



AFER A L'ESCOLA DE SANTA COLOMA Pàgina 3

# L'accés a contingut sexual posa en risc la continuïtat dels iPads a les escoles

La incidència es deuria a una actualització de la Google App que va esquivar les 'barreres'

ALTERNATIVA RESIDENCIAL Pàgina 6

MARVIN ARQUÍNIIGO



Presentació del model cooperatiu a càrrec de l'associació Estaló.

RETRETS POLÍTICS Pàgina 7

El PS entra en mode electoral i certifica que «el model de Demòcrates ha arribat al seu límit»

HABITATGE Pàgina 9

**Govern oferirà contractes de 30 anys als propietaris per ampliar el parc públic de lloguer**

ADHESIÓ EN SUSPENS Pàgina 9

Xipre defensa haver esgotat totes les vies per desencallar l'Acord d'associació amb la Unió Europea

CULTURA Pàgina 10

**El Museu Nacional torna al centre del debat entre la promesa de Bonell i les crítiques del PS**

ESTADÍSTICA Pàgina 9

Les contusions i les esquinçades continuen liderant els accidents laborals al Principat

**El model cooperatiu apunta als 670 euros mensuals**

## Xavi Cardelús

EXPILOT DE MOTOCICLISME

«Les últimes curses les vivia patint i ja no sentia que estava fent allò que havia estimat des que tenia només 6 anys»

Pàgines 18 i 19



AQUÍ,  
amb  
ANDBANK /  
Private Bankers

ANDBANK /  
Private Bankers

Compte corrent al **2%**  
i TPV al **0%** per a  
comerços.

I si et sumes a la campanya **Aquí amb Andbank**  
et regalem 500 euros cada any.

Campanya dirigida a comerços d'Andorra. Remuneració inicial al compte corrent d'l'1 %. Augment fins al 2 % si l'operativa en TPV físic supera la facturació en TPV físic del 2025. Un 0 % de comissió en totes les operacions de TPV nacionals i internacionals exceptuant les operacions no segures. Campanya vàlida fins al 31/12/2026 amb possibilitat de renovació anual. Podeu consultar les condicions d'aquesta campanya i les bases d'adhesió a Aquí amb Andbank, al vostre gestor o trucant al 873 300.

# Tema del dia

## Afer a l'escola de Santa Coloma

FILTRES DE SEGURETAT ESQUIVATS

# Educació podria retirar els iPads si no es garanteix la restricció d'accés

Campuzano afirma que «va ser Google el que va oferir imatges inadequades» de contingut sexual

EL PERIÒDIC

ALEX MONTERO CARRER  
ESCALDES - ENGORDANY

Els principals 'actors' implicats en la cartera ministerial d'Educació han comparegut aquest dijous per donar explicacions sobre l'accés a contingut sexual a través d'un iPad en una aula de quarta de primera ensenyança de l'Escola Andorrana d'Andorra la Vella. Una situació que el ministre Ladislau Baró ha qualificat d'«inacceptable»: «Volem expressar la nostra determinació a evitar que això es pugui tornar a repetir», ha afirmat el ministre, qui ha advertit que episodis com aquest poden «comprometre la solvència i la credibilitat» del sistema educatiu.

En aquest sentit, la directora de l'Escola Andorrana, Olga Gelabert, ha explicat que els fets es van produir mentre l'aula treballava amb grups cooperatius i amb els iPads assignats a aquests mateixos grups. «Ràpidament, la mestra detecta que un alumne està entrant en un contingut totalment inapropiat», ha detallat, afegint que, en aquell precís moment, la docent ho va comunicar a la direcció del centre, la qual va ser qui va contactar amb l'àrea de desenvolupament tecnològic del ministeri. A partir d'aquí, es va decidir fer «una retirada absoluta dels iPads a primera ensenyança d'Andorra la Vella i de la resta de les escoles».

Per tal d'esclarir més detalls sobre l'afer, el director del departa-



Xavier Campuzano, Ladislau Baró i Olga Gelabert, a les dependències del Ministeri d'Educació, a Sant Julià de Lòria.



**Xavier Campuzano**

DEP. ENSENYAMENT SUPERIOR

«Si no podem garantir que els iPads tornin amb seguretat a les escoles el pròxim setembre, no tornaran»

ment d'Ensenyament Superior, Recerca i Innovació Tecnològica, Xavier Campuzano, ha precisat que la incidència no ha afectat tota la xarxa educativa, sinó «un determinat conjunt d'iPads» i una aplicació concreta. Així, i segons ha indicat, la xarxa XENA disposa de diverses capes de protecció i es considera segura, però en aquest cas les mesures «no han funcionat». Tanmateix, les mateixes mesures sí que han resultat efectives pel que fa a les cerques generals i

les de vídeo, les quals semblaria que sí que han quedat correctament filtrades. Llavors, quin és el punt per a la cerca d'imatges? Bé, segons ha exposat Campuzano, és aquí on la mateixa 'app' utilitzava una via tècnica «que Google no té documentada» i que se saltava la seva pròpia forma de protegir l'accés. ●

**WWW.**  
ampliació al web



## EDITORIAL

# Explorar noves vies per garantir el dret a l'habitatge

EL PERIÒDIC D'ANDORRA no es fa responsable de l'opinió dels seus col·laboradors i tampoc s'identifica necessàriament amb els seus comentaris.

A efectes de publicitat contractada per persones pertanyents a diferents sectors o branques professionals, aquest mitjà no es fa responsable del contingut de la publicitat en relació al disposat en les normes estatutàries o deontològiques que regeixen la professió en concret, la qual qüestió únicament compet a la persona que contracta la publicitat.

La crisi de l'habitatge exigeix ampliar el ventall de solucions. En aquest context, la proposta d'habitatge cooperatiu presentada per Estaló mereix, com a mínim, ser analitzada amb rigor i sense prejudicis.

No és una fórmula improvisada ni una idea experimental: funciona des de fa dècades en països com Suïssa, França o Espanya, adaptada a realitats diverses i amb resultats contrastats. Les xifres presentades són

atractives, però cal llegir-les amb prudència. Els 670 euros mensuals només serien possibles en un escenari amb una implicació pública significativa, començant per la cessió de sòl. És aquí on es trobarà la pro-

va de foc del model. Sense administració, sense finançament i sense voluntat política, la proposta difícilment passarà del paper. Tanmateix, el debat que obre és necessari. Andorra necessita alternatives que com-

plementin les polítiques actuals i ampliïn les opcions d'accés a l'habitatge. El cooperativisme no resoldrà, per si sol, una crisi estructural, però tampoc hauria de ser descartat abans d'haver-ne avaluat el potencial.



## Pensament propi

En els darrers mesos hem defensat en aquesta columna que la intel·ligència artificial és accessible, útil i que qualsevol pime pot començar a fer-la servir sense necessitat de ser enginyer. Ho mantenim. Però avui toca parlar d'una cosa que poques vegades surt en les presentacions comercials i que cada cop veiem amb més freqüència: el risc de deixar de pensar.

