

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg 2

L'actuació del creditor davant dels impagaments de factures



Jaime Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



Empitjora la tensió en el Golf. Per què el mercat segueix tan tranquil?

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Chief Global Economist Andbank

Fa a penes uns dies celebràvem la possibilitat d'una extensió de l'alto el foc per 60 dies i una possible reobertura d'Ormuz. Avui tornem a parlar de míssils, atacs i amenaces creuades. El resultat és que el cru WTI ha passat de 88 dòlars a acostar-se de nou als 100 dòlars per barril.

En aquest punt haig de continuar fent-me aquesta pregunta: Ha canviat una cosa fonamental? Probablement no massa.

Les negociacions segueixen aquí. Trump insisteix que continuen. L'Iran diu que no hi ha contactes, però sabem que envia missatges a parlar amb mediadors (del Pakistan i Oman). Així que ... Els canals de negociació no semblen haver-se trencat completament, encara que els atacs es continuïn produint.



El fet curiós és que la renda variable a penes sembla immutar-se. Els inversors semblen estar convençuts que el desenllaç final serà raonable. Complaença? Res a recriminar. Fa una setmana semblava que el risc geopolític estava desapareixent; avui torna a ocupar titulars i, probablement, dins d'una setmana tornarem a llegir que un acord és a prop.

El petroli cotitza titulars (avui puja més d'un 3%), mentre que la renda variable cotitza un desenllaç. Semblaria que algú s'equivoqua, no? Bé, potser la notícia no és que el petroli puja un 3%. Potser la notícia és el poc que puja (atesa la gravetat dels fets). Convindeu amb mi en què aquesta observació no és forassenyada. De fet, em costa no concedir-li cert mèrit; cosa que significa que veig el que ha passat com a «soroll tàctic» dins d'un procés que, tard o d'hora, acabarà normalitzant la situació de manera duradora i amb una energia molt més barata. Per què? Si d'alguna cosa ha «servit» aquest conflicte és per a donar a llum a nous desenvolupa-

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

La CASS evita el pagament de gairebé 788.000 euros a causa d'executar el control de les pensions d'invalidesa

La parapública va ampliar els controls de 165 a 229 beneficiaris i ajusta la prestació comparant la pensió reconeguda amb el salari percebut

Pàg 4

L'IPC repunta fins al 4,9% al maig per l'encariment del transport i es manté per sobre dels nivells d'Espanya i França

La parapública va ampliar els controls de 165 a 229 beneficiaris i ajusta la prestació comparant la pensió reconeguda amb el salari percebut

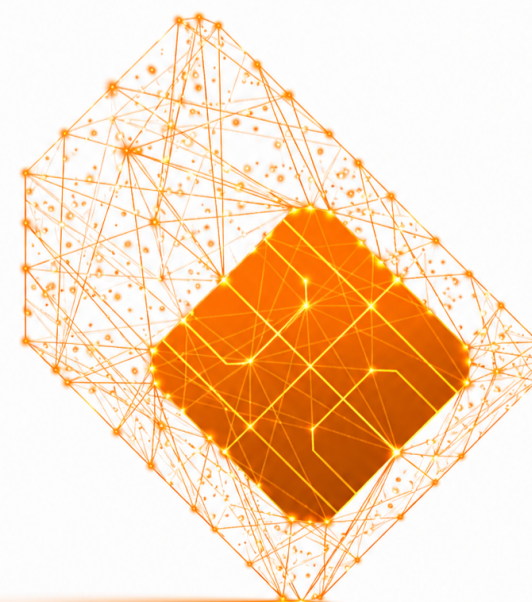
NOVA TARGETA VIRTUAL

La vols? La tens!

En 3 minuts tindràs la teva targeta al teu mòbil, llesta 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

ments energètics i gasístics al sud dels EUA. Projectes com Cheniere, Venture Global, Woodside o NextDecade afegiran conjuntament (el 2027) uns 114 mtpa (milions de tones per any) de capacitat de GNL destinada

a bolcar-se al mercat global. Probablement, aquesta xifra no els diu res, però a mi sí. La xifra equival a 1,5 vegades la producció actual de Qatar (la resta de països del golf a penes exporten GNL). Dit d'una altra manera (i amb la cautela necessària), aquests nous desenvolupaments ens acosten a un sistema

energètic global cada vegada menys dependent de la regió del Golf. Potser aquesta és la ironia més gran de totes. Com més utilitza l'Iran l'energia de la regió com a arma, més capital mobilitza el món per a deixar de dependre d'ella.

