

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg 2

Estratègies per enfrontar els impagaments a l'àmbit empresarial



Albert Hinojosa
Pàg 3

El 'non-dom', la substitució del règim fiscal especial existent per un altre



Jaime Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



Reemplaçant la Xina com a epicentre de la IA i altres tecnologies

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista cap del Grup Andbank

Algunes de les empreses més importants del món han pres recentment accions decisives per al panorama global. Nvidia, Amazon, Google i Microsoft han demanat al seu principal proveïdor, la taiwanesa Foxconn, que traslladi tota o part de la cadena de subministrament de maquinari de IA a Mèxic, prescindint així de la Xina com a opció per a la fabricació i el manteniment d'equips d'intel·ligència artificial. Foxconn ja s'ha posat a la feina per a satisfer les necessitats dels seus clients estatunidencs amb una inversió de 690 milions de dòlars a Mèxic i un pla per a la contractació de 5.000 treballadors locals. Foxconn ha adquirit també un terreny a Jalisco, a l'oest de Mèxic, per un valor de



27 milions de dòlars destinat a la producció de servidors de IA per a les grans tecnològiques americanes.

Per què aquesta decisió ara?

Decisions com l'adoptada ara per Nvidia, Amazon, Google o Microsoft, responen a una estratègia que subratlla dos objectius principals:

- 1) L'objectiu del nearshoring (pràctica de traslladar operacions a localitats pròximes amb la condició de disminuir riscos associats amb la distància).
- 2) L'Objectiu del friendshoring (traslladar producció a països amics per a evitar riscos derivats dels previsibles conflictes polítics).

És un cas aïllat, o és ja una tendència duradora d'una reglobalització?

No és un cas aïllat. Hi ha altres companyies que també han deixat clara la seva in-

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

L'IPC avançat del març baixa fins al 4,1%

Disminuiria dues dècimes respecte a l'IPC del mes de febrer

Pàg 4

Arrenca la campanya de l'IRPF amb la previsió de 23.000 declaracions i 22,5 milions d'ingressos

La xifra suposa un miler més que en l'anterior campanya

Pàg 4

La població flotant supera els 14 milions de persones el 2023, un 12,4% més que l'any anterior

La dada equival a un increment del 12,4% si es compara amb l'any anterior

Pàg 4

Andorra va oferir més de 44.000 places d'allotjaments turístics durant el 2023

El nombre d'allotjaments turístics de la modalitat hotelera apartaments turístics classificats del 2023 se situa en 218

CARTE RES

Primer aniversari amb altes rendibilitats



Myandbank és un banc 100% digital, un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA. (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700158F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008 i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 01/95. *El rendiment indicat de les carteres és des del llançament, 30 de març de 2023, fins al 28 de març de 2024. Els rendiments passats no constitueixen un indicador fidedigne de resultats futurs. La comissió de gestió del 0,30% i de custòdia anual del 0,20%, es cobraran trimestralment. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

Carteres automatitzades



Pista Verda
Risc baix



Pista Blava
Risc mitjà-baix



Pista Vermella
Risc mitjà



Pista Negra
Risc alt

Rendibilitat neta*

5,1%

10,4%

15,9%

19,4%



tenció de desplaçar la producció dels seus dispositius des dels centres tradicionals a Àsia (la Xina) cap a regions més amigables.

- Apple segueix en procés de portar tota la seva fabricació (o la majoria) d'iPhone, iPad i Mac fora de la Xina. Si bé el trasllat no li està resultant fàcil a Apple, ja fa un temps que a la californiana van veure el panorama i van començar la mudança, principalment a tres països: l'Índia, Vietnam i Mèxic. Apple vol que la majoria d'iphones vinguin de l'Índia, i per als iPads i el MacBook, pretén que aquests vinguin de Vietnam. Tot això és important perquè la major part de la producció d'iPhone i altres productes s'assentava fins ara a la Xina, on es xifren en 188 els proveïdors que Apple té encara a la Xina. No soc qui per parlar de les raons, però crec no errar si esmento una guerra comercial endurida

(i que anirà a més), al que cal sumar uns retards costosíssims el 2020 a causa de la «particular» gestió de la COVID-19 per part de Pequín, i que va obligar els principals proveïdors a tancar fàbriques, molts dels quals ni tan sols van aconseguir solucionar els seus propis problemes quan van reobrir. Tot això li va costar a Apple la «modesta» suma de 30bn de dòlars. Això és una cosa que un empresari no oblida.