No és una exageració. Un estudi recent d'Adaptavist, fet entre 2.500 professionals de diversos països, inclosa Espanya, revela que un de cada quatre treballadors qua-

lificats es planteja canviar de sector per l'impacte de la IA. No perquè la tecnologia no funcioni, sinó perquè no saben quin paper els queda. I al mateix temps, el 56% reconeix sentir nostàlgia de com es treballava abans de la seva irrupció. No és tecnofòbia. És desorientació.

### Quan revisar costa més que fer

Hi ha una dada de l'estudi que mereix atenció especial. El 71% dels treballadors reconeix que la IA els fa més eficients. Però el 38% assegura que dedica més temps a revisar el que genera la IA del que s'estalvia utilitzant-la. Adaptavist ho anomena l'impost de verificació, i és un fenomen que veiem cada setmana en empreses de tota mena: la IA genera un esborrany en trenta segons, però després algú ha de comprovar que les dades siguin correctes, que el to encaixi amb la marca i que el contingut tingui sentit dins del context.

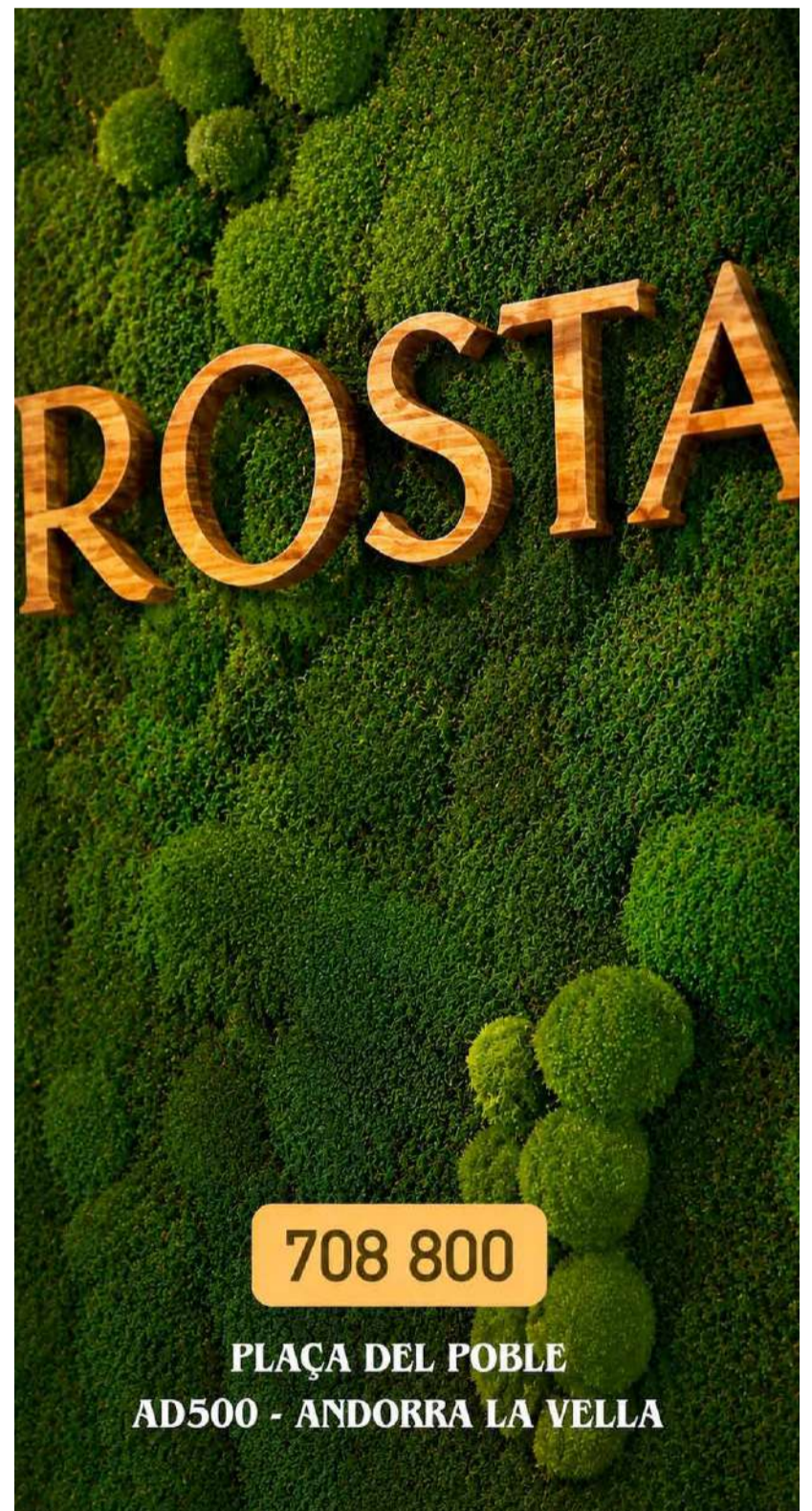
Si aquest algú no té el coneixement per fer-ho, l'esborrany es publica tal qual. I aquí és on comencen els problemes.

El filòsof José Carlos Ruiz ho ha expressat amb una claredat que fa respecte: «Hi ha una possibilitat real d'un nou analfabetisme, i és no saber pensar sense delegar en la IA.» L'ha batejat, juntament amb Byung-Chul Han, com a descàrrega cognitiva: el procés pel qual trasllem a una eina tecnològica tasques mentals que abans fèiem nosaltres. Buscar una dada a internet en lloc de memoritzar-la és un exemple innocent. Però quan deleguem l'anàlisi, la redacció, la presa de decisions i fins i tot l'opinió, la cosa canvia de dimensió.

### L'expert no desapareix, es multiplica

Ara bé, el missatge d'aquest article no és que la IA sigui perillosa ni que calgui frenar-ne

[Passa a la pàgina següent](#)



**Ve de la pàgina anterior**

l'adopció. Tot el contrari. El missatge és que la intel·ligència artificial és una eina extraordinària precisament quan hi ha un criteri humà sòlid darrere. Un advocat que utilitza la IA per redactar un primer esborrany d'un contracte i després l'ajusta amb el seu coneixement del cas és més competitiu que mai. Però un advocat que envia l'esborrany sense llegir-lo ha deixat de fer d'advocat.

Passa el mateix en qualsevol àmbit. Un comptable que fa servir la IA per detectar anomalies en els comptes i, més tard, interpreta els resultats amb experiència és imparabile. Un comerciant que automatitza les respostes als clients i després supervisa que el to i la informació siguin correctes ofereix un servei millor amb menys esforç. La IA amplifica el criteri de l'expert. El que no pot fer és crear-lo des de zero.

