

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg 2

Com reconèixer els estratagemes per no pagar dels deutors



Jaime Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



ETF o selecció d'accions? La gran pregunta de l'inversor modern

Ignacio Timón



Independent Financial Advisors Andbank

En els darrers anys, invertir s'ha democratitzat com mai abans. Cada vegada més persones — també a Andorra— s'han començat a interessar per com fer créixer els seus estalvis. En aquest context, els ETFs (fons cotitzats) i els fons indexats s'han convertit en els grans protagonistes. Simples, accessibles i amb costos baixos, sovint es presenten com la solució ideal per invertir a llarg termini.

Però, com passa en gairebé tot en el món financer, la realitat té més matisos.

L'auge de la inversió passiva

Durant dècades, l'alternativa habitual per a l'inversor particular eren els fons d'inversió tradicionals gestionats per bancs o grans gestores. Tanmateix, molts d'aquests fons cobraven comissions elevades sense aconseguir batre els índexs de referència.



De fet, diversos estudis mostren que més del 90% dels fons actius no superen el mercat en horitzons de 10 anys.

Davant d'aquest escenari, la inversió passiva —a través d'ETFs que repliquen índexs

com el S&P 500 o el MSCI World— va guanyar terreny ràpidament. La proposta era clara: en lloc d'intentar "guanyar al mercat", simplement replicar-lo, reduint costos i complexitat.

I la idea funciona. Històricament, el mercat ha ofert rendibilitats atractives a llarg termini. Invertir en un índex ampli ha es-

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

El Tribunal de Comptes demana als comuns i a Govern a ajustar les inversions a la capacitat real d'execució

La memòria del 2024 evidencia desviacions entre les previsions i l'execució efectiva, especialment en diversos projectes d'inversió pública

Pàg 4

Llum verda a la pujada extraordinària del salari mínim fins als 1.568,67 euros mensuals des d'aquest mateix dimecres

L'ens governamental confia que «hi haurà un efecte cascada per a la resta de salaris» i descarta que substitueixi la revisió ordinària de finals d'any

Pàg 4

La inflació baixa fins al 4,2% al juny impulsada pel descens dels preus del transport, els aliments i l'habitatge

L'IPC avançat retrocedeix set dècimes respecte al maig, encara que Andorra continua registrant una inflació superior a la d'Espanya i França

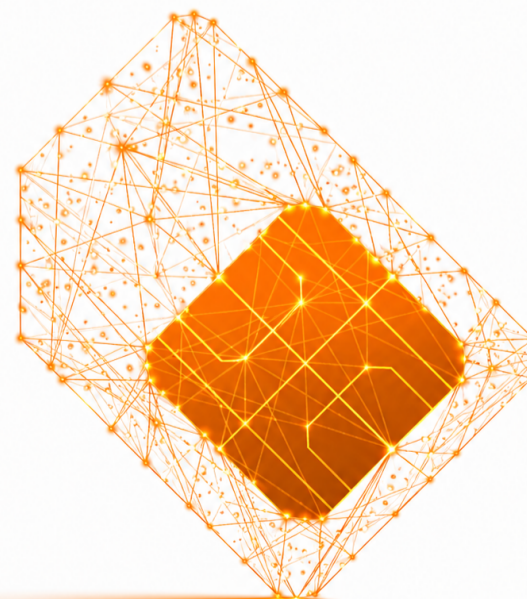
NOVA TARGETA VIRTUAL

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

tat, per a molts, una manera eficaç de participar en aquest creixement.

Rendibilitats reals o percepcions inflades?

Ara bé, cal entendre què hi ha darrere de les xifres que veiem.

En els darrers anys, índexs com el S&P 500 han mostrat rendibilitats molt elevades, amb pujades superiors al 20% anual en alguns exercicis recents. Però aquest rendiment no ha estat homogeni. Una part molt significativa ha estat impulsada per un petit grup de grans companyies tecnològiques —les conegudes com les “Magnificent 7”.

Això planteja una reflexió interessant: realment estem diversificant quan invertim en un índex, o estem concentrant una part important del nostre capital en unes poques empreses?

