

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg. ► 2

Mai cal forçar les vendes a crèdit



MiFID: Un avantatge competitiu

Ivan Rodriguez



Director mercats compliance
Andbank

El 3 de gener va entrar en vigor als països membres de la Unió Europea la Directiva 2014/65/UE, coneguda com a MiFID II. A Andorra, tal com s'ha establert en l'acord Monetari entre la Unió Europea i el Principat d'Andorra, aquesta Directiva haurà de ser de plenament aplicable el 31 de desembre de 2021, data que no sembla que vagi a modificar-se tret que les autoritats decideixin anticipar els terminis establerts i instar les entitats andorranes a convergir amb aquesta regulació europea en una data anterior.

En tot cas, el proper 31 de març, les entitats del Principat han d'aplicar en tots els seus termes la directiva 2004/39/CE, coneguda com a MiFID I, la qual, en termes generals, es venia aplicant a Andorra a través de la llei 8/2013 del 9 de maig. Els requeriments d'aquesta llei, si bé descriuen el

marc principal definit per la directiva europea, no contenen els detalls dels reglaments europeus ni els desenvolupaments normatius posteriors, els quals hauran de ser adaptats per les entitats durant aquest exercici.

Com ja apuntàvem en el nostre article del març passat, les directives MiFID tenen com a objectiu fonamental augmentar la transparència dels mercats financers i, per tant, augmentar la protecció de l'inversor. Les normes tècniques que subjeuen d'aquestes directives, se centren principalment a establir quines seran les «regles del joc» tant en la prestació de serveis d'inversió com en la transparència que ha de ser exigida als mercats financers.

Respecte a la transparència dels mercats, la directiva MiFID II portarà amb si canvis de gran importància en tota aquella operativa que fins a aquest moment es realitzava fora dels mercats organitzats. Des del 3 gener, existeixen nous centres de negociació (mercats) on es negocien, com si fos renda variable, tots aquells actius financers que anteriorment eren negociats fora de mercats organitzats (sempre que el volum de negociació d'aquests superi determinats llindars



establerts per l'autoritat europea de mercats).

En aquest àmbit de la transparència dels mercats, existeixen noves oportunitats de negoci per a aquelles entitats que es converteixin en «creadors de mercat» d'aquells actius financers que s'han començat a negociar en

aquests nous centres de negociació, si bé, donat la quantitat de recursos necessaris per ser «creador de mercat», seran les entitats de major grandària les que puguin aprofitar aquestes noves oportunitats de negoci.

Respecte a la protecció de l'inversor, les directives MiFID estableixen

quines són les regles que han de complir les entitats quan presten serveis d'inversió. En aquest sentit, les entitats el negoci principal de les quals sigui la prestació de serveis d'inversió, com és el cas de la banca privada, estaran més afectades per aquestes directives que aquelles entitats les activitats de les quals estiguin dirigides a la pres-

Les directives MiFID estableixen quines són les regles que han de complir les entitats

tació de serveis bancaris, com poden ser l'activitat de proveïdor de mitjans de pagaments (entitats emissores de targetes), o l'activitat de finançament (societats financeres), o l'activitat duta a terme per les entitats de banca generalista que realitzen tant activitats de prestació de serveis d'inversió com de serveis bancaris pròpiament dits. Serà, per tant, en l'àmbit *MiFID de la protecció de l'inversor on les Entitats

Passa a la pàgina següent

Pàg. ► 3

Andorra la Vella tindrà un pressupost de 46'5 MEUR

La inversió més important va destinada a la remodelació de l'avinguda Meritxell.

Pàg. ► 3

L'abstenció d'ERC permet que s'aprovin els pressupostos de la Seu

Es redueix l'endeutament en 1'3 milions i se situarà a final de l'any 2018 entr el 67 i el 74 per cent.

Pàg. ► 4

La primera tramesa de dades fiscals es farà l'estiu vinent

Un total de 41 països rebran les dades incloses en l'acord d'intercanvi d'informació.

Pàg. ► 4

Nova quota de treballadors per al sector de les agències de viatges

El Govern ha autoritzat una trentena de noves autoritzacions donada la recuperació i remuntada experimentada.

Vols un ATRAPACARAMELS?