**El risc de parlar com una màquina**

Ruiz apunta un altre fenomen que pocs esmenten: la inversió del procés lingüístic. Durant anys hem dit que la IA



aprèn a escriure analitzant com escrivim nosaltres. Però cada cop és més evident que el procés s'està invertint. Si tots fem servir les mateixes eines per redactar, tots acabem escrivint igual. El mateix to neutre, les mateixes estructures, la mateixa manera de dir les coses. La diversitat del llenguatge, que és la diversitat del pensament, es va reduint sense que ens n'adonem.

Per a una empresa, això té conseqüències. Si el teu correu electrònic sona igual que el de la competència, si la teva proposta comercial té el mateix to que qualsevol altra generada per IA, si el teu contingut a xarxes socials és indistingible del de milers d'empreses, on queda el teu valor diferencial? La resposta, paradoxalment, és en el factor humà. En la veu pròpia, en el criteri, en la capacitat de dir

les coses d'una manera que cap algorisme replicarà.

**Una oportunitat per als qui pensen**

Per a les empreses andorranes, el missatge és esperançador. En un mercat petit, on les relacions personals, la confiança i el coneixement del client tenen un pes enorme, el criteri humà no és un cost: és el principal actiu. La IA pot ajudar a escalar, a ser més

eficient, a arribar més lluny. Però qui marca la diferència continua sent la persona que sap què fer amb el que la IA li dona.

La millor manera de preparar-se per a l'era de la intel·ligència artificial no és aprendre a fer servir totes les eines. És assegurar-se que no deixem d'entrenar allò que cap eina pot substituir: el pensament propi. ●

**Fundador d'Everloop Studio**




# LA FONCLETTE

**Perquè Andorra és Molt més que neu.**

Descobreix-la des d'un altre lloc.



# Nacional

MODEL PENDENT D'ATERRAR AL PAÍS

## Un habitatge cooperatiu al Principat podria costar des de 670 euros al mes

Estaló presenta el primer model cooperatiu pensat per a Andorra: «És un sistema que ja és un èxit»

MARVIN ARQUÍNIGO

ALEX MONTERO CARRER  
ANDORRA LA VELLA

Un habitatge cooperatiu d'una habitació podria costar 670 euros mensuals i requerir una aportació inicial de 16.730 euros. Aquesta és la xifra més favorable de la simulació presentada aquest dijous per l'associació Estaló, una entitat creada per impulsar el model d'habitatge cooperatiu a Andorra i que defensa aquesta fórmula com una nova via per facilitar l'accés a un habitatge digne. «Creiem que aquest model pot donar resposta a les necessitats d'Andorra», han defensat els seus impulsors, recordant que es tracta d'una alternativa pensada especialment per a aquelles persones que no poden accedir ni al mercat de compra ni al del lloguer.

Què proposa, doncs, aquest nou model? En primer terme, una diferència essencial respecte a una promoció convencional: el terreny no es compra, sinó que l'administració, una entitat parapública o fins i tot un propietari privat cedeixen temporalment el dret de superfície a una cooperativa. Posteriorment, els futurs residents de l'espai defineixen conjuntament el projecte, fan una aportació inicial retornable (habitualment del 20%) i obtenen la cessió d'ús de l'habitatge, tot i que sense arribar a convertir-se mai en propietaris. Així, desapareixen el cost del sòl, els mar-



Presentació del model cooperatiu a càrrec de l'associació Estaló.

### LES XIFRES

**20%**

Els futurs residents de l'espai fan una aportació inicial retornable, habitualment del 20%.

**16.730 €**

Amb suport públic, un habitatge d'una habitació quedaria en 16.730 euros d'aportació inicial.

ges comercials i bona part de les despeses associades a una promoció immobiliària tradicional.

Des d'Estaló, i de cara a poder demostrar-ne la viabilitat, l'as-

sociació ha elaborat una simulació d'una promoció de 45 habitatges construïts sobre una parcel·la cedida per l'administració. Així doncs, el projecte calcula un cost de construcció

de 10,85 milions d'euros que, sumant la resta de despeses de promoció, s'elevaria fins a gairebé 13 milions. En aquest sentit, els responsables sí que han volgut remarcar que «no es pot comprar ni llogar; els residents sempre formen part de la cooperativa», incidint en el fet que, una vegada finalitza el període de cessió, tant el terreny com l'edifici retornen al propietari inicial. ●

**WWW.**  
ampliació al web



## BALANÇ DEL DEBAT D'ORIENTACIÓ

# El PS reivindica una alternativa al model actual de DA, centrada en les persones

Alís acusa Govern d'improvisar «parxes» a les portes d'eleccions

A.M.C.  
ANDORRA LA VELLA

El Partit Socialdemòcrata ha aprofitat el balanç del Debat d'Orientació per marcar, encara més, les distàncies amb Demòcrates i presentar el que considera que ha de ser l'alternativa al model de país impulsat durant els darrers 15 anys. Així ho ha exposat el membre del comitè executiu i futur candidat a



Gerard Alís i Susanna Vela, aquest dijous en roda de premsa.

cap de Govern, Gerard Alís, qui ha assegurat que el debat ha evidenciat «la confrontació de dos

models»: «El model de DA ha arribat al seu límit. És un model esgotat que només pensa en al-

guns», ha apuntat el socialdemòcrata, reiterant que el creixement econòmic impulsat pels 'taronges' «s'ha oblidat de les persones, les quals han d'estar al centre». En aquest sentit, Alís ha afirmat que «la gran conclusió del Debat és que estem en un moment clau, on hem d'obrir una nova etapa i on hem de fer que tots els ciutadans gaudeixin del creixement». Un nou model, que, segons apunten, ja fa més de 20 anys que ells mateixos defensen: «És el millor projecte per al país». ●

WWW.  
ampliació al web



## Noves funcionalitats Mou-te

#Històriesquotidianes

He demanat l'Ucllic i em ve a buscar aquí mateix.

És el bus a demanda, no? Ara surt a Mou-te?

Sí! Vaig molt més ràpid i còmode. És 

I de pas, més sostenible! 😊

 App Store



 Google Play







**EL TEU ÈXIT**  
ONLINE ESTÁ A UN SOL CLICK

# La teva Pàgina web

perfecta amb nosaltres!

 **Parlem ara!**

**Disseny web  
personalitzat**

**Optimització  
SEO**

**Disseny  
Resposive**

**Manteniment i  
Actualitzacions**



**+376 849 489**



@Vangoand



 [hola@vangoandorra.com](mailto:hola@vangoandorra.com)

 [www.vangoandorra.com](http://www.vangoandorra.com)

PARC PÚBLIC EN AUGMENT

# Concurs perquè els propietaris lloguin edificis per a pisos assequibles

Marsol anuncia la nova convocatòria després de detectar l'interès d'alguns propietaris

AGÈNCIES  
ESCALDES-ENGORDANY

Nou concurs públic perquè els propietaris d'edificis puguin oferir els seus immobles en règim de lloguer de llarga durada amb l'objectiu d'incorporar-los al parc públic d'habitatge assequible. Així ho ha anunciat aquest dijous la ministra de Presidència, Economia, Treball i Habitatge, Conxita Marsol, qui ha explicat que la iniciativa complementarà el concurs de compra d'edificis que es va tancar aquesta setmana amb sis candidatures. «Estem treballant en una nova demanda d'oferta perquè les persones que tinguin alguna proposta de lloguer la puguin presentar», ha explicat Marsol, detallant que la convocatòria es publicarà «en quinze dies» i donarà un termini similar perquè els propietaris presentin les ofertes.

