dades obtingudes en diferents períodes permet que l'empresa pugui avaluar els resultats de les mesures correctores adoptades en un moment donat. Per tant, com més gran sigui el termini de cobrament que han de suportar les empreses, més gran serà la massa de comptes a cobrar que tindrà en els seus balanços, i en conseqüència major serà el cost financer que experimentarà.

Així mateix, el proveïdor ha de tenir en compte el cost ocult que hi ha a l'hora d'atorgar un crèdit a un client. Per exemple, si l'empresa proveïdora Garadna SL realitza la concessió d'un crèdit de 20.000 euros a un client que pagarà la factura 90 dies després d'haver-se fet el lliurament de la mercaderia. Si partim del principi que Garadna S.L. es finança amb línies de crèdit i el tipus d'interès mitjà que ha d'abonar als

bancs per a l'obtenció de recursos a curt termini és del 6% taxa anualitzada, el cost financer (utilitzant una fórmula senzilla basada en l'interès simple) seria de 300 euros. Per tant, el cost que ha de suportar l'empresa Garadna S.L. per finançar aquesta venda a crèdit és de 300 euros; import gens menyspreable si tenim en compte que representa l'1,5% de l'import de la factura.

Per tal que tots els empleats implicats en la gestió del crèdit client estiguin conscienciats de la importància dels terminis de pagament que es concedeixen als clients, és convenient que les empreses tinguin una taula amb els càlculs de cost d'ajornament segons els imports de l'operació i el termini atorgat al client per pagar. El tipus d'interès que s'aplica en els càlculs ha de ser el cost mitjà ponderat dels recursos financers utilitzats per a les inversions en l'actiu corrent. Aquesta simple taula ajudarà els empleats de l'empresa, i en particular als venedors, a adonar-se de la repercussió que té en el compte de resultats de l'empresa cada venda a crèdit en funció de l'ajornament que es concedeix al client. Aquest mètode permet sensibilitzar els comercials de la importància de moderar els terminis de pagament atorgats a clients.

Per una altra banda, una conseqüència de la morositat dels clients que es retarden en pagar les factures vençudes és l'aparició de tensions de tresoreria provocats per l'insuficient flux de fons en fallar la previsió de cobraments que havia fet el tresorer. Així mateix, la disminució del flux de cobraments posa en dificultats la tresoreria de l'empresa i impedeix a l'empresa atendre els seus propis compromisos de pagament. Per consegüent, la necessitat d'obtenir liquiditat a curt per cobrir les necessitats puntuals de tresoreria obliga les empreses afectades per la morositat a sol·licitar urgentment als bancs els fons necessaris per sortir de la dificultat. La morositat també té repercussions de tipus econòmic financer a les empreses que la pateixen, sent les més rellevants l'allargament del període mitjà de maduració del negoci i del cycle de caixa, l'allargament del cycle de caixa que implica un augment de les necessitats operatives de fons, l'increment desproporcionat de l'actiu corrent realitzable per culpa de l'augment dels comptes per cobrar i saldos vençuts de clients, augment de l'actiu corrent en incrementar les partides de clients amb els comptes vençudes i impagades, increment del corrent net en el balanç que

suposa un augment de les necessitats de finançament de l'actiu corrent i un increment dels costos financers, increment del passiu a curt amb cost en forma de crèdits bancaris utilitzats per finançar els saldos de clients vençuts i no cobrats, augment dels costos financers provocats pels retards en el pagament i altres despeses addicionals, desequilibri financer i de l'estructura del balanç de la companyia, imatge financera negativa en les anàlisis d'estats financers, costos financers addicionals pel cost de saldos compensatoris exigits pels bancs en haver augmentat els impagats i les devolucions d'efectes i descens de la rendibilitat empresarial.

Les despeses que provoquen els impagats són les despeses bancàries de devolució d'efectes, despeses administratives per a la gestió dels impagats, despeses en recollida d'informació financera sobre clients, i despeses originades per pagar els serveis de les empreses de recobrament de les factures impagades. També inclouen despeses de gestió de cobrament interna com poden ser els desplaçaments per visitar els deutors, les trucades per telèfon als clients morosos i els salaris del personal encarregat de fer les tasques de recuperació de crèdits impagats.



Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana compartim amb els lectors la consulta vinculant CV0367-2026, de 17 de febrer del 2026, del Departament de Tributs i de Fronteres (d'ara endavant, DTF), relativa al tipus de gravamen de l'impost general indirecte aplicable als serveis de formació prestats en línia per una universitat privada andorrana autoritzada a l'empara del Decret 183/2022, del 4 de maig del 2022.

La consulta se centra en tres qüestions concurrents: la qualificació dels serveis educatius en línia com a serveis de formació o com a serveis prestats per via electrònica als efectes de l'IGI; les regles de localitza-

ció territorial d'aquests serveis d'acord amb els articles 43, 44.3 i 44.7 de la Llei 11/2012, del 21 de juny; i els pressupòsits per a l'aplicació del tipus superreduït del 0% prevista a l'article 59.4 del mateix text legal, desplegat per l'article 18 del Reglament de l'IGI.

La consultant és una entitat andorrana autoritzada com a universitat privada que imparteix formació de nivell universitari principalment en modalitat no presencial mitjançant un Campus Virtual. L'estructura formativa combina classes síncrones en directe, classes asíncrones gravades, fòrums de discussió amb intervenció docent, tutories personalitzades amb un tutor assignat i un sistema d'avaluació contínua complementada amb prova final integradora. L'oferta s'estructura sobre el sistema ECTS i comprèn programes de bàtxelor, màster i doctorat d'acord amb l'Espai Euro-

peu d'Educació Superior.

Pel que fa a la qualificació del servei, el DTF reitera el criteri ja fixat a les consultes vinculants CV0205-2021 i CV0219-2021, segons el qual la frontera entre el servei de formació i el servei prestat per via electrònica depèn de la recurrència i necessitat de la intervenció del professorat. Quan aquesta intervenció és accessòria o ocasional, l'operació té la consideració de servei electrònic; quan resulta necessària, recurrent i integrada en la mateixa metodologia docent, l'operació es qualifica com a formació. Aplicat al supòsit descrit (classes en directe, fòrums amb intervenció del docent i tutories personalitzades recurrents), el DTF conclou que els serveis prestats per la consultant constitueixen serveis de formació als efectes de l'IGI.

Quant a les regles de localització, el DTF,

amb remissió expressa a les consultes CV0205-2021, CV0219-2021 i, més recentment, CV0339-2025, de 27 de març del 2025, confirma que les formacions prestades en línia des d'Andorra s'entenen realitzades al territori andorrà a l'empara de les regles especials previstes als apartats 3 i 7.c de l'article 44 de la Llei de l'IGI. La conseqüència pràctica és la subjecció a l'impost amb independència de la condició empresarial o no empresarial del destinatari i del lloc on aquest tingui la seva seu o residència habitual.

En relació amb el tipus superreduït del 0%, el DTF reformula el criteri doctrinal contingut a les consultes CV0213-2021 i CV0299-2024, de 13 de febrer del 2024, i exigeix la concurrència d'un requisit subjectiu i d'un requisit objectiu. El primer obliga que el prestador sigui una entitat privada degudament autoritzada en matèria d'educació o d'ensenyament superior en els termes de l'article 18 del Reglament de l'IGI; el segon imposa que les matèries impartides s'integrin en els plans d'estudis del sistema educatiu andorrà o, alternativament, de sistemes educatius d'estats amb els quals Andorra hagi subscrit un conveni en matèria educativa. La verificació d'aquest paràmetre objectiu no recau en el DTF

sinó que correspon al Ministeri d'Educació, que actua com a autoritat acadèmica determinant a aquest efecte.

La consulta permet destacar els eixos següents: (i) qualificació i intervenció docent: la naturalesa formativa del servei depèn de la presència real i recurrent del professorat i no del format presencial o telemàtic, de manera que els models universitaris en línia amb interacció efectiva queden plenament localitzats a Andorra i subjectes a l'IGI; i (ii) tipus superreduït i competència ministerial: l'aplicació del 0% no és automàtica per la simple obtenció de l'autorització universitària, sinó que exigeix també que les matèries impartides s'integrin en un pla d'estudis reconegut, qüestió que escapa de l'àmbit decisor del DTF i aconsella una coordinació prèvia amb el Ministeri d'Educació abans del llançament efectiu dels programes.