- Intel, empresa especialitzada en semiconductors, va anunciar una inversió de 8.500 milions de dòlars (que va rebre del Govern dels Estats Units) destinada al centre de disseny de xips de IA que la companyia té a Guadalajara.

- Quanta Computer va invertir 1bn de dòlars a l'estat mexicà de Nuevo León. Una inversió per a 2500 ocupacions, i que reflecteix aquesta tendència del friendshoring.



En resum.

Nous temps en els quals els centres de producció fins ara predominants s'esvaeixen, mentre uns altres emergeixen victoriosos. On deserts industrials poden convertir-se en oasis d'innovació, i centres d'innovació en deserts industrials. On els guanyadors escalen muntanyes d'èxit, i els perdedors es converteixen en meres notes al peu. Just o injust? Res d'això importa. Només cal entendre dues coses: 1) En el joc del comerç global, no tots poden guanyar i, 2) l'adaptació no és una opció, sinó una obligació. Al cap i a la fi, el flux del capital no co-neix de lleialtats.

Continuarem monitorant els canvis, avançant-nos en la mesura que sigui possible, i per descomptat, gestionant els detalls per als nostres mandats de gestió discrecional.

Estratègies per enfrontar els impagaments a l'àmbit empresarial

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Els impagaments representen un desafiament significatiu per a les empreses, provocant tensions de tresoreria, erosionant-ne les finances, causant importants pèrdues econòmiques i posant en risc la seva viabilitat a llarg termini. El fenomen de la morositat ha assolit dimensions preocupants, afectant centenars de milers de negocis a tot el món. Davant aquesta realitat, és imperatiu per als creditors comprendre com abordar eficaçment aquesta problemàtica i recuperar els fons deguts. Un punt essencial en la gestió dels impagaments empresarials és la importància que té l'enfocament estratègic en el recobriment d'impagaments. El procés de recobriment d'impagaments no es pot deixar a l'atzar o tractar de manera improvisada. Requereix una metodologia sòlida, els procediments ben definits i un conjunt específic de coneixements i habilitats. La clau de l'èxit rau en la capacitat del creditor per analitzar la situació, negociar acords de pagament realistes i aplicar les eines adequades a cada etapa del procés de gestió.

La fase del recobriment amistós ha de precedir qualsevol altra acció de recuperació del deute, ja que una oportunitat per mantenir relacions comercials amb el client. Per tant, una fase crucial en el recobriment d'impagaments és l'etapa amistosa, on el creditor cerca persuadir el deutor perquè pagui voluntàriament. Aquest enfocament no només apunta a la recuperació dels fons deguts, sinó també a preservar la relació comercial. És important emprar una varietat de mètodes de comunicació, com cartes, correus electrònics i trucades telefòniques, per arribar al deutor. Així mateix, un cop assolit un acord de pagament, és fonamental documentar-lo adequadament per protegir els interessos del creditor. Un altre aspecte que cal tenir

en compte són els tipus d'impagaments i les tècniques de gestió adequades. És crucial per al creditor identificar el tipus d'impagament a què s'enfronta abans d'iniciar les gestions de recuperació. Cada situació requereix un enfocament específic. Des de negociar amb un client solvent amb problemes temporals de tresoreria fins a bregar amb morosos professionals que intenten aprofitar-se dels proveïdors, cada cas demana estratègies adaptades.