Amb ell podràs atrapar molts caramels a la cavalcada de reis

Vine a recollir-lo a qualsevol de les oficines d'Andbank
No t'oblidis, abans del 6 de gener!

Per un any més creixent junts

ANDBANK
Private Bankers

Ve de la pàgina anterior

de banca privada han de centrar els seus esforços perquè amb un estricte compliment d'aquestes Regles puguin obtenir avantatges competitius pel que fa a les entitats dedicades a la banca majorista.

Aquestes Regles *MiFID estableixen, entre uns altres, com han de dur-se a terme les activitats de comercialització i assessorament de clients, quines són les informacions que han de lliurar-se als clients tant abans com després de la prestació d'un servei inversió, a l'objecte que el client compti amb tota la informació necessària per a la presa de les seves decisions. Així mateix, s'estableix com s'han de declarar els beneficis que l'entitat obté en la prestació d'un determinat servei d'inversió, així com distingir clarament entre els imports pagats pels clients que corresponen al preu d'un producte o servei, dels imports pagats en concepte d'altres despeses o comissions. A més, s'han d'establir mesures que evitin els conflictes d'interès, principalment aquells que poguessin existir entre l'entitat i el client, i, en general, desenvolupar i establir tot un conjunt de mesures que augmentin la transparència de l'entitat envers el client, la qual cosa finalment es traduirà en un augment de la protecció dels clients.

Per poder complir amb totes aquestes regles, les entitats han necessitat modificar el seu model de negoci i, en certa mesura, la seva estratègia. A més, han necessitat de fortes inversions en tecnologia i en formació de la seva plantilla, en particular de la força comercial, i han desenvolupat nous models d'assessorament a través de



Per complir amb totes les regles, les entitats han modificat el seu model de negoci

plataformes tecnològiques que, juntament amb una àmplia oferta de productes i eines de valor afegit permeten, entre d'altres, el cobrament d'incentius com a conseqüència de l'augment de la qualitat del servei que presten als seus clients.

És per això que, a partir d'aquest moment, aquelles entitats que hagin estat capaces d'integrar aquestes regles, tant en el seu model de

negoci com en la seva estratègia corporativa, abans que les seves entitats competidores, i comptin amb una plantilla plenament coneixedora d'aquestes noves regles que sigui capaç de transmetre els beneficis d'aquestes als seus clients, comptaran amb un avantatge competitiu pel que fa als seus competidors que els permetrà posicionar-se per davant d'ells, fent del compliment d'aquestes regles un

argument de venda dels seus serveis, convertint el que inicialment semblava una regulació que solament portaria amb ella un augment dels costos per a les entitats, en un avantatge competitiu que li permetrà obtenir una majors beneficis alhora que augmenta la protecció dels seus clients, la qual cosa portarà amb ella l'enfortiment del seu negoci acompanyat d'una millora dels seus estàndards ètics.

Mai cal forçar les vendes a crèdit

Pere Brachfield
@PereBrachfield

Director de Brachfield Credit & Risk Consultants



Moltes empreses es queixen que tenen molts impagats però no detecten la que és una de les causes més freqüents de la morositat: la política comercial de la pròpia empresa. Una màxima en les vendes a crèdit és: «a major pressió per vendre, més impagats». Les empreses que per condicionants interns estiguin obligades a efectuar un gran esforç comercial patiran més impagats que aquelles que poden exercir una política de vendes més selectiva. En moltes ocasions el pecat original de la morositat és que el departament comercial està forçant les vendes per assolir uns nivells de facturació excessivament elevats, de manera que s'està venent a crèdit de forma poc selectiva a clients amb escassa solvència. També pot ser que l'equip comercial hagi d'arribar a uns objectius de vendes excessivament alts en un determinat període -per poder cobrar unes comissions o uns incentius- i com a conseqüència de tot això els comercials estan venent a crèdit a clients dubtosos que en altres condicions ni tan sols visitarien. Aquestes causes tenen fàcil solució, ja que aquesta només depèn d'un canvi en la política comercial de l'empresa i en la fixació d'objectius de vendes.