Ara com ara, continuem sense veure ra-

ons per a fer canvis dràstics en els mandats. Però no ignoro que un barril acostant-se de nou als 100 dòlars comença a ser una mica més que una simple anècdota. Tampoc ignoro que ens acostem al període estival, on qualsevol excusa sol ser bona per a reduir una mica de risc.

L'actuació del creditor davant dels impagaments de factures

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

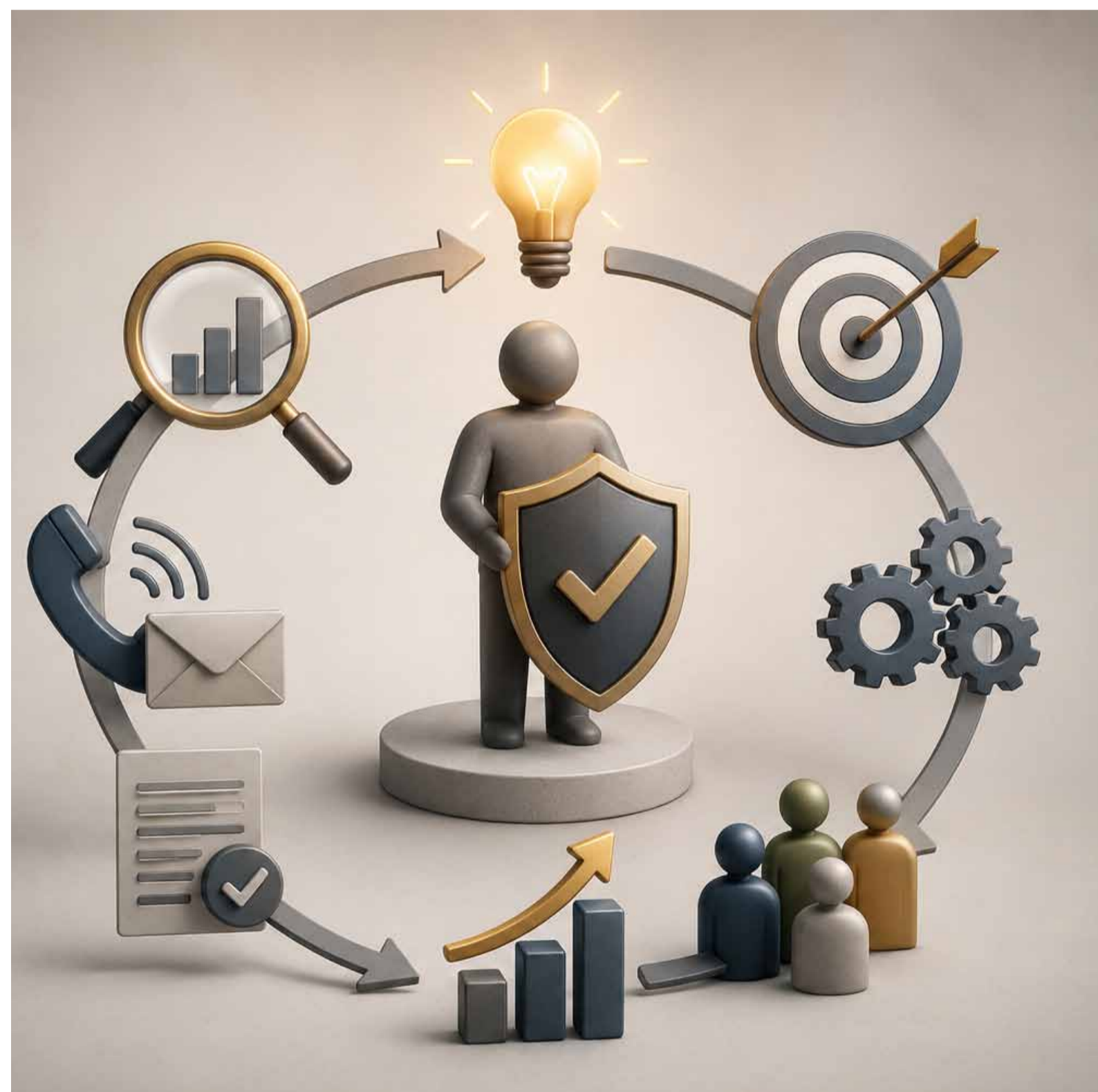
El darrer Estudi de la Gestió del Risc de Crèdit a Espanya publicat per Crédito y Caución i Iberinform va revelar que el 84% de les empreses no inicien el recobrament al venciment de les factures. Així doncs, l'informe esmentat ha revelat que només el 16% de les empreses espanyoles inicien accions de recobrament al venciment de la factura. A més, l'esmentat informe detalla que el 61% d'empreses renuncia totalment a aplicar aquests interessos de demora als quals té dret i només el 5% de les empreses és sistemàtic a l'hora de reclamar el dret al cobrament d'interessos de demora quan el client retarda el pagament de les factures segons la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per les quals s'estableixen mesures.