És convenient que el creditor vagi abandonant mites i detectar les veritables causes dels impagaments. Cal desmitificar la creença que els impagaments sempre estan relacionats amb problemes de liquiditat o solvència del deutor. Si bé aquests factors poden ser rellevants, hi ha altres causes subjacents que contribueixen a la morositat, com ara dificultats econòmiques, circumstàncies conjunturals, aspectes culturals i emocionals, així com nivells d'educació i consciència financera del deutor. La identificació i l'abordatge de les causes subjacents de l'incompliment de l'obligació són fonamentals. Les principals causes d'impagaments es poden agrupar en categories com ara manca de liquiditat i problemes financers, dificultats econòmiques, circumstàncies conjunturals, factors culturals, nivell educatiu del deutor i motius emocionals. És fonamental per al creditor fer una anàlisi detallada d'aquestes causes per implementar solucions efectives i corregir deficiències internes en la gestió financera de l'empresa.

Un altre punt de suma importància són les estratègies per a la recuperació efectiva d'impagaments. Per abordar els impagaments de manera efectiva, les empreses han d'implementar estratègies que tractin tant les causes subjacents com els desafiaments pràctics del recobriment. Això inclou millorar els processos interns de gestió, establir polítiques clares de crèdit i cobrament, diversificar les fonts de finançament i enfortir les relacions amb els clients. És necessari adoptar un enfocament proactiu per anticipar i prevenir els impagaments, així com per respon-

dre ràpidament quan aquests passin. Això pot implicar la implementació de sistemes de monitorització i alerta primerenca per identificar clients amb risc d'impagament, així com establir polítiques clares de crèdit i cobrament. A més a més, és important establir relacions sòlides amb els clients i mantenir una comunicació oberta i transparent en tot moment. Això pot ajudar a evitar malentesos i conflictes que puguin donar lloc a impagaments. Un altre aspecte és la importància de la negociació i la flexibilitat. En molts casos, la recuperació d'impagaments requereix una negociació efectiva i flexibilitat per part del creditor. És important estar disposat a considerar opcions com l'ajornament de pagaments, la renegociació de termes o fins i tot la condonació parcial del deute si això ajuda a garantir la continuïtat de la relació comercial i la recuperació d'almenys part dels fons deguts.

Pel que fa als recursos legals i judicials, en casos en què les negociacions amistoses no siguin efectives, pot ser necessari recórrer a recursos legals i judicials per recuperar els fons deguts. Això pot incloure la presentació de demandes judicials, l'obtenció d'ordres d'embarcament o la participació de mediadors o àrbitres per resoldre disputes de manera extrajudicial.

Convé que el creditor faci una ampliació de l'anàlisi i conegui els aspectes específics de la gestió d'impagaments. Per aprofundir en la comprensió de la gestió d'impagaments, és important considerar aspectes específics que poden influir en el procés de recobriment. Aquests inclouen: primer, l'anàlisi de risc creditici; abans de fer una transacció comercial, és fonamental avaluar el risc creditici del client potencial. Això implica analitzar el seu historial de pagaments, solvència financera i qualsevol altre factor rellevant que pugui influir en la seva capacitat per complir les seves obligacions. Segon, les polítiques de crèdit i cobrament; les empreses han d'establir polítiques clares de crèdit i cobrament que defineixin els termes i les condicions de venda, així com els terminis de

pagament. Aquestes polítiques han de comunicar-se de manera efectiva als clients i aplicar-se de manera consistent per evitar malentesos i conflictes. Tercer, la gestió de la relació amb el client; una relació sòlida amb el client pot facilitar el procés de recobriment d'impagaments. És important mantenir una comunicació oberta i transparent, resoldre qualsevol problema o conflicte de manera ràpida i eficient, i mostrar empatia i comprensió cap a les dificultats del client quan calgui. Cambra, la tecnologia i les eines de gestió; l'ús de tecnologia i eines de gestió pot agilitzar i millorar el procés de recobriment d'impagaments. Això inclou sistemes de gestió de relacions amb el client (CRM), programari de seguiment de comptes per cobrar, i plataformes de pagament en línia que facilitin el procés de cobrament. Cinquè, la formació i desenvolupament del personal; el personal encarregat del recobriment d'impagaments ha de rebre formació adequada i continua per desenvolupar les habilitats i els coneixements necessaris per fer la seva feina de manera efectiva. Això inclou formació en tècniques de negociació, resolució de conflictes i gestió de l'estrès.