Així, la ministra ha explicat que el concurs neix arran de l'interès mostrat per diversos propietaris que prefereixen conservar la titularitat dels seus edificis abans que vendre'ls. «Vendre pot ser els costa, però sí que es podrien plantejar l'opció del lloguer», ha assenyalat, tot avançant que la voluntat és formalitzar contractes d'uns 30 anys perquè els habitatges es puguin destinar al mercat de lloguer assequible. En aquest sentit, i com en el concurs de compra, l'Executiu prioritza-



La titular d'Habitatge, aquest dijous.

rà edificis pràcticament acabats i que requereixin una inversió mínima abans de poder ser ocupats. «Volem que ens permetin utilitzar-los molt de pressa», ha remarcat Marsol.

A més, i pel que fa al concurs de compra, la ministra ha confirmat que el Govern ja treballa en l'anàlisi de les sis propostes rebudes. «És el que esperàvem», ha valorat, destacant que les candidatures estan repartides «per totes les parròquies» i que entre elles «hi ha coses interessants». D'aquesta manera, i durant les pròximes setmanes, l'Executiu estudiarà les característiques dels immobles, les taxacions i les possibles actuacions que calgui dur a terme abans de decidir quines adquisicions acaben materialitzant-se. ●

DEBAT D'ORIENTACIÓ

## Habitatge, salaris i fiscalitat, primeres propostes de resolució

llegeix la notícia completa aquí



CONSELL GENERAL / SERGI PÉREZ

UNIÓ EUROPEA

## Xipre remarca haver mantingut l'Acord «sobre la taula» fins al darrer moment

llegeix la notícia completa aquí



SFGA / JAVILADOT

ESTADÍSTICA

## Els accidents laborals cauen un 13% fins als 1.302 i trenquen la tendència

llegeix la notícia completa aquí



MARVIN ARQUÍÑIGO



La família FONT COMA comunica la defunció de qui fou

## Rosa Coma Cauba

Que morí el dia 2 de juliol a l'edat de 91 anys.

La família rebrà el dol avui, divendres 3 de juliol, de les 10.00 h. a les 13.00 h. a la sala 3 de les Sales de Vetlla d'Escaldes-Engordany.

La missa tindrà lloc avui, divendres 3 de juliol, a les 16.00 h., a l'església de Sant Iscle i Santa Victòria de la Massana.

Si ho desitgeu podeu fer arribar les vostres mostres de condol a través de la pàgina web: [www.pompesfunebresdelesvalls.com](http://www.pompesfunebresdelesvalls.com)

POSSIBLE PAS DECISIU

# El 'concepte' del Museu Nacional es vol tenir per a aquesta legislatura

Susanna Vela: «No hi ha hagut mai voluntat d'impulsar el projecte»

ALEX MONTERO / AGÈNCIES  
ESCALDES-ENGORDANY

El futur Museu Nacional podria fer un pas decisiu durant la pròxima legislatura. O almenys, aquest semblaria ser l'objectiu

de Govern, el qual vol deixar enllestit abans d'acabar el mandat l'actual projecte conceptual perquè el següent Executiu pugui convocar el concurs arquitectònic i iniciar el desenvolupament de l'equipament. «Espero que ara, quan puguem començar a explicar tot el que hem treballat des del ministeri, puguem tenir-ho tot a punt perquè la propera legislatura es llanci aquest concurs arquitectònic», ha afirmat



La titular de Cultura, Mònica Bonell, aquest dijous.

la ministra Mònica Bonell. Les declaracions han coincidit amb unes altres per part de la presidenta del grup parlamentari Socialdemòcrata, Susanna Vela, qui ha acusat els successius governs de Demòcrates de no ha-

ver tingut «mai voluntat» d'impulsar el projecte malgrat la documentació acumulada durant les darreres dues dècades. ●

**WWW.**  
ampliació al web



**fleca font**  
des del 1946 Ordino

*El teu moment perfecte comença aquí*

Carrer de la Vall, 2  
Andorra la Vella, Andorra  
+376 829 470

Av. Casamaya, ed. Casa Font, PB.  
Ordino, Andorra  
+376 847 064

# 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

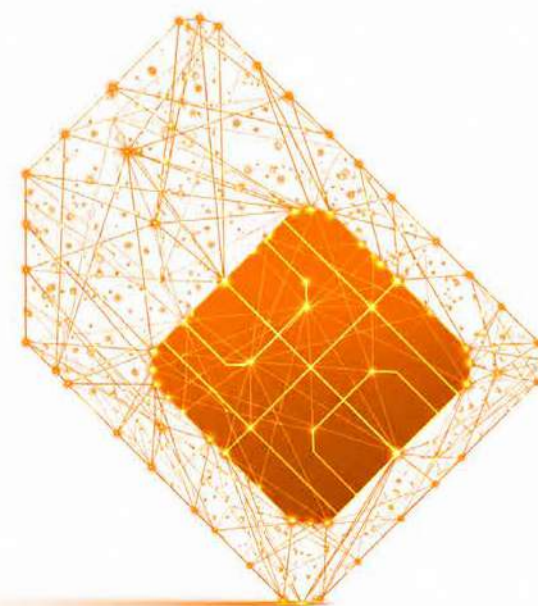
# NOVA TARGETA VIRTUAL

**La vols? La tens!**

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

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 espantar 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'exploració 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'exploració 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'explotació 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'exploració de determinats actius intangibles, el DTF conclou que en relació amb les qüestions sobre l'aplicació del règim especial d'exploració 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'exploració 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'explotació 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'exploració 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'explotació 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.