Per això, és recomanable que quan es trobi davant l'impagament de factures vençudes, el creditor s'ha de regir per una sèrie de principis que augmentaran l'eficàcia de les seves actuacions i en molts casos us permetran recobrar les factures impagades. Aquests principis són els següents:

Primer, el principi que cal cobrar, però conservant el client. La missió del creditor és cobrar el deute, però preservant la relació comercial amb el client, per conseqüència sempre cal fer les primeres accions de cobrament amb cortesia, educació i tractant amb tota correcció el deutor. Val la pena dir que un client que avui està passant per dificultats de tresoreria, demà es pot convertir en un dels millors clients. Només quan la situació es complica, o el deutor és indesitjable per a l'empresa, es pot endurir el tracte i passar a una fase de constrenyiment que posi en perill la continuïtat de les relacions comercials. Ara bé, tampoc no cal caure en l'error de tenir com a primera prioritat conservar el client abans que cobrar el deute.

Segon, el principi d'esbrinar sempre per què el client no ha pagat. No només cal cobrar el deute, sinó que sempre cal esbrinar la raó per la qual el client no ha pagat al venciment de la factura. Una gestió de cobraments eficaç inclou sempre les indagacions de la causa real de l'impagament. Tercer, el principi d'evitar riscos futurs; un cop realitzat el cobrament no acaba la gestió, ja que el departament ha de prevenir futurs impagaments, per la qual cosa cal revisar la línia de crèdit del client (sol·licitant nous informes comercials) i examinar novament el seu límit de risc. En cas que el risc d'impagament sigui elevat, cal prendre les mesures necessàries per reduir el risc creditici amb el client.

Tercer, el principi de gestionar tots els impagats i no només els imports elevats. Al-



gunes empreses tenen com a política de cobraments no gestionar de cap manera els impagats per sota de determinat import i passar-los directament a fallits. Aquestes empreses només gestionen els impagats d'imports elevats i menyspreen els d'imports reduïts. Aquesta política de passar a pèrdues els impagats de petit import té com a perill l'efecte acumulatiu, fet que provoca que a final de l'any les quantitats acumulades de fallits puguin ser rellevants. A més, aquesta política pot generar pèrdues per incobrables que fàcilment es podrien recuperar només amb l'enviament sistemàtic de cartes de reclamació. Un altre problema que pot sorgir és -l'anomenat efecte contagi- que s'estengui la notícia que el credi-

tor no reclama els imports petits, i augmentin considerablement els impagats de poca quantia. El departament de cobraments ha de gestionar tots els impagats, entenent com a tals tots els saldos de clients vençuts i no cobrats al venciment. Per tant, s'han de manejar tots els impagats, encara que els mètodes de gestió han de ser d'acord amb els imports dels deutes reclamats i els costos proporcionals a les quanties dels debits. La utilització de les cartes de reclamació és un bon mètode per reclamar els imports més petits i el telèfon l'instrument que permet contactar amb els morosos més llunyans.