Si analitzem el comportament històric a llarg termini, la rendibilitat mitjana del mercat nord-americà —ajustada per inflació— se situa més a prop del 6-7% anual. Una xifra sòlida, però lluny dels titulars re-

cents.

El debat: diversificació vs. concentració

Un dels arguments més repetits a favor dels ETFs és la diversificació. En invertir en centenars d'empreses, el risc específic de cadascuna es dilueix. Però això també implica incloure negocis de qualitat molt diversa: des de líders globals fins a companyies en declivi o amb models de negoci qüestionables.

Davant d'això, alguns inversors defensen una estratègia més concentrada: seleccionar un nombre reduït de companyies d'alta qualitat, amb bones perspectives de creixement i comprades a valoracions raonables.

Sobre el paper, aquest enfocament pot generar rendibilitats superiors. De fet, hi ha exemples històrics de carteres concentrades que han superat àmpliament el mercat. Però hi ha un matís clau: fer-ho bé requereix coneixement, temps i disciplina.

Seleccionar “les millors empreses” no és senzill. Implica analitzar balanços, entendre models de negoci, avaluar equips directius i, sobretot, saber a quin preu comprar. No és casualitat que fins i tot molts profes-

sionals no aconseguixin batre el mercat de manera consistent.

El factor humà

Aquí entra en joc un element sovint oblidat: el comportament de l'inversor.

Invertir no és només una qüestió tècnica, sinó també emocional. La volatilitat, les caigudes de mercat o les notícies negatives poden portar a prendre decisions impulsives. I en aquest sentit, les estratègies simples acostumen a tenir un gran avantatge: són més fàcils de mantenir en el temps.

Un ETF global permet a l'inversor delegar gran part de les decisions. No cal triar empreses concretes ni preocupar-se per quan entrar o sortir de cada posició. Això redueix la probabilitat de cometre errors costosos.

Aleshores, què hauria de fer un inversor?

La resposta, com gairebé sempre, és: depèn. Per a algú amb experiència, temps i formació, construir una cartera pròpia d'accions pot ser una opció interessant. Permet aspirar a rendibilitats superiors i tenir més control sobre la inversió.

Però per a la gran majoria de persones —aquelles que tenen altres prioritats professionals o personals— la realitat és diferent. No tothom vol ni pot dedicar hores a analitzar empreses o seguir els mercats de manera constant.

I aquí és on els ETFs mostren el seu veritable valor.

Conclusió: la simplicitat que funciona. Malgrat totes les crítiques i matisos, la realitat és que els ETFs i els fons indexats han demostrat ser una eina extraordinàriament eficaç per canalitzar l'estalvi a llarg termini.

No prometen rendibilitats espectaculars ni “batre el mercat”. Però ofereixen una cosa potser encara més important: una manera senzilla, diversificada i de baix cost de participar en el creixement econòmic global.

En un món on la sobreinformació abunda, a vegades la millor estratègia no és la més complexa, sinó la més consistent.

Per això, per a la majoria d'inversors, apostar per un ETF o un fons indexat no només és una bona opció... probablement és la més adequada.

Com reconèixer els estratagemes per no pagar dels deutors

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Encara que el fenomen de la morositat no s'ha d'imputar només a l'evolució dels cicles econòmics, sinó que també existeixen causes estructurals, indubtablement aquest any s'està produint un augment de les pràctiques a causa de factors conjunturals, a l'encariment del cost dels diners, i a les restriccions del crèdit bancari que provoquen que les empreses utilitzin la prolongació dels terminis de pagament com a substitutiu dels crèdits bancaris. A continuació veurem ardis més freqüents que fan servir els cients morosos per no pagar:

La primera és la tàctica d'enganyar al proveïdor dient-li que ja ha pagat o que realitzarà de seguida el pagament. L'objectiu del morós és desconcertar al creditor, fer-li 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 l'enviarà avui mateix. El deutor pretén tranquil·litzar al creditor, ja que el correu sempre és una bona excusa per demorar el pagament. El creditor no ha de posar en dubte la paraula del deutor davant 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— ha estat enviat, però preguntar al deutor donant com a motiu un control rutinari en 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 aquestes preguntes serà clarificadora, i inclús molts cops provocarà la immediata emissió per part del deutor del document de pagament per salvar els papers i no quedar com un mentider.