# FORTS. UNITS. EL NORD.

## MÉS VIUS QUE MAI

CAMPANYA D'ABONATS 2026/2027

Suma't al moviment de tot un país a [bca.ad](http://bca.ad)





 (+376) 747 747



### PROJECTE DE CASES ORDINO

Dormitoris: 3  
Bany: X  
Places de pàrquing: X  
Plantes: X  
Metres construïts: XXm<sup>2</sup>

Carretera del coll d'Ordino,  
Ordino  
Preu: 1.800.000€

### CASA A XIXERELLA LA MASSANA

Dormitoris: 4  
Bany: 3  
Places de pàrquing: 3  
Plantes: 3  
Metres construïts: 460m<sup>2</sup>

Carretera general, Xixerella  
Preu: 2.200.000€



 Casa Nova Olivet 10, Ordino

 laportella@andorra.ad

 (+376) 353 424 / 379 769

 [www.laportella.ad](http://www.laportella.ad)

FEINA



**Pintura i manteniment en general**

# CHOLO

**Treballs de paleta, lampisteria, pintura, electricitat i fusteria**

**Sol·liciteu pressupost sense compromís**

**E: [sgcholo@hotmail.com](mailto:sgcholo@hotmail.com)**  
**M: +376 365 016**



El Periòdic cerca  
**Comercial**

Amb experiència, que tingui coneixements del mercat andorrà. Valorem l'organització, responsabilitat, i els idiomes. Es busca algú amb habilitats comunicatives que tingui nacionalitat andorrana o permís de residència.

Envia'ns el teu CV a [rrhh@elperiodic.ad](mailto:rrhh@elperiodic.ad)



Nou restaurant Gastronòmic a Escaldes-Engordany.





## Cerquem *cuiners, cambrers i rentaplats.*

Enviar cv a [hola@becrestaurant.com](mailto:hola@becrestaurant.com)





*La Saladilla Beach Club*  
**HOTEL**

 Carretera Barahona, Paraiso 
  +1 (809) 663-2429 
  lasaladilla 17 
  [beachclubsaladilla@gmail.com](mailto:beachclubsaladilla@gmail.com)

**REPÚBLICA DOMINICANA**

ENTREVISTA

## Xavi Cardelús

EXPILOT DE MOTOS

«Ja no sentia que estava fent allò que havia estimat des dels 6 anys»

POL FORCADA QUEVEDO  
ESCALDES - ENGORDANY

Amb una carta oberta va anunciar Xavi Cardelús el punt final a la seva carrera esportiva –en realitat amb punts suspensius, ja veuran perquè–. Només té 28 anys i porta des de ben petit sobre les dues rodes. Va ser subcampió de l'Europeu de Moto2 fa tres anys, categoria a la qual arriba el 2015. També va passar pel FIM JuniorGP, el Mundial de Moto2 i MotoE abans d'arribar a Supersport, on també va prendre part en la campanya del 2017. Enguany, amb una Yamaha i sota la tutela de Raül Jara, els resultats no han acabat arribant. L'andorrà explica en aquesta entrevista els motius d'aquest comiat inesperat, fa balanç de la seva trajectòria i parla del futur.

—La primera és obligada. Com arriba a aquesta decisió que, s'ha de reconèixer, sobta?

—Ha sigut una decisió bastant pensada i presa moltenfred. Quan vaig signar amb el Raül ho vaig fer per un projecte a dos anys. L'objectiu del primer era consolidar-nos

entre els vuit primers del campionat i, el segon, lluitar pel top3. Venia d'una bona temporada amb la Ducati i d'haver estat subcampió d'Europa, així que el projecte era molt il·lusionant. Però es van ajuntar moltes coses: l'equip també s'estrenava al certamen, Yamaha tampoc ens va posar les coses fàcils i no vam tenir les eines ni les dades necessàries per evolucionar la moto. A la pretemporada, a Jerez, vaig veure el potencial de la Yamaha i em va agradar molt, però vam arribar a Austràlia i Portugal i mai vaig tornar a tenir aquelles sensacions.

A partir d'aquí vam treballar al màxim, però cada cap de setmana anàvem a pitjor. Potser ens vam tornar massa bojós buscant solucions i vam perdre el camí. El punt d'inflexió va arribar a Aragó, un circuit on l'any anterior havia estat molt competitiu i on ja tenia clar que, si les coses no feien un gir, prendria una decisió. Vam passar de lluitar habitualment pel top10 o el top15 a estar lluitant per la 25a posició, i això em va frustrar molt. Vaig pensar si realment valia la pena continuar ju-



MARVIN ARQUÍÑIGO

gant-me la vida sense gaudir. Passa que anava a entrenar i continuava sent igual de ràpid amb el kart o la supermoto que abans, però sobre la moto no aconseguíem consolidar-nos. I les últimes curses ja les vivia patint: pujava a la moto amb ganes i donant el 100%, però sabia que seria un altre cap de setmana més. Ja no sentia que estava fent allò que havia estimat des dels 6 anys.

—Però per què no haver aguantat fins a final de curs i llavors valorar?

—Vaig tenir molts dubtes perquè després de l'última cursa a Misano vaig rebre una proposta per canviar d'equip amb una Triumph. Era una estructura consolidada i la gent del paddock veia que jo havia passat de lluitar pel top10 a estar 20è, i es preguntava què estava passant. Em van dir que un dels seus pilots tampoc estava rendint com esperaven i que valoraven que acabés la temporada amb ells per decidir després què fer de cara a l'any vinent. Ho vaig pensar molt i vaig estar a punt d'accep-

tar-ho, però em vaig adonar que havia patit tant durant tot el curs que, encara que tornés a fer top10 com l'any passat, no em canviaria res.

**—Parla de resultats, però que ha estat el que ha pesat més a l'hora de prendre la decisió?**

—Tot està molt relacionat amb els resultats. Si hagués fet un any com el passat, segurament hauria acabat. Ja havia passat per un moment molt dur al Mundial de Moto2, després vaig fer el pas a Supersport, vaig tornar a gaudir i vaig ser molt competitiu, però ara m'he tornat a trobar en una situació similar.

Ja et dic, ha estat una decisió molt freda, però també molt espontània. Sé que hauria pogut continuar, provar un altre projecte o acabar la temporada i decidir després. Potser d'aquí a un temps me'n penediré perquè crec que encara podia allargar la meua carrera i fer bons resultats. L'única espina que em quedarà és haver acabat amb aquestes sensacions, perquè retirar-te gaudint és molt diferent. Tot i això, ara mateix no me'n penedeixo.

**—Llavors, tanca del tot la porta a tornar a competir?**

—Ara per ara sí. Ves a saber si d'aquí a un any i mig, m'ho invento, em contactés un equip d'endurance. Si les condicions fossin bones m'ho pensaria, és clar que sí. Al cap i a la fi, la velocitat no la perds. Encara més, fins i tot em van contactar per fer una cursa al Mundial de Resistència, però no és una cosa que ara per ara m'ompli.

**—Llavors no parlem d'un punt final, sinó d'uns punts suspensius a la seva carrera. En tot cas, del viscut fins ara, clou amb la sensació d'haver-ho donat tot?**

—Jo sé que he pujat a la moto ca-



MARVIN ARQUÍNIGO

da cap de setmana i, tot i que les coses no estaven anant com havien d'anar i la motivació era baixa, sempre m'he esforçat al màxim. Aquest curs ho he donat tot en tot moment perquè, al final, ens hi juguem la vida i, si no estàs preparat mentalment, no pots rendir. Tant l'equip com jo ho hem donat tot. És cert que no he trobat mai el balanç perfecte amb la moto, però en cap moment he arribat a una cursa pensant simplement a complir. Sempre he intentat fer-ho tan bé com he pogut.