Cambra, el principi de rendibilitat en les accions de cobrament. Un error força comú és obstinar-se a recobrar un deute i per fer-

ho uns esforços desproporcionats, invertint molt de temps i diners, fins i tot més del que suposa el mateix impagat. El departament ha d'utilitzar els mitjans que facin rendibles els resultats obtinguts, és a dir, no s'ha d'emprar un mitjà el cost del qual pugui ser superior a l'import recuperat. Un deutor que es trobi a cent quilòmetres i que degui 1.000 euros no s'haurà de visitar expressament, però, en canvi, si se'l pot anar a veure si hi ha tres deutors més a la mateixa població amb deutes de diversos milers d'euros. Els impagats d'imports petits es poden gestionar mitjançant la correspondència utilitzant un sistema informatitzat d'emis-

Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

sió de cartes. L'excepció a aquest principi és que, seguint una política de cobraments molt rigorosa, un creditor pot actuar per donar escarment en costella aliena en alguns casos, i per tant pot demandar judicialment un morós recalitrant que deu una quantitat relativament petita (la finalitat no és tant cobrar com donar una lliçó als seus deutors).

Cinquè, el principi de no oblidar-se dels deutes. El millor aliat dels morosos és l'oblit dels creditors, per això, encara que comptablement s'hagi passat a fallits un deute, si l'import ho justifica, és convenient revisar l'expedient de forma periòdica, ja que molts deutes es poden cobrar al cap de cert temps.

Sisè, el principi del pragmatisme. El recobrament dels impagats no és una ciència exacta, no hi ha solucions predeterminades que funcionen en totes les accions de cobrament, ja que en molts casos cal improvisar sobre la marxa i adaptar-se a les circumstàn-

cies. El negociador ha de ser pragmàtic, positiu i pràctic, perquè aquesta és la millor postura a l'hora de buscar una opció intel·ligent. Moltes vegades el creditor haurà de renunciar a la solució ideal per conformar-se amb una solució viable, encara que això suposi fer certes concessions al deutor.

Setè, el principi de recuperar el volum més gran. Els diners invertits en comptes a cobrar tenen un cost financer, per la qual cosa el departament ha d'intentar recuperar el major import de deutes en el menor temps possible. Consegüentment, cal segmentar la cartera d'impagats utilitzant els criteris d'import del deute, antiguitat, proximitat geogràfica, documentació, facilitat de recobrament, risc que presenten. Un cop segmentada la cartera, cal establir un pla d'acció que atorgui prioritat a la recuperació dels impagats de més quantia i més fàcils a recuperar. Un cop s'ha realitzat aquest segment de la cartera cal recuperar els impagats de menor import, els més antics, els que presenten més risc, i així successivament fins a netejar la cartera.

Vuitè, el principi de l'efecte sinèrgic. El departament de recobraments ha d'utilitzar de forma conjunta i coordinada tots els mitjans al seu abast per reclamar els impagats, ja que usant de manera combinada les trucades telefòniques, la correspondència, les visites personals, i el correu electrònic s'obté un efecte sinèrgic que augmenta els resultats. L'eficàcia d'una gestió de recobrament és molt superior si les trucades telefòniques són reforçades per mitjà de cartes i correus electrònics de reclamació i a la inversa, les cartes i correus electrònics de reclamació seran més eficaces si al mateix temps el deutor rep una trucada. Així mateix, l'eficàcia d'una visita personal serà molt més gran si prèviament el morós ha estat contactat repetides vegades per telèfon i ha rebut diverses cartes i correus electrònics.

Novè, el principi de ser inassequible al desànim. El creditor ha d'anar fins al final en les reclamacions, i ha de transmetre la imatge de ser un bulldog que no deixa anar mai la seva presa, de manera que els seus

deutors sabran que no desistirà fàcilment del seu afany. L'empresa que sap difondre la seva voluntat ferma a no permetre que els morosos se surtin amb la seva i que està disposada a arribar a les últimes conseqüències, aconseguirà un efecte psicològic molt favorable. Per aconseguir aquesta reputació de duresa és de vegades necessari que per recuperar un impagat el creditor incorri en costos superiors a l'import del deute. En aquest cas cal considerar-ho com una inversió per guanyar imatge de rigor davant dels morosos. Per descomptat, qualsevol comminació que pugui fer el departament de cobraments ha de ser completa per no perdre credibilitat.

Desè, informar el client que la Llei de lluita contra la morositat en les operacions comercials obliga a pagar al creditor un interès de demora i una indemnització pels costos de cobrament. Per tant, ha de liquidar el seu deute com més aviat millor perquè no hagi de pagar aquests interessos de demora i les despeses de recobrament de les factures.



Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

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

La Consulta Vincula versa sobre determi-

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

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

La societat A emet la corresponent factura a la societat espanyola. La societat es-

panyola emet factura a societat amb domicili social a Andorra, propietària dels dispensadors de bitllets, caixers automàtics i similars.