Les empreses familiars generen el 65% del PIB andorrà, però set de cada deu encara no tenen un pla de successió

Les empreses familiars andorranes tenen una trajectòria mitjana de 48 anys, una xifra superior a la registrada en països veïns com Espanya o França. A més, més d'un terç de les companyies del país ja han aconseguit arribar a la tercera generació, un fet que els experts qualifiquen d'"extremament complicat". Així ho conclou l'estudi Radiografia de l'Empresa Familiar Andorrana, presentat aquest dimarts per l'Empresa Familiar Andorrana (EFA), en el primer informe acadèmic elaborat sobre el perfil de l'empresa familiar al Principat.

El treball, elaborat pel doctor en ciències econòmiques i empresarials i rector honorari de la Universitat Abat Oliba CEU, Juan Corona Ramón, i pel professor dels estudis d'economia i empresa de la Universitat Oberta de Catalunya, Fernando Álvarez Gómez, destaca el pes estructural d'aquest model empresarial a Andorra. Segons les dades recollides, les empreses familiars representen el 65% del PIB andorrà i el 35% de l'ocupació privada, convertint-se en "un pilar sistèmic" de l'economia del país.

L'estudi també revela que el 67,4% dels empresaris considera que la condició d'empresa familiar afavoreix el desenvolupament del negoci. En paral·lel, el 35,7% de les empreses enquestades ja es troben en mans de la tercera generació familiar. Pel que fa a l'estructura accionarial, un 28,6% de les

empreses tenen un únic accionista amb el 100% de les participacions, mentre que en un 21,4% dels casos hi ha almenys un accionista amb més del 50% de les accions.

La direcció de les empreses també continua fortament vinculada a les famílies fundadores. En el 83,7% dels casos, el CEO és membre de la família propietària i acumula una antiguitat mitjana de vint anys al capdavant de la companyia. L'informe posa igualment l'accent en la internacionalització i la sostenibilitat. Gairebé el 70% de les empreses assegura tenir una visió internacional, mentre que el 100% afirma estar compromesa amb criteris de sostenibilitat.

Tot i això, l'estudi detecta reptes pendents en la planificació del relleu generacional. El 52,6% de les empreses preveu canvis generacionals durant els pròxims cinc anys i el 51% considera prioritària la successió, però un 71% encara no disposa d'un pla acordat per afrontar-la. Només el 26,3% compta actualment amb un protocol familiar formalitzat.

Finalment, l'anàlisi també destaca la solidesa financera d'aquestes companyies. El 70% de les empreses tenen un endeutament inferior al 10%, una situació que els autors defineixen com "un cas d'èxit". A més, la meitat de les empreses que ja han arribat a la tercera generació opten per no repartir dividends.

Myandbank impulsa tres beques de 2.500 euros per a joves que iniciïn estudis universitaris

Myandbank ha posat en marxa una convocatòria de tres beques de 2.500 euros cadascuna destinades a estudiants del Principat que vulguin iniciar estudis superiors. La iniciativa, presentada aquest dimecres, busca facilitar l'accés a la universitat i reforçar les oportunitats formatives dels joves andorrans. Les ajudes s'adrecen a estudiants amb nacionalitat andorrana o residents legals al país amb un mínim de cinc anys d'antiguitat, que hagin completat el batxillerat —o estudis equivalents dels diferents sistemes educatius— abans de l'1 de juliol de 2026 i accedeixin per primera vegada a un grau universitari. Segons ha informat l'entitat bancària, el procés de selecció prioritzarà el rendiment acadèmic dels candidats, però també tindrà en compte altres factors com la motivació personal o la implicació en activitats extraescolars. La tria dels beneficiaris es farà mitjançant una comissió creada específicament per a

aquesta convocatòria amb l'objectiu de garantir un procés "objectiu i transparent". El període de presentació de candidatures s'obrirà del 8 al 24 de juny, mentre que la resolució definitiva es donarà a conèixer el pròxim 22 de juliol. Les persones interessades poden consultar les bases de participació a la web oficial de l'entitat. La iniciativa incorpora també un component divulgatiu i inspirador.

Els estudiants seleccionats compartiran les seves experiències, objectius i expectatives acadèmiques a través de petits vídeos a les xarxes socials de l'entitat, amb la voluntat de motivar altres joves a continuar formant-se. Amb aquesta convocatòria, Myandbank reforça la seva aposta pel talent jove i la formació superior com a eina de desenvolupament social i econòmic del país, en una acció que busca contribuir a la construcció de noves oportunitats per als futurs professionals del Principat.