En conclusió, la gestió i el recobriment d'impagaments és un procés complex que requereix un enfocament estratègic i multifacètic. En comprendre les causes subjacents de la morositat i aplicar tècniques efectives de gestió, les empreses poden mitigar l'impacte dels impagaments i protegir-ne la salut financera a llarg termini. En considerar aspectes específics com l'anàlisi de risc creditici, les polítiques de crèdit i cobrament, la gestió de la relació amb el client, la tecnologia i eines de gestió, i la formació i el desenvolupament del personal, les empreses poden millorar la seva capacitat per recuperar els fons deguts i protegir la salut financera a llarg termini. A més, és fonamental adoptar un enfocament proactiu i flexible, així com estar preparat per recórrer a recursos legals quan calgui, per garantir l'èxit en el recobriment d'impagaments i mantenir relacions comercials sòlides i sostenibles.

El 'non-dom', la substitució del règim fiscal especial existent per un altre

Albert Hinojosa



Advocat, soci de Cases & Lacambra

A principis del passat mes de març coneixíem la notícia de que el Govern britànic abolirà, a partir del 6 d'abril del 2025, el règim fiscal especial «non-dom» amb l'objectiu de recaptar 2.700 milions de Lliures Esterlines addicionals cada any, d'acord amb les estimacions publicades pel «HMTreasury». Aquest règim fiscal especial, un dels més cèlebres i celebrats en el món de la fiscalitat internacional, eximeix de pagar impostos als residents al Regne Unit que no hi estan domiciliats, per les rendes obtingudes a l'estranger durant els primers quinze anys que visquin al Regne Unit. Ara bé, l'anunci del Govern britànic afegeix que aquest règim fiscal especial «non-dom» serà substituït per un altre règim fiscal especial que permetrà a les persones que no hagin estat residents fiscals al Regne Unit durant els deu anys anteriors, no tributar pels ingressos i els guanys de font estrangera durant els primers quatre anys de residència fiscal al Regne Unit. Així doncs, no es

tracta d'una abolició pròpiament dita, sinó de la substitució del règim fiscal especial existent per un altre règim fiscal especial més en la línia dels existents a la resta de països del nostre entorn.

En els darrers anys s'ha incrementat notablement el nombre de països que han introduït en els seus sistemes fiscals règims especials amb la voluntat d'atraure residents d'alt poder adquisitiu (coneguts també per l'acrònim en anglès HNWI). L'Observatori Europeu de la Fiscalitat, un laboratori independent de recerca de l'Escola d'economia de París que rep finançament de la Unió Europea, calcula en el seu informe «Global Tax Evasion Report 2024», que des de 1995 fins a l'actualitat el nombre de règims fiscals especials destinats a l'atracció de HNWI ha augmentat de cinc a vint-i-vuit entre els països membres de la Unió Europea i el Regne Unit. D'entre aquests, en destaca com especialment favorables per als seus beneficiaris, el règim «high net worth» de Grècia i d'Itàlia.

Fruit d'aquesta competència fiscal creixent per atreure residents d'alt poder adquisitiu en la que fins i tot hi participen estats amb sistemes fiscals de tipus impositius elevats per a persones físiques com poden ser França o Espanya, han començat a aparèixer algunes veus críti-



ques que consideren aquesta competència fiscal i per extensió aquests règims fiscals especials com a perniciosos, i plantegen aplicar a la fiscalitat de les persones físiques receptes similars a les que l'OCDE i la Unió Europea han desenvolupat en el passat en relació a la fiscalitat de les empreses.