La segona és la tàctica de l'armadillo. L'objectiu és cansar el proveïdor, provocar el seu desànim i frustració amb el propòsit que el creditor li deixi en pau. Aquesta tàctica con-

sisteix a adoptar una actitud de total passivitat, tancar-se psicològicament i romandre impassible davant la pressió del creditor. El morós aplica el mantra de «Si ignoro al 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 és l'actuació passiva del deutor, el qual reconeix el deute, es limita a escoltar al creditor i li dona la raó en tot, però no facilita cap solució als requeriments de pagament, de manera que el creditor 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 només amb la contínua insistència en la seva reclamació de cobrament podrà aconse-

guir una resposta del deutor. Quan l'actuació del morós sigui la passivitat i la manca de propostes, el representant del creditor ha d'ofereir solucions per al pagament del deute i convertir-se en el motor de la conversa. En qualsevol cas, 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 humà i com a tal pateix un desgast psicològic en el transcurs de les negociacions, per la qual cosa el representant del creditor ha d'intentar desgastar anímicament al 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 li permeti trencar relacions o aclaparar i acovardir al repre-

sentant del creditor. Aquesta tàctica es basa en el fet 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 reconegui el deute, però adopti una actitud desafiant i reti al representant del creditor perquè li digui què faran si no pot pagar. L'actuació del deutor consisteix en plantar cara al representant del creditor i afirmar que no li importen les conseqüències i que tampoc li preocupen 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 forma d'aconseguir-ho és provocar una discussió acalorada amb el representant del creditor, de manera que la

Passa a la pàgina següent



Ve de la pàgina anterior

situació acabi en un enfrontament personal entre ambdues parts, amb el consegüent intercanvi d'insults i amenaces. Això dona motius al deutor perquè pugui prohibir al representant del creditor l'entrada a la seva empresa, provocant la ruptura definitiva de les relacions. L'estratagema del morós és esparitar al representant del creditor que preferirà dedicar el seu temps a temes més rendibles i menys desagradables. En aquests casos, el representant del creditor ha d'evitar caure en les trampes del deutor i evitar les discussions i els enfrontaments, conservar la calma, no deixar-se intimidar ni caure en les provocacions i fer servir amb el morós uns arguments objectius. A més, ha d'estar informat que hi ha deutors que són autèntics especialistes en provocar emocionalment al 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, perdent temps. Aquesta tàctica està basada en què el morós no reconeix la totalitat o una part del deute i exigeix que se li porti 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 és precís 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



ha 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 comptes. De vegades, és preferible no entrar en discussions amb el morós si no té tota la informació a mà, i esperar a 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 seus deutes. Per la seva simplicitat, és una tàctica a 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 en el compte de resultats. En el recobriment d'impagats s'ha de partir del principi que tots els deutors tenen algun tipus d'ingressos, i encara que aquests siguin insuficients per pagar tot el deute de cop, sempre és possible cobrar de forma fraccionada el deute. Per descomptat, para que això pugui portar-se a terme és necessari que el deutor tingui voluntat de pagar. La manera

de respondre a 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 atès que segurament el morós ja l'haurà venut i cobrat. D'aquesta manera es pot exercir una pressió moral sobre el deutor i exigir-li que es comprometi a un acord de pagaments fraccionat.

La sisena és la tàctica de jugar a fet a amagar. L'objectiu és provocar el desànim i la frustració del creditor. Una de les tàctiques del deutor pot ser ocultar-se del creditor, no posant-se mai al telèfon i donar les oportunitats d'estar sempre absent per a aquesta empresa creditora. Si el deutor s'amaga, el representant del creditor ha d'utilitzar la paciència, la constància i la psicologia per fer 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, atès que si sempre truca de manera 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 altres persones. Quan l'interlocutor vàlid no dona la cara i fa servir terceres persones com a filtre, el representant del creditor haurà de comportar-se amb correcció davant els 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 CV0352-2025, del 12 de setembre del 2025, del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), en relació amb l'aplicació del Règim especial d'exploació de determinats actius intangibles.

La societat A és una societat amb domicili a Andorra constituïda amb el següent objecte social «Entrenament personal per a assolir objectius de millora en l'entorn personal, social i professional. Realització de formacions en l'àmbit d'entrenament personal, entre altres activitats.»