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

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

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

a) Quan el destinatari és un empresari o professional que actua com a tal i té la seu de la seva activitat econòmica o un establi-

ment permanent o, en el seu defecte, té el seu domicili o residència habitual a Andorra, sempre que es tracti de serveis que tenen per destinataris l'esmentada seu, l'establiment permanent, el domicili o la residència habitual."

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

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

La CASS evita el pagament de gairebé 788.000 euros a causa d'executar el control de les pensions d'invalidesa

Els controls aplicats per la Caixa Andorran de Seguretat Social (CASS) sobre les pensions d'invalidesa del grup 1 han permès evitar el pagament de prop de 788.000 euros durant el 2025. La mesura s'emmarca en el seguiment de l'article 172 de la Llei de la CASS, la qual regula les pensions d'invalidesa compatibles amb una activitat laboral, i s'ha reforçat després de detectar-se el 2024 irregularitats en la seva aplicació.

Segons les dades presentades per la paràpública, al llarg del 2025 s'han deixat d'abonar 787.588 euros gràcies als controls efectuats, mentre que l'import efectivament abonat als beneficiaris afectats ha estat de 484.484 euros. La CASS ha explicat que el control es va començar a aplicar de manera sistemàtica a principis del 2024 i que el nombre de persones revisades ha anat augmentant progressivament. Si al gener del 2025 hi havia 165 persones afectades pel control, la xifra va arribar fins a les 229 al tancament de l'exercici.

El president del Consell d'Administració de la CASS, Marc Galabert, ha recordat que l'organisme va actuar després de detectar «un error en la regularització» d'aquestes prestacions. «Hem posat els mitjans

perquè es regularitzi d'acord amb la normativa tal com s'hauria hagut de fer prèviament», ha afirmat. Galabert ha destacat que els estalvis obtinguts oscil·len «entre els 600.000 i els 700.000 euros llargs», una xifra que varia segons el nombre de persones afectades i també dels salaris percebuts pels pensionistes que continuen treballant.

La regularització es basa en el funcionament previst a l'article 172. En aquests casos, la CASS compara l'import de la pensió que correspondria percebre amb el salari obtingut per la persona beneficiària. La diferència resultant és la quantitat que finalment es paga. Des de la paràpública assenyalen que la diferència entre les quantitats efectivament abonades i les que s'haurien pagat sense aquest control evidencia l'impacte de la mesura.

Així, Galabert ha qualificat de «paradigmàtica» la distància existent entre els imports regularitzats i l'escenari hipotètic en què no s'hagués aplicat la supervisió prevista per la llei. «Es compara el que s'hauria de cobrar de pensió amb el salari que es té i la diferència és el que es paga», ha resumit el president del Consell d'Administració.



L'IPC repunta fins al 4,9% al maig per l'encariment del transport i es manté per sobre dels nivells d'Espanya i França

La variació interanual estimada de l'índex de preus de consum (IPC) corresponent al mes de maig s'ha situat en el 4,9%, segons l'indicador avançat publicat aquest dilluns pel departament d'Estadística. La dada, pendent de confirmació amb la publicació definitiva de l'índex, representa un increment d'una dècima en comparació amb el 4,8% registrat a l'abril.

L'evolució de la inflació està vinculada principalment a l'augment dels preus associats al transport. També han tingut incidència, tot i que en menor mesura, els increments observats en els grups de vestit i calçat, així com en habitatge, aigua, gas, electricitat i altres combustibles. En canvi, el comportament del grup d'aliments i begudes no alcohòliques ha contribuït a sua-



vitzar l'augment general dels preus durant el període analitzat.

Pel que fa a la variació mensual avançada, aquesta s'ha mantingut en el 0% durant el maig. E

n aquest cas, el grup de l'habitatge és el que ha registrat una major incidència a l'alça, mentre que el transport ha actuat en sentit contrari i ha contribuït a moderar l'evolució mensual de l'índex. Un any abans, la variació mensual del maig havia estat del -0,1%.

En comparació amb els països veïns, la taxa avançada d'inflació d'Andorra continua per sobre de les registrades a Espanya i França. Segons les dades disponibles, l'IPC avançat espanyol se situa en el 3,2%, mentre que el francès arriba al 2,4%.