Amb el seu anunci, el Govern britànic se suma al procés de revisió d'aquests règims fiscals especials que ja va iniciar Portugal la tardor passada quan va anunciar la desaparició del més que conegut «Non-Habitual Resident Regi-

me» a partir de l'1 de gener de l'any 2024.

Davant d'aquesta conjuntura de revisió dels règims fiscals especials existents que sembla entreveure's que s'imposarà en els propers anys als països del nostre entorn, i més especialment als estats membres de la Unió Europea, al Principat d'Andorra se li presenta una oportunitat immillorable per a mostrar-se com un país atractiu per aquest tipus de residents.

La fiscalitat personal al nostre país va ser dissenyada des del seu inici amb un plantejament diferent de l'exposat anteriorment. Es va apostar per un model de tributació sobre la renda universal de l'individu amb un tipus impositiu moderat, fugint d'adoptar règims especials clarament discriminatòris que afavoreixen fiscalment a aquest tipus de resident enfront dels seus residents fiscals naturals. A més, el Principat d'Andorra no grava el patrimoni de les persones físiques, així com tampoc les seves donacions ni les transmissions per causa de mort.

A tot l'anterior cal afegir també que l'eventual adopció d'un Acord d'associació amb la Unió Europea que permeti a Andorra l'accés al mercat interior i, per tant, que respecti les quatre grans llibertats, hauria de comportar necessàriament al mateix temps, la desaparició de les barreres fiscals existents relatives als trasllats de residència amb els estats membres, els anomenats «Exit Tax».

Transcorreguts gairebé deu anys des de l'aprovació de la Llei de l'impost sobre la renda de les persones físiques per part del Consell General sembla que el model de tributació sobre la renda personal dissenyat en el seu moment s'imposarà com un model competitiu a mitjà i llarg termini per atraure a aquest tipus de residents.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0296-2023 del Departament de Tributs i de Fronteres (d'ara endavant, DTF), del 19 de desembre del 2023, en relació amb la qualificació i quantificació de la renda derivada de la conversió d'un dret de crèdit en participacions socials.

El Consultat és una persona física amb residència fiscal al Principat d'Andorra i obligat tributari de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (d'ara endavant, IRPF). Durant l'any 2023, va signar un contracte de préstec convertible en participacions socials amb una societat amb residència fiscal a Espanya (d'ara endavant, la Societat) que es troba en fase de desenvolupament.

Les principals característiques del contracte de préstec formalitzat entre el Consultat i la Societat, són les que es detallen a continuació: (i) el Consultat concedeix de forma immediata un préstec dinerari a curt termini a la Societat, amb venciment 31/12/2023, sense perjudici d'una potencial pròrroga, (ii) el contracte habilita a la Societat, en la seva condició de prestatària, a convertir el préstec en participacions del seu capital social en qualsevol moment abans de la data de finalització del contracte, (iii) s'estableix un tipus d'interès anual a favor del prestador i (iv) la liquidació dels esmentats interessos es realitzarà en la seva totalitat a la data de venciment o data de conversió, capitalitzant-se completament de forma

conjunta amb el principal en cas de conversió d'aquest en capital social.

En relació amb la potencial conversió del préstec en participacions socials de la Societat, es prendrà com a base mínima la valoració pre-money de la Societat establerta per a la següent ronda d'inversió, degudament indicada en euros al contracte, amb un descompte. Aquest descompte s'aplica com a multiplicador del capital viu del préstec a efectes de determinar el nombre de participacions socials a rebre. La conversió del préstec en participacions socials de la Societat es produiria a través d'una ampliació de capital per compensació de crèdits i desembors dinerari, si fos el cas. En el moment en què es produeixi la capitalització, el préstec haurà de ser líquid, vençut i exigible.