El departament de tecnologia de l'empresa està desenvolupant una App i aula virtual web basant-se en una 'interface' existent, que és un Learning Management System totalment personalitzat mitjançant desenvolupament, construint funcionalitats, pantalles, en alguns casos aportant codi, i en altres no.

D'altra banda, també han desenvolupat 2 ERPs propis que han creat utilitzant apps no-code, més automatitzacions, i codi, per gestionar vendes, alumnes des d'una mateixa APP. Un dels ERP s'usa per centralitzar les vendes i en l'altre se centralitza la informació sobre alumnes.

L'empresa està interessada a explotar la possible aplicació del règim especial d'exploació en ambdues situacions: (i) en situació en què s'incorporen millores, pantalles i codi sobre una 'interface' existent i (ii) En el desenvolupament i explotació dels ERPs propis creat per l'empresa des de 0, en què s'ha utilitzat apps no

code, automatitzacions, i codis desenvolupats íntegrament per la societat.

D'altra banda, quant al desenvolupament dels treballs es plantegen dues possibilitats i es vol examinar si són compatibles amb la sol·licitud del règim: (i) un sol treballador contractat laboralment a Andorra encarregat de fer totes les tasques de desenvolupament, tant sobre l'entorn de la plataforma, com respecte als ERPs propis i (ii) si es pot subcontractar empresa estrangera del grup localitzada a Xipre per fer el desenvolupament per compte de la societat andorrana, i fer l'exploació des d'Andorra de les propietats intel·lectuals. En aquest cas, interessa saber si és imprescindible tenir treballadors a Andorra.

D'acord amb la descripció dels fets i la interpretació fiscal realitzada per part del Consultant al respecte en relació amb l'aplicació del Règim especial d'exploació de determinats actius intangibles, el DTF conclou que en relació amb les qüestions sobre l'aplicació del règim especial d'exploació de determinats actius intangibles establert a l'article 23 la Llei 95/2010, del 29 de desembre, de l'impost sobre societats, les rendes positives procedents dels programes d'ordinador que es mencionen a la consulta es podran acollir al règim sempre que aquests últims estiguin protegits per drets d'autor. No obstant això, l'aplicació d'aquest règim queda supeditada a la sol·licitud a instància de l'obligat tributari que fonamenti la concurrència dels condicionants mencionats i a la resolució favorable emesa per part de l'Administració tributària. Entre altres requisits, l'obligat tributari ha d'explotar l'actiu intangible de què es tracti en nom propi en el marc de la seva activitat econòmica i el cessionari dels drets d'ús ha d'utilitzar aquests drets en el desenvolupament de qualsevol tipus d'activitat econòmica, en relació amb aquestes circumstàncies no es menciona res a la consulta tributària. Segons



les dades facilitades, no es pot concloure que es compleixin aquests requisits.

D'altra banda, tal com preveu l'exposició de motius, element que s'ha de tenir en compte a l'hora d'interpretar l'article 23 de la Llei 95/2010, del 29 de desembre, en la versió que li va donar la Llei 6/2018, del 19 d'abril, el règim especial d'exploació de determinats actius intangibles permet als obligats tributaris de l'impost sobre societats acollir-se a un règim de propietat intel·lectual únicament quan l'obligat tributari hagi incorregut en determinades despeses associades a activitats de recerca i desenvolupament que generin rendes procedents de l'exploació de la propietat intel·lectual. El propòsit del règim es basa a concedir un incentiu exclusivament a la renda que procedeix de la propietat intel·lectual, en què l'activitat real de recerca i desenvolupament és efectuada pel mateix obligat tributari.

Tenint en compte els apartats 1.a i 1.b de l'article 23, per calcular el quocient per determinar la reducció de la base de tributació corresponent a les rendes obtingudes per les societats acollides al règim especial d'exploació de determinats actius intangibles, al numerador i al denominador s'hi imputaran, amb les condicions previstes en aquests apartats, les despeses en què s'ha incorregut per la creació

de cada actiu.