L'equip comercial ha de ser el primer filtre per controlar la morositat. Els venedors són els que millor coneixen els

clients i són els que generalment tenen més informació directa sobre la seva situació i circumstàncies. Per això les empreses han de mentalitzar els seus venedors que la seva col·laboració és essencial per evitar els impagats i que el cobrament forma part de l'acte de la venda. Per a això es poden utilitzar diversos aforismes que es refereixen a les transaccions comercials. El primer aforisme diu: «una operació comercial no es pot considerar realitzada completament fins que no s'ha cobrat». El segon aforisme afirma que: «una venda només acaba amb el cobrament». El tercer estableix que: «tota venda no cobrada no és una venda». I el quart aforisme fixa el principi que: «una venda només acaba amb el cobrament de l'operació comercial». Un sistema que penalitzi els impagats sobre els objectius de vendes ajudarà a motivar els comercials a seleccionar amb major cura els clients als quals vendre a crèdit. La col·laboració dels venedors també pot ser en el camp de la informació, ja que són els empleats més adequats per aportar informes de la

«Una operació no es pot considerar realitzada del tot fins que no s'ha cobrat»

situació de cada client.

Ara bé, ¿Com pot col·laborar el departament comercial per evitar els impagats? En primer lloc negociant sempre les condicions de pagament durant la fa-



se de tancament de la venda i mai després. Molts «venedors agressius» amb l'esperança d'aconseguir una comanda important i assolir els seus objectius de venda (o cobrar una bona comissió) deixen poc definides les condicions de pagament o el que és encara pitjor deixen la qüestió en un estat d'ambigüitat que permet que el client interpreti les condicions com millor li convingui. En altres ocasions, el venedor ha necessitat molt de temps i esforç per arribar al tancament de l'operació i per tancar ràpidament la venda no pacta correctament amb el client les condicions de pagament (o no concreta els punts més importants). En algunes empreses es consenteix que els venedors facin les comandes però que cedeixin al departament d'administració de vendes la negociació de les condicions de pagament definitives amb els clients. Aquesta situació

permet que els clients imposin les seves condicions o allarguin el termini de pagament escudant-se amb que el venedor els va oferir implícitament un termini molt més llarg. De vegades la pressa per vendre fa que el client rebí la comanda en el seu magatzem abans que s'hagin fixat les condicions de pagament definitives; el que sens dubte permetrà al client forçar unes condicions molt més favorables, i molt més si es tracta d'una compra aïllada. Per tant, en tota operació de venda cal que les condicions de pagament quedin plasmades «negre sobre blanc», és a dir per escrit en algun dels documents que s'utilitzen per fer la comanda, i que el client signi una còpia del full de la comanda o de les condicions generals de venda perquè quedi constància de la seva plena acceptació de les condicions pactades. Així mateix les condicions han de quedar molt

clares, i en particular cal deixar cristal·lins les qüestions relacionades amb la data de venciment de la factura -a partir de quin dia es calcula aquest venciment- i la forma de pagament.

L'equip comercial pot detectar en la fase de prevenda als mals pagadors i per això ha d'aprendre a ser prudent amb certs tipus de clients, que poden resultar mals pagadors. En general, els clients nous i els compradors esporàdics són de major risc que els clients que compren amb certa regularitat. Una altra màxima en la gestió del risc de clients diu: «com més fàcil sigui fer una comanda a un client nou, com més gran sigui l'import de la compra i major pressa tingui el nou client en rebre el producte, major risc d'impagats hi ha a l'operació comercial». Per tant, els venedors han de desconfiar de les vendes massa fàcils i ràpides, ja que potser no és només per la seva habilitat en vendre que s'ha aconseguit un nou client. Ara bé, els dos grups de clients que tenen un alt risc de morositat són: d'una banda els clients recents que fan una comanda important i tenen molta pressa a rebre el producte, i d'altra banda els nous clients que anteriorment compraven a un altre proveïdor. L'àrea comercial sempre considera positiva la captació de nous clients, i encara més si abans compraven a la competència. Fins i tot alguns venedors presumeixen de la gesta d'haver-li tret un client a un competidor i presumeixen de les seves dotes per a les vendes. No obstant això, en el primer cas les presses per comprar poden ser senyal d'alerta, ja que és possible que el client estigui sense existències per problemes de finançament del seu circulant i que necessiti amb urgència reposar els seus estocs a costa de proveïdors «frescos». I en el segon cas, el comprador es dirigeix a un nou proveïdor perquè els seus proveïdors habituals li han tallat els subministraments per no pagar les factures vençudes.

Andorra la Vella aprova un pressupost de 46,5 milions

Es dedicaran cinc milions d'euros a la remodelació de Meritxell i un més a l'embelliment de Príncep Benlloch

El Comú d'Andorra la Vella va aprovar la darrera setmana, amb els vots en contra de l'oposició, un pressupost de 46,5 milions per al 2018. Aquest total suposa un increment del 24% respecte del pressupost del 2017 i cal destacar que una de les partides que experimenta un creixement més important és la d'inversions reals, que creix un 123%, arribant als 14,38 milions d'euros. Tal com ja s'havia avançat, entre les més importants hi ha els cinc milions que es destinaran a la remodelació de l'avinguda Meritxell o un milió per a Príncep Benlloch.

A més, cal destacar que es destinaran 1,4 milions a la remodelació de la façana del centre esportiu dels Serradells i 400.000 euros als panells digitals per indicar les places d'aparcament disponibles. La separativa d'aigües a Santa Coloma també suposarà un import de 400.000 euros igual que la remodelació de l'avinguda d'Enclar. A més, es començaran les obres de remodelació del carrer Doctor Vilanova i s'embelliran els carrers de la Vall i del Puial i les places Sant Esteve i Monjó. Una altra partida que també es va destacar des de la majoria és la destinada a la reforma i millora del Teatre Comunal, al qual es destinen 245.000 euros. Des de l'oposició es

va demanar a la cònsol més concreció sobre alguns aspectes, especialment de l'avinguda Meritxell. Així, tant el conseller de Cd'I + Liberals Víctor Pintos com la consellera del Partit Socialdemòcrata + Independents Dolors Carmona van remarcar que el projecte total s'eleva a 9,5 milions. La cònsol major, Conxita Marsol, va respondre que aquest és l'import total però que el projecte s'ha de fer per fases i que en els dos anys vinents es poden arribar a invertir uns vuit milions, amb la qual cosa quedarien alguns aspectes per a més endavant. També va concretar que el projecte es presentarà a mitjans de gener, quan es convocarà també el concurs de les obres. Des de l'oposició es va posar en relleu que aquesta partida tan important per a l'avinguda Meritxell pot «desfavorir» altres a altres llocs de la parròquia, tal com va dir Carmona. A més, tant Cd'I + Liberals com PS + Independents van acusar la majoria d'optar per projectes «faraònics». Marsol va destacar totes les inversions que es faran en altres punts d'Andorra la Vella i va recordar que la parròquia viu dels serveis i que Meritxell és el principal eix comercial. A més, va manifestar que el cost està en la línia del que s'ha fet en altres projectes.

Pel que fa a les despeses, les de personal pugen a 14,8 milions i suposen una



rebaixa de 800.000 euros respecte del 2017. Tal com va explicar la consellera de Finances, Maika Nin, aquesta despesa es redueix malgrat la previsió de pujar l'IPC als sous i de pagar els triennis a 47 treballadors. Segons Nin, el que s'ha fet és ajustar el capítol a la liquidació pressupostària real. Pel que fa a les despeses

corrents, se situen en 12,4 milions i augmenten un 13%. En aquest apartat, es va posar en relleu que s'optarà per «potenciar aquells esdeveniments que impliquen els ciutadans» com pot ser la festa major o el Poblet de Nadal. Quant a les transferències corrents, les subvencions que atorga el comú, també crei-

xeran l'any que ve, per exemple un 5% les culturals.

El comú preveu uns ingressos de 46,5 milions. Es mantenen estables la majoria de preus públics com l'aigua o els aparcaments però des del comú s'espera que la millora del sector de la construcció tingui un impacte per a les arques comunals, amb majors ingressos relacionats amb aquest sector.

A més, l'ordinació del pressupost incorpora «millores tècniques» per «simplificar-ne i agilitzar-ne l'execució». Per això, les despeses que no arribin al 0,5% dels ingressos ordinaris podran ser aprovades per la junta de govern i no pel consell de comú. En aquest sentit, Carmona va lamentar que «es posa en evidència la transparència». La cònsol major li va respondre que la llei permet fins i tot anar més lluny (fins a l'1%) i que els consellers podran plantejar les preguntes que vulguin al consell de comú, amb la qual cosa va negar que es perdi transparència i va destacar que es garanteix la legalitat i que, sobretot, es guanyarà en agilitat.

Pel que fa a l'endeutament pot arribar al 109% del sostre màxim del 200% en acabar l'exercici, ja que es preveu que es pugui recórrer a 6,8 milions de passius financers, amb la qual cosa arribaria a prop de 40 milions.

Els consellers de l'oposició van justificar el vot contrari al·legant que «no és el seu pressupost». Minguillon es va mostrar especialment crític, manifestant que es va «menystenir» no només la minoria sinó els ciutadans que representen, ja que no se'ls ha tingut en compte. Carmona, per la seva banda, va destacar que aquest pressupost no prioritza qüestions com podrien ser inversions a la Margineda, Bonavista o barris com Prada Ramon que «mereixen atenció».

L'abstenció d'ERC permet aprovar el pressupost de la Seu d'Urgell



L'equip de govern de l'Ajuntament de la Seu d'Urgell va presentar el dia 28 el pressupost intern municipal per a aquest any 2018, que ascendeix a 13.850.343 euros, i que va ser aprovat amb el suport de l'equip de govern (PDeCAT), l'abstenció d'ERC i els vots contraris de Compromís i la CUP.

Val a dir que el pressupost consolidat puja a un total de 17.035.343 euros, que a més del pressupost de l'Ajuntament, inclou les partides destinades a HIULS (1.610.000 euros), el Parc del Segre (1.509.000 euros) i Turisme Seu (66.000 euros).

En la presentació l'alcalde de la Seu, Albert Batalla, va explicar que segueixen girant entorn a tres eixos fonamentals com són la cohesió social, la dinamització

econòmica i la millora d'infraestructures de la ciutat: «Una vegada més, el pressupost municipal s'hi reflexa clarament les nostres prioritats de ciutat que són treballar perquè ningú quedi enrere, activar econòmicament la ciutat i apostar per l'ocupació i millorar i endreçar la ciutat des d'un punt de vista estructural i avançar cap a nous equipaments».

Batalla va voler remarcar també que «gràcies a la bona gestió econòmica duta a terme en els darrers anys, per primera vegada des de l'any 2014 l'Ajuntament de la Seu d'Urgell pot presentar no només un pressupost per a despesa ordinària sinó que també compta amb un capítol d'inversions».

Respecte a la xifra d'aquest pressupost per al 2018, l'alcalde de la Seu d'Ur-

gell va subratllat que és el pressupost més alt des de fa vuit anys, exactament des de l'any 2010: «Hem passat la pitjor etapa de la crisi més profunda que ha afectat a tots nivells de la societat, i ara ja podem dir que estem encarant una certa recuperació econòmica que ens permet tenir un pressupost una mica més expansiu, un pressupost que ja incorpora inversions des del punt de partida, i un pressupost que ha de ser una eina que ajudi a la ciutat a assolir els tres objectius amb que es basa».

Per la seva part, el tinent d'alcalde d'Hisenda de l'Ajuntament de la Seu d'Urgell, Jesús Fierro, va defensar que «es tracta d'un pressupost que va a l'alça, on els ingressos ordinaris són molt sostinguts, tot hi això, hem apostat un any més la congelació dels diferents impostos municipals». Jesús Fierro també va explicar que una novetat que presenta el pressupost consolidat és que el pressupost de RàdioSeu s'incorpora al pressupost de l'Ajuntament, a través de diversos capítols, després que s'hagi dissolt el Patronat Municipal de l'Emissora Municipal.

El tinent d'alcalde d'Hisenda va explicar que l'esforç inversor que realitza l'Ajuntament de la Seu d'Urgell l'any 2018 es de 1.350.000 euros dels quals 950.000 euros seran en préstec. «El sanejament de l'Ajuntament és prou ferm, fet que ens permet acudir a l'endeutament, però val a dir que al 2018 amortitzarem 1.300.000 euros», va recalcar Fierro, que va afegir que «això vol dir que la ràtio d'endeutament seguirà baixant i se situarà entre el 67 i el 74%».



Bèlgica estreny llaços amb Andorra

La ministra d'Afers Exteriors, Maria Ubach, va rebre, aquest dimecres, la visita del vice-primer ministre i ministre d'Afers Exteriors i Europeus de Bèlgica, Didier Reynders. Aquesta ha estat la primera vegada que un ministre d'Afers Exteriors belga visita el Principat.

Els dos ministres van mantenir una reunió de treball per enfortir les relacions bilaterals entre ambdós països. En la reunió es van tractar diverses qüestions d'àmbit bilateral, i en particular en l'àmbit econòmic i turístic.

Durant la reunió de treball es va tractar l'estat de les negociacions per a un Conveni de no doble imposició, que es van iniciar el passat mes d'octubre a Andorra. Actualment les dues delegacions estan treballant el text resultant de la primera ronda de negociacions i els ministres van posar de manifest la bona evolució de les negociacions.

D'altra banda, durant la reunió també es va tractar el conveni de cooperació policial entre autoritats belgues i andorranes que es va signar el mes de juny del 2016. En el marc del conveni, durant el mes de novembre una delegació de la Policia belga es va desplaçar a Andorra per compartir coneixements amb la Policia andorrana, i ja es preveu una segona trobada que tindrà lloc a Bèlgica. A més, la Policia de Bèlgica elaborarà un pla de formació dirigit específicament als grups d'intervenció i adaptat a les especificitats d'Andorra.

Finalment, la ministra d'Afers Exteriors, Maria Ubach, també va tenir ocasió d'informar el vice-primer ministre belga de l'estat de les negociacions per a un acord d'associació amb la Unió Europea. En aquest sentit, Reynders va expressar el suport del seu país a Andorra en aquest procés.

Es prepara la primera tramesa automàtica de dades fiscals

Es preveu que la primera tramesa sigui entre juliol i setembre a 41 països signants de l'acord

Malgrat que, estrictament, la desaparició del secret bancari a Andorra va tenir lloc el gener de l'any passat, el 2018 passarà a la història com l'any en què per primera vegada es fa efectiu l'intercanvi automàtic d'informació fiscal, i no només al Principat, sinó a tots els països que han signat el conveni multilateral amb l'OCDE, que ja arriben al centenar. Així, la primera tramesa de fitxers es farà entre el juliol i el setembre amb dades de comptes bancaris des del gener del 2017, i que siguin propietat de persones físiques o jurídiques que resideixin, en el cas d'Andorra, a un total de 41 països. En concret, s'informarà sobre comptes de persones físiques de més d'un milió de dòlars i de persones jurídiques amb més de 250.000 dòlars.

El 2019 es farà la segona tramesa d'informació fiscal, amb dades des del gener del 2018, i el nombre de països s'ampliarà a 73. De fet, el ministre de Finances, Jordi Cinca, ja ha avançat que la llista s'anirà ampliant conforme es van comprovant que les jurisdiccions compleixen amb els estàndards de seguretat i de confidencialitat per intercanviar informació amb garanties i, de fet, ja ha anunciat que de cara al 2020 Andorra estarà en disposició de compartir dades amb més països.

El que l'OCDE encara no ha acabat de definir és des de quin import s'inter-



canviarà informació l'any vinent, tot i que l'objectiu és que s'acabin compartint les dades de tots els comptes excepte els que estan exclosos per llei. Són els de menys de 50.000 dòlars vinculats a plans de pensions o a títols de deute públic andorrà, els destinats a gestionar despeses d'un habitatge de menys de 10.000 dòlars, i els inactius de

menys de mil dòlars.

L'intercanvi d'informació es farà mitjançant una única tramesa anual, entre autoritats competents de cada país, de manera que, prèviament, els bancs i les asseguradores hauran d'enviar les dades al ministeri de Finances, que serà qui trametrà les dades a cada país, segons l'origen dels titulars dels

comptes.

De moment, fins que no rebí els primers fitxers, el Govern desconeix quin volum de dades suposarà aquesta tasca, però es preveu que sigui alta. No obstant, Cinca ha apuntat que això no significa necessàriament que sigui informació «rellevant». La gestió de la informació també és costosa, així com el desplegament del nou sistema informàtic necessari. Es va adjudicar el 2016 a Deloitte per 573.914 euros, però recentment s'ha aprovat una ampliació del contracte, amb 46.