Atesos els antecedents exposats, el Consultat presenta la següent consulta sobre les implicacions en l'IRPF, derivades de la potencial conversió en participacions socials de la Societat del préstec realitzat.

En relació amb la qüestió sobre la tributació dels interessos derivats del préstec amb la Societat, per qualificar aquesta renda a l'efecte de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, el DTF determina que el Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del Text Refós de la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, a l'article 22.2, preveu el següent:

«Article 22. Rendes íntegres del capital mobiliari

Tenen la consideració de 'rendes íntegres procedents del capital mobiliari' les següents: [...]

Les rendes procedents de la cessió a tercers de capitals propis. Tenen aquesta consideració

els interessos i qualsevol altra forma de retribució pactada com a remuneració per aquesta cessió, així com les rendes que deriven de la transmissió, el reemborsament, l'amortització, el bescanvi o la conversió de qualsevol classe d'actius representatius de la captació i la utilització de capitals aliens.

[...]

La mateixa Llei, sobre la imputació de rendes de capital, a l'article 42.1.a, estableix el següent:

«Article 42. Imputació de rendes

Els ingressos i les despeses que determinen les rendes que cal incloure en la base de tributació s'imputen al període impositiu que correspongui, amb caràcter general, d'acord amb els criteris següents:

a) Les rendes del treball i del capital s'imputen al període impositiu en què resultin exigibles, o en el del seu cobrament si aquest cobrament és anterior.»

D'acord amb aquests preceptes, la renda en concepte d'interessos obtinguts pel Consultat que actua com a prestador tindrà la consideració de capital mobiliari. Així mateix, tenint en compte que el contracte del préstec es materialitza l'any 2023 i que, segons la informació facilitada, els interessos són exigibles en data 31 de desembre o en la data de conversió, l'import dels interessos meritats des de la data en què es va portar a terme el contracte i la data de conversió s'hauran d'imputar en el moment en què sigui exigible, és a dir, en la data de conversió. Al' hora de calcular la renda de capital es prendrà com a referència el tipus d'interès pactat per ambdós parts.

Atès que el deutor del préstec és la mateixa Societat que amplia el capital i que el pagament del preu de les accions subscrietes s'efectua mitjançant la compensació d'aquest crèdit, a efectes fiscals aquesta operació tindrà la consideració d'aportació dinerària. Conseqüentment, aquesta operació no generarà una alteració patrimonial en el Consultat, sempre que en el moment de la conversió el va-

lor del préstec sigui equivalent al valor de les participacions rebudes. Quan no es compleixi aquesta equivalència, el guany o la pèrdua de capital derivada d'aquesta operativa es computa i tributa d'acord amb les normes generals previstes a la Secció cinquena. Determinació dels guanys i pèrdues de capital.

Altrament, per determinar el guany que es pugui esdevenir en una futura transmissió de les participacions rebudes pel consultat, s'ha de considerar el que disposa la norma, als articles 25.1.a i 26.1, en relació amb el còmput de l'import dels guanys o pèrdues de capital i sobre els conceptes que formen part del valor d'adquisició en les transmissions oneroses:

«Article 25. Còmput

L'import dels guanys o pèrdues de capital és:

a) En els casos de transmissió a títol oneros o lucratiu, la diferència entre els valors d'adquisició i transmissió dels elements patrimonials.

[...]

Article 26. Transmissions a títol oneros

En les transmissions a títol oneros formen part del valor d'adquisició:

a) L'import real satisfet en l'adquisició.
b) L'import de les inversions o millores realitzades en el bé objecte de transmissió.
c) Les despeses i els tributs inherents a l'adquisició satisfets per l'adquirent, exclosos els interessos i els impostos indirectes que hagin resultat deduïbles.

[...]