Considerant que els beneficis derivats d'aquest règim especial estan lligats al desenvolupament d'activitats econòmiques que tinguin com a fonament una activitat de recerca i desenvolupament duta a terme efectivament a Andorra, el fet que la consultant disposi únicament d'un treballador en territori andorrà o subcontracti el servei de desenvolupament dels programaris a empreses no establertes a Andorra no són motius d'exclusió del règim, però aquestes circumstàncies poden tenir repercussió a l'hora de determinar el quocient aplicable. Així mateix, a efectes d'aquest incentiu fiscal, no resulta exigible que el programari estigui específicament registrat a Andorra; el que és rellevant és que estigui legalment protegit en virtut de la normativa nacional o internacional. Per tant, en el cas exposat no es pot confirmar que, en cas de resolució favorable de l'Administració tributària per a l'aplicació del règim, la reducció sobre la base de tributació corresponent a l'exploació dels programaris mencionats sigui del 80%. Aquest percentatge de reducció dependrà del quocient que es derivi de l'aplicació dels apartats 1.a i 1.b de l'article 23; això és una qüestió de fet que s'haurà d'acreditar davant d'una eventual comprovació de l'Administració Tributària.

El Tribunal de Comptes demana als comuns i a Govern a ajustar les inversions a la capacitat real d'execució

El Tribunal de Comptes considera que les administracions públiques haurien d'ajustar millor les seves previsions d'inversió a la capacitat real d'execució. Aquesta és una de les principals conclusions recollides a la memòria corresponent a l'exercici 2024, que posa de manifest que els set comuns i el Govern han executat només el 55,24% de les inversions pressupostades.

En conjunt, les administracions han liquidat inversions per valor de 107,17 milions d'euros, mentre que les previsions inicials ascendien a 194,01 milions. Davant d'aquestes xifres, el Tribunal recomana que les institucions elaborin els seus pressupostos d'inversió tenint en compte la seva capacitat efectiva de dur-los a terme, per evitar que les previsions contingudes en les lleis i ordinations pressupostàries quedin desvirtuades.

Pel que fa al grau d'execució, el comú

d'Escaldes-Engordany és l'administració que presenta el percentatge més elevat, amb un 68,59% de les inversions previstes executades. La segueix la Massana amb un 65,5%. En tercer lloc se situa el Govern, que ha materialitzat el 54,38% de les inversions pressupostades.

A l'altre extrem de la classificació es troba Ordino, que només ha executat el 26,98% de les inversions previstes, seguida de Sant Julià de Lòria amb un 39,68%. En aquests dos casos, el Tribunal de Comptes recorda que no ha pogut fiscalitzar els comptes corresponents. Per la seva banda, Andorra la Vella ha assolit una execució del 56,31%, Encamp del 59,79% i Canillo del 47,18%.

La memòria també torna a incidir en una observació recurrent dels darrers exercicis: l'aprovació de modificacions pressupostàries a finals d'any per donar cobertura a despeses que, en el moment d'adquirir-se els



compromisos, no disposaven de consignació suficient.

Aquesta situació s'ha detectat, entre altres organismes, al Govern, al Servei Andorrà d'Atenció Sanitària (SAAS), a la Caixa Andorrana de Seguretat Social (CASS) i a l'Agèn-

cia Estatal de Resolució d'Entitats Bancàries (AREB). En el cas de l'Executiu, les modificacions pressupostàries assenyalades pel Tribunal ascendeixen a 4,23 milions d'euros, mentre que en el cas del SAAS i la CASS corresponen a imports inferiors.

Llum verda a la pujada extraordinària del salari mínim fins als 1.568,67 euros mensuals des d'aquest mateix dimecres

Llum verda a l'increment extraordinari del 2,8% del salari mínim interprofessional, una mesura que entra en vigor amb efectes des d'aquest 1 de juliol i que situa la remuneració mínima en 1.568,67 euros mensuals i 9,05 euros l'hora. La decisió dona compliment, doncs, a l'anunci que el cap de Govern, Xavier Espot, va fer dilluns durant el Debat d'Orientació Política, en què va justificar la mesura per la necessitat de preservar el poder adquisitiu dels treballadors amb rendes més baixes davant l'encariment del cost de la vida registrat durant els darrers mesos.