**—És una decisió personal.**

—Totalment, perquè no ho estic gaudint. Evidentment, aquest esport és un en el qual la part econòmica suposa molt. Per sort o per desgràcia, en la meua carrera esportiva crec que s'han fet moltes coses malament perquè el meu pare, a qui li va sobtar molt la meua decisió, no ha pogut comptar amb ningú perquè ens ajudés.

**—Una figura important, la del seu pare.**

—Doncs sí. I què passa? Que prenc

la decisió i no l'entén. Ell em diu 'ets un tio que va ràpid' i que, si bé l'any no està anant com hauria d'anar, no deixo de ser subcampió d'Europa... Però la decisió és meua perquè m'hi jugo la vida i ja no gaudeixo d'una cosa que faig des que tinc 6 anys.

**—Parlant en general de la seva carrera, amb quin cap de setmana de Gran Premi es quedaria?**

—Sense cap mena de dubte, Montmeló 2023. Aquella victòria. Van venir familiars, amics... és un circuit que sempre he dit de casa perquè és el que queda més a prop i hi he corregut tota la vida. A més, estava lluitant pel títol [l'Europeu de Moto2] i sabia que divendres el meu rival directe [Senna Agius] es va lesionar. Cert és que a la segona cursa del cap de setmana vaig ser tercer per una errada meua, però dissabte, a la primera, em quedo amb poder escoltar l'himne, amb la bandera, la meua gent. És el moment que destacaria.

**—Què és el que la gent no veu i hi ha darrere un pilot professional?**

—El que tinc clar és que la gent veu les coses dolentes i no les bones. L'any passat estava fent un sí, setè o 10è pràcticament cada cap de setmana, i aquest que està sent dolent és quan la gent parla i salta. Però bé, tenen dret a opinar. Hi ha moltes coses que des de fora es desconeixen o no s'aprecien, i tot plegat és trist quan podria dir que soc pràcticament l'únic pilot andorrà que ha arribat on ha arribat en velocitat.

**—Què li diria a un infant que somia amb arribar lluny en aquest esport?**

—Sobretot que gaudís molt dels bons moments perquè en vindran de dolents i no saps mai quan en sortiràs. També que prengui les decisions amb el cor i que es deixi ajudar.

**—I si pogués parlar amb el Xavi que començava a competir, seria el mateix missatge?**

—Sí, sense cap dubte. Sobretot en el meu cas, tant de bo hagués tingut algú al costat que hagués mirat pel meu futur. Hi ha gent que es dedica a portar carreres dels pilots i buscar millors equips o condicions, que són els manàgers. Jo mai n'he tingut perquè ho ha intentat portar sempre el meu pare, que ha sigut campió d'Europa, però en una altra època, i li estaré eternament agraït perquè he arribat on soc gràcies a ell, però tinc clar que no hem fet les passes correctes quan tocava.

**—El seu futur guarda relació amb el motociclisme?**


—Evidentment, després de tants anys en aquest món, no m'agradaria apartar-m'hi de cop. Sabré més o menys, però tinc un coneixement important. M'agradaria molt fomentar el motociclisme aquí a Andorra, que no sé com, però incentivar que els nens i nenes que ho provin. ●

CARTELLERA DE CINEMA

ESTRENA REPOSICIÓ



**MINIONS & MONSTERS**



**TOY STORY (5)**



**OBSSESSION**



**VIAJE AL PAÍS DE LOS BLANCOS**



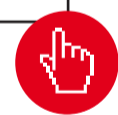
**EL DÍA DE LA REVELACIÓN**



**BACKROOMS**



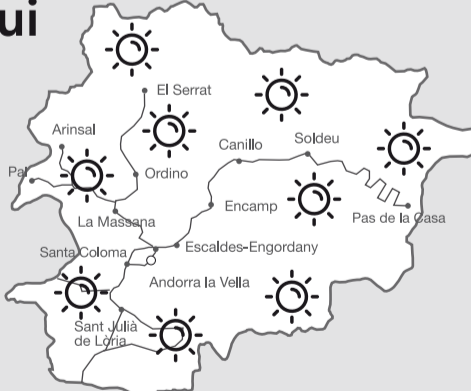
**SUPERGIRL**



EL TEMPS

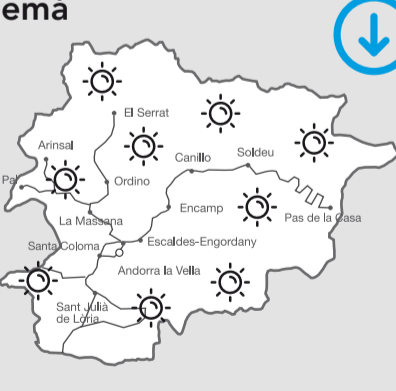
Previsió ☀️ Assolellat ☁️ Núvols 🌧️ Variable 🌩️ Tapat 🌧️ Pluja 🌫️ Xàfecs ⚡️ Tempesta ❄️ Neu 🌀 Vent

**Avui**



TEMPERATURA  
**16/31**

**Demà**



TEMPERATURA  
**13/31**



**ASTV**  
www.astvandorra.com  
facebook: ASTV-Andorra Instagram: astvandorra  
Tel. 334773



**el Periòdic cerca REDACTOR/A**  
Envia'ns el teu CV a [rrhh@elperiodic.ad](mailto:rrhh@elperiodic.ad)

PROGRAMACIÓ TV



09.00 Obert per vacances

- 08:00 Mou-te
- 08:30 Club Piolet
- 09:00 Obert per vacances
- 11:00 El trànsit
- 11:30 Club Piolet
- 12:00 Mou-te
- 12:20 El trànsit
- 12:40 Paral·lels
- 13:05 10 anys ATV
- 13:35 Horitzonts
- 13:45 Informatiu migdia
- 14:10 El temps migdia
- 14:15 Club Piolet
- 14:45 Horitzonts
- 15:00 Obert per vacances
- 16:00 Informatiu migdia
- 16:25 El temps migdia
- 17:00 Informatiu migdia
- 17:25 El temps migdia
- 17:30 Club Piolet
- 18:30 Informatiu France 24
- 19:00 Mou-te
- 19:45 Paral·lels
- 20:05 10 anys ATV
- 20:45 Informatiu vespre
- 21:10 El temps vespre
- 21:15 Mirades

SUDOKU

FÀCIL

	6		8		4			9
						9		7 5
		2		7	3			
8				6				7
7					8			
9			2					
5			7		6	9	4	
		8	4	9	2			5
6			5	8				3

NORMAL

	9	5		7	1	2	3	
7	2							4
8			5					
6		8				7		
					6	4	3	
				3	9			6
	8	6		1				2
2				4	3			5
3	4							9