De conformitat amb aquests preceptes, el guany de capital es determinarà per la diferència entre el valor d'adquisició i el valor de transmissió de les participacions. Segons la informació proporcionada, en cas de conversió del préstec en capital social els interessos es capitalitzaran juntament amb el capital. Per tant, en el cas d'una eventual transmissió d'aquestes participacions, els interessos meritats des de la data en què es va portar a terme el contracte i la data de conversió formaran part del valor d'adquisició.

L'IPC avançat del març baixa fins al 4,1%



La variació interanual estimada de l'IPC durant el mes de març s'ha situat en el 4,1%, segons el càlcul de l'indicador avançat fet públic pel Departament d'Estadística. Aquest indicador representa un càlcul previ segons el qual, en cas de confirmar-se, disminuiria dues dècimes respecte de l'IPC avaluat al febrer (4,3%).

Segons detalla Estadística, aquest comportament de la inflació seria a causa de l'evolució dels preus del grup d'aliments i begudes no alcohòliques. Per contra, el grup d'habi-

tatge, aigua, gas, electricitat i altres combustibles i el grup de transports haurien contribuït a augmentar la inflació.

Pel que fa als països de l'entorn, l'IPC avançat d'Espanya al mes de març se situa en el 3,2%, una xifra que, en cas de confirmar-se, augmentaria quatre dècimes respecte de la variació registrada al febrer. Quant a França, l'IPC avançat del març ha quedat fixat en el 2,3%. Si la xifra es confirma, suposaria una disminució de set dècimes respecte de l'indicador del febrer.

Arrenca la campanya de l'IRPF amb la previsió de 23.000 declaracions i 22,5 milions d'ingressos

Arrenca la campanya de declaració de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) corresponent al 2023 i ho fa amb la previsió que siguin unes 23.000 les tramitacions que es presentin, una xifra que suposa un miler més que en l'anterior campanya, tal com va detallar el director del departament de Tributs i de Fronteres, Carles Ferreira, que va recordar que els obligats tributaris tenen fins al 30 de setembre per fer aquest tràmit.

Ferreira va destacar que s'han emès més de 51.000 propostes de liquidació, concretament 51.524, de les quals 33.085 són de resultat zero, 14.554 tenen resultat a pagar i 3.885 tenen resultat a retornar. S'estima que els ingressos resultants d'aquesta campanya (la novena de l'impost) arribin als 22,5 milions d'euros.

El director de Tributs i Fronteres va detallar que malgrat que hi ha sis mesos per fer aquesta declaració és habitual que moltes persones s'esperin al darrer moment per fer el tràmit i en aquest sentit va explicar que més del 40% de les declaracions es presenten en aquest darrer mes de la campanya. També va explicar que cada vegada són més les persones que opten per la presentació per la via telemàtica, amb la qual cosa calculen que de les 23.000

previstes aquest any un 85% es facin per internet. Igualment va constatar que cada cop són més les persones que presenten les declaracions i, per tant, compleixen amb les seves obligacions, així, han anat «augmentant» les tramitacions i va recordar que es fan les comprovacions escassants per evitar que es donin casos de persones que no compleixen. En aquest sentit, va detallar que l'increment de contribuents pot venir no només de l'augment de residents fiscals sinó també pel fet que les persones vegin incrementat el seu salari amb l'IPC i, per tant, estiguin per sobre dels 24.000 euros.

Una de les queixes l'any passat va ser que des del Govern es tardava molt a abonar el retorn i en aquest sentit, Ferreira va manifestar que han «prioritzat» que aquests pagaments es facin al més aviat possible i així va dir que durant els sis mesos es va «tancat el mes anterior» per fer el tràmit per a la seva devolució.

D'altra banda, i quant a les divergències que hauria provocat que els andorrans no residents hagin de pagar l'impost sobre la inversió estrangera, de la qual informava un mitjà del país, Ferreira va argumentar que els convenis signats estableixen que «no es pot discriminar a un resident per raó de nacionalitat» i, per tant, cal aplicar l'impost als andorrans no residents per evitar possibles discriminacions, segons informa l'ANA.