En aquest sentit, el ministre portaveu, Guillem Casal, ha recordat que la inflació s'ha vist condicionada per factors extraordinaris, com l'increment del preu dels carburants, tot defensant que aquesta es tracta d'una actuació «excepcional i puntual». A més, s'ha mostrat convençut que l'augment del salari mínim acabarà repercutint en la resta de retribucions: «Creiem que hi haurà

un efecte cascada per a la resta de salaris», ha afirmat, tot insistint que aquesta revisió «no és un avançament» de l'actualització ordinària que s'aplica habitualment a finals d'any.

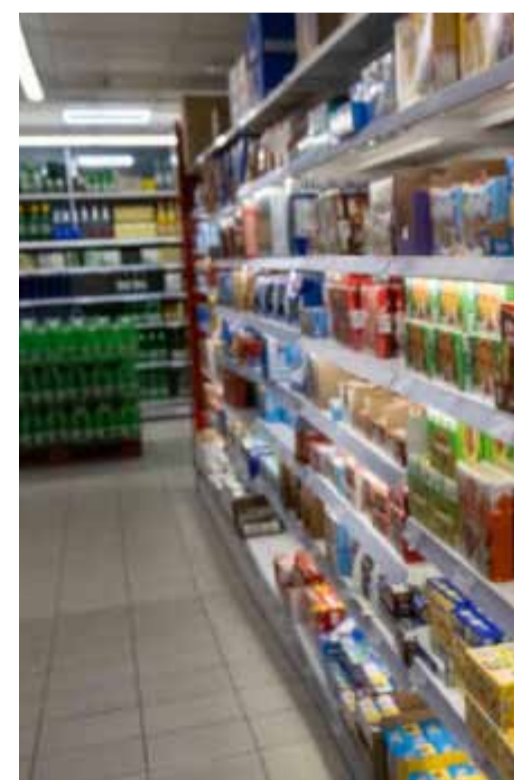
Per altra banda, el portaveu també ha reivindicat la política salarial impulsada durant la legislatura, detallant que el salari mínim s'ha incrementat un 22% des de l'inici del mandat, mentre que el mitjà ha augmentat prop d'un 20%. Tanmateix, i en relació amb les recomanacions de la Carta Social Europea, Casal ha recordat que aquesta fixa com a referència que el salari mínim arribi al 60% del mitjà, tot i que també contempla que es pugui situar al 50% si el país disposa d'altres eines de protecció social. «Hem treballat amb voluntat d'acostar el salari mínim al voltant d'aquest 60%», ha afirmat, tot i reconèixer la dificultat d'assolir-lo perquè «cada vegada que augmentem, augmenta també el salari mitjà, i per això ens situem sempre en aquesta distància que costa retallar».

La inflació baixa fins al 4,2% al juny impulsada pel descens dels preus del transport, els aliments i l'habitatge

La inflació continua moderant-se a Andorra. Segons el càlcul avançat de l'Índex de Preus al Consum (IPC) publicat aquest dimecres pel departament d'Estadística, els preus van augmentar un 4,2% interanual durant el mes de juny, una xifra que, si es confirma amb les dades definitives, suposarà una reducció de set dècimes respecte al 4,9% registrat al maig.

La desacceleració de l'IPC s'explica, principalment, pel comportament dels grups de transport, aliments i begudes no alcohòliques i habitatge, aigua, gas, electricitat i altres combustibles, els quals han contribuït a contenir l'evolució dels preus. En termes mensuals, els preus van disminuir un 0,5% durant el juny, mentre que en el mateix mes de l'any passat havien augmentat un 0,2%. El principal descens correspon al grup del transport, amb una caiguda del 2,1%, seguit dels aliments i les begudes no alcohòliques, que es van reduir un 0,5%.

Malgrat aquesta moderació, l'IPC avançat d'Andorra continua situant-se per sobre del dels països veïns. A Espanya, la inflació avançada del juny se situa en el 3,2%, mantenint-se estable respecte al maig, mentre que a França baixa fins al 1,8%, sis dècimes menys que el mes anterior. Tanmateix, Estadística recorda que aquest in-



dicador és una estimació elaborada amb prop del 98% dels preus corresponents al mes de juny i que la dada definitiva es publicarà un cop es disposi de tota la informació necessària.