DIFÍCIL

	5		4	9		6	7	
8		2		3				
9			8	1	6			
6		9	3					
	3			7	5	1		
5		7	9					3
			6					4
3				4				2
						9		3

Solucions:

Fàcil:

E	Z	Z	L	B	S	6	P	9
9	S	L	Z	6	P	8	Z	E
8	P	6	9	E	Z	L	Z	S
L	B	S	Z	Z	E	9	6	P
Z	9	E	8	4	6	5	L	Z
Z	6	P	5	9	L	E	8	Z
P	L	B	E	Z	9	Z	S	6
S	Z	9	6	L	Z	L	E	8
6	S	Z	2	S	4	L	6	Z

Fàcil:

Normal:

6	8	1	8	5	2	7	2	3	4
5	7	6	4	8	3	2	1	9	8
2	4	4	7	1	6	8	6	5	5
9	2	8	6	3	7	4	1	5	1
5	3	4	9	1	1	2	7	6	3
6	8	6	4	5	2	7	9	1	7
8	6	5	3	2	4	6	4	8	6
7	1	7	6	4	2	4	1	2	3
4	9	5	7	1	2	3	8	7	4

Normal:

Difícil:

7	4	1	4	8	5	2	1	4	7
3	6	1	6	8	5	2	1	4	7
3	8	5	4	9	3	1	1	1	7
8	9	5	4	8	1	7	2	2	2
1	3	8	6	6	6	7	7	4	5
9	5	7	5	2	2	2	2	1	5
5	4	1	3	2	8	7	5	4	4
9	7	4	8	1	6	1	9	1	9
8	6	2	3	7	4	1	9	1	9
1	5	3	4	9	2	6	7	7	7

Difícil:

FM

- 88.1 Cadena Dial Andorra
- 89.0 R7P
- 89.5 Pròxima FM Andorra
- 91.4 RNA
- 92.1 SER Catalunya Andorra
- 92.6 Els40 Classic Andorra
- 93.3 Ràdio Valira (Punto ràdio)
- 93.8 Flaix FM
- 94.2 RNA
- 96.0 Andorra 1
- 98.1 Ràdio Valira (Onda Cero)
- 100.6 NRJ
- 101.5 AD Ràdio
- 101.8 France Inter
- 102.3 Ràdio Ser P. d'Andorra
- 102.6 France Musique
- 103.3 Els40 Andorra
- 104.0 France Culture
- 104.6 Catalunya Ràdio
- 106.0 Ràdio 4
- 106.8 Ràdio 1
- 107.2 Ràdio Seu
- 107.5 Ràdio Principat
- 107.9 Ràdio 3

Transports

**ANDBUS** (803 789)

ANDORRA	BARCELONA	BARCELONA	BARCELONA
Estació	Av. Diagonal	Aeroport T2	Aeroport T1
04:00h	07:00h	07:15h	07:30h
06:00h	09:00h	09:15h	09:30h
08:00h	11:00h	11:15h	11:30h
10:00h	13:00h	13:15h	13:30h
12:00h	15:00h	15:15h	15:30h
14:00h	17:00h	17:15h	17:30h
16:00h	19:00h	19:15h	19:30h
18:00h	21:00h	21:15h	21:30h

ANDORRA	PAS DE LA CASA	TOULOUSE	TOULOUSE
Estació	Bus Stop	Aeroport	Estació
05:00h	05:45h	08:30h	08:45h
10:00h	10:45h	13:30h	13:45h
15:00h	15:45h	18:30h	18:45h

ANDORRA	LLEIDA
Estació	Estació AVE
06:15h	08:45h
08:15h	10:45h
10:00h	12:30h
12:15h	14:45h
14:00h	16:30h
16:15h	18:45h

BARCELONA	BARCELONA	BARCELONA	ANDORRA
Aeroport T1	Aeroport T2	Av. Diagonal	Estació
08:45h	09:00h	09:15h	12:00h
10:45h	11:00h	11:15h	14:00h
12:45h	13:00h	13:15h	16:00h
14:45h	15:00h	15:15h	18:00h
16:45h	17:00h	17:15h	20:00h
18:45h	19:00h	19:15h	22:00h
20:45h	21:00h	21:15h	00:00h
22:45h	23:00h	23:15h	02:00h

TOULOUSE	TOULOUSE	PAS DE LA CASA	ANDORRA
Estació	Aeroport	Bus Stop	Estació
11:00h	11:30h	14:25h	15:00h
15:00h	15:30h	18:25h	19:00h
20:00h	20:30h	23:25h	00:00h

LLEIDA	ANDORRA
Estació AVE	Estació
09:45h	12:00h
11:45h	14:00h
13:45h	16:00h
15:45h	18:00h
17:45h	20:00h
19:45h	22:00h

**ALSINA GRAELLS** (827 397)

Andorra-Barcelona: 6/6.45/10.30/15/17/19.15  
 Barcelona-Andorra: 6.15/6.30/7.30/10.30/13/15/17/19

Andorra-Lleida: 8.15/16.15  
 Lleida-Andorra: 9.30 diumenge / 11.30 de dilluns a divendres / 16 de dilluns a diumenge

**CAMINO BUS LAZARA** (865 500)

Andorra-Galicia-Portugal: dc / dj / dg: 15.30  
 Portugal-Galicia-Andorra: dm / dj / dv: 15.30

**HISPANO IGUALADINA** (902 447 726)

Andorra-Reus: 17.00. Servei diari  
 Reus-Andorra: 7.40. Servei diari

**HISPANO ANDORRANA** (807 000)

Escaldes-La Seu: de 8 a 21. Cada hora  
 La Seu-Escaldes: de 7 a 20. Cada hora  
 Dg: Escaldes-Engordany-La Seu d'Urgell: 8.15/10.30/13/17/19.15  
 La Seu d'Urgell-Escaldes-Engordany: 7.45/9.10/12/16/18.30  
 Estació d'autocars-l'Ospitalet: 5.45/17  
 L'Ospitalet-Estació d'autocars: 7.35/19.45  
 Estació d'autocars-Costa Daurada: 8.00  
 Costa Daurada-Estació d'autocars: 17.30 (dl a div)

**MONTMANTELL** (807 444)

Andorra-Lleida: 6/8/11.30/15.30/18  
 Lleida-Andorra: 10.15/14/16/20i22

**DIRECT BUS-NADAL JULIÀ** (805 151)

Andorra-Barcelona aeroport: 6.15/8.15/11.15/13.15/15.15/18.15/20.15/22.15  
 Barcelona aeroport (Terminal 1 planta 0)-Andorra: 7.30/11.00/13.00/15.00/17.30/20.00/23.00  
 Barcelona aeroport (Terminal 2 Mural Miró)-Andorra: 7.45/11.15/13.15/15.15/17.45/20.15/23.15  
 Barcelona Sants (estació de ferrocarril)-Andorra: 6.15/8.15/11.45/13.45/15.45/18.15/20.45/23.45

**SOLDEVILA** (Amb reserva prèvia 828 117)

Andorra - Lleida: 8.00/15.45 Lleida - Andorra: 12.00/20.15

**TAXIS**

ATA	863 000 / 861 005
MÉS TAXI	828 000 / 862 488
TAXI EXPRES	812 345

**Farmàcies de guàrdia**

**Divendres 3**  
F. El Consell  
C/ Prat de la Creu 87  
Andorra la Vella  
Tel. 819219

**Dissabte 4**  
F. Galeno 2  
Av. Meritxell 91  
Andorra la Vella  
Tel. 820107

**Diumenge 5**  
F. El Consell  
C/ Prat de la Creu 87  
Andorra la Vella  
Tel. 819219

**Dilluns 6**  
F. El Consell  
C/ Prat de la Creu 87  
Andorra la Vella  
Tel. 819219

**COOPERATIVA INTERURBANA ANDORRANA**  
Tef: 00 34 806.555 - Web: www.interurbana.ad

Tot l'any	
Andorra (Estació) - Espanya - Portugal (Vila Praia Ancora)	18h15
Tots els Divendres i Diumenges del mes Primer i Tercer dimecres del mes	
Portugal (Vila Praia Ancora) - Espanya - Andorra (Estació)	08h30
Tots els Divendres i Diumenges del mes Primer i Tercer dimarts del mes	

# Adopta Associa't

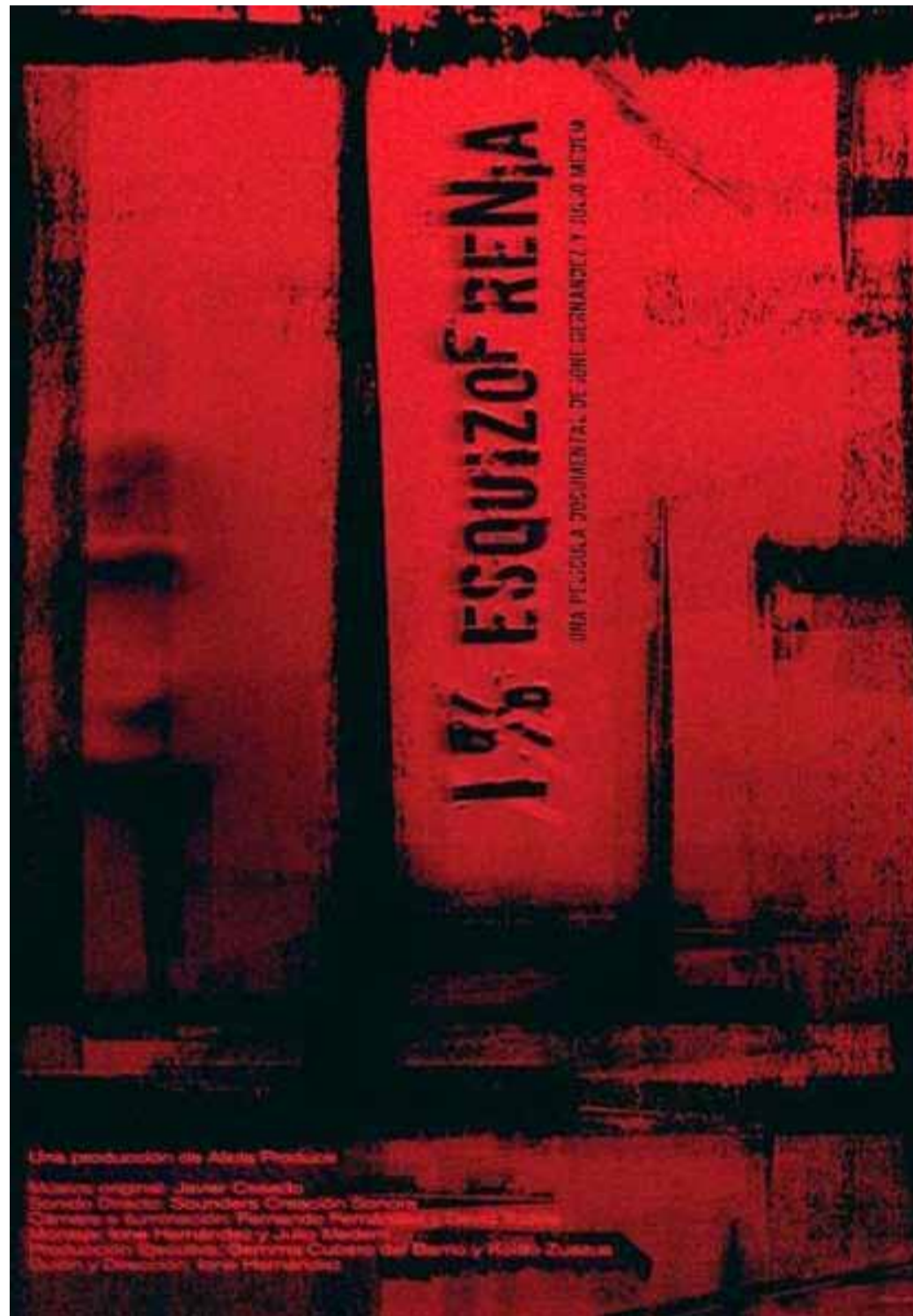
gos-sos.org  
+376 818 451

**Compten amb tu**

PAKO  
TEMPRADO

## '1% ESQUIZOFRENIA' (2006)

FILMAFFINITY



FILMIN



## FITXA

## DIRECCIÓ

Ione Hernández

## GUIÓ

Ione Hernández

## INTERPRETACIONS

Testimonis reals  
d'afectats per la malaltia

## MÚSICA

Javier Casado

## GÈNERE

Documental

## PUNTUACIÓ



## PLATAFORMES

FILMIN

## SINOPSI

El documental dona veu a persones diagnosticades d'esquizofrènia, també als seus familiars i a professionals de la salut mental per acostar l'espectador a una malaltia sovint desconeguda i estigmatitzada. A través de testimonis directes i colpidors, el film trenca prejudicis i proposa una mirada humana, sincera i necessària sobre aquest trastorn altament incapacitant.

## COMENTARIS

Interessant aproximació a una malaltia estigmatitzada i que, en molts casos, ha estat objecte de burla per desconeixement. Produït pel cineasta Julio Médem, el documental dona veu als afectats, els quals parlen directament a càmera, amb sinceritat sobre la seva malaltia. El millor del documental és el ritme de les entrevistes, tot i que, de vegades, les explicacions resulten una mica massa breus. Imprescindible.

POMPES FÚNEBRES  
DE LES VALLS*Fem més fàcils els moments més difícils*www.pompesfunebresdelesvalls.com Tels.: 866 632 - 807 180  
info@pompesfunebresdelesvalls.com