La població flotant supera els 14 milions de persones el 2023, un 12,4% més que l'any anterior

La població flotant durant el 2023 ha estat de 14.003.571 persones, una xifra que equival a un increment del 12,4% si es compara amb l'any anterior. Segons va publicar el Departament d'Estadística, l'augment de la població flotant respecte de la xifra de l'any anterior s'explica, en gran part, per l'augment de les pernoctacions i dels excursionistes.

Si es du a terme una anàlisi mensual pels anys anteriors, exceptuant l'any 2020 i 2021 a causa de la pandèmia, es veu de manera molt clara com la població flotant augmenta en els darrers mesos de l'any i es manté fins al març de l'any següent, coincidint amb la temporada d'hivern, i en el tercer trimestre, coincidint amb les vacances d'estiu.

Entrant al detall, durant els tres primers mesos de l'any 2023 les xifres de població flotant es van situar en una mitjana d'1.612.433 persones per mes, notablement per sobre dels valors del mateix període del 2022, quan es van situar al vol-

tant d'1.300.000 persones. Durant el segon trimestre, s'observa una reducció, especialment en els mesos d'abril i maig.

De cara al juny i fins a l'agost, coincidint amb els mesos d'estiu, la població flotant assoleix el seu màxim anual (1.811.275 persones). Durant el quart trimestre, les xifres es van reduint fins al mes de desembre, quan comença la temporada d'hivern, aquest any la població flotant el quart trimestre s'ha situat en 1.028.527 persones de mitjana.

Població estacional / La població estacional al Principat durant l'any 2023 ha estat de 17.110.796 persones, el que equival a un augment de l'11,9% respecte a l'any anterior. El concepte de població estacional inclou turistes, excursionistes i temporers, mentre que no inclou la població resident.

La població estacional equivalent a temps complert anual (població estacional ETCA) durant l'any 2023 ha estat de 46.879 persones, el 55,1% de la població resident.

El component estacional oscil·la significativament al llarg de l'any i, de forma general, registra els valors màxims en el primer trimestre, coincidint amb la temporada de neu i durant el tercer trimestre, amb l'estiu. Per al primer trimestre del 2023, la mitjana de la població estacional s'ha situat al voltant d'1.721.000 persones, un 21,5% més, de mitjana, respecte al mateix període anterior.

Pel que fa al tercer trimestre, la població estacional mitjana és d'1.683.641 persones, un augment mitjà del 9,6% respecte al mateix trimestre de l'any anterior. Durant el quart trimestre la mitjana de la població estacional s'ha situat en 1.200.315 persones, un augment del 3,9% respecte del mateix període de l'any anterior.

Finalment, la població equivalent, és a dir, la població resident a temps complert al país que generaria la mateixa necessitat de recursos, és de 125.224 persones, el que suposa un increment respecte a l'any 2022 del 6,6%.

Andorra va oferir més de 44.000 places d'allotjaments turístics durant el 2023

El país va oferir un total de 44.162 places d'allotjaments turístics durant l'any 2023, segons les dades fetes públiques pel Departament d'Estadística.

El nombre d'allotjaments turístics de la modalitat hotelera (inclou hotels, apartaments, hostals, residències i pensions) i de la modalitat apartaments turístics classificats del 2023 se situa en 218 i el nombre de llits és de 30.641. D'aquests allotjaments turístics, 165 són hotels, 25 apartaments turístics, 16 apartaments, 8 hostals o residències i 4 pensions.

Per altra banda, també hi ha classificats 161 altres allotjaments turístics, entre els quals destaquen les 108 empreses d'explotació d'habitatges d'ús turístic (EGHUT), que representen 2.652 habitatges d'ús turístic (HUT) i un total de 12.730 llits; 29 refugis de muntanya, 12 allotjaments rurals, 5 càmpings, 5 albergs, 1 zona d'acampada i 1 casa de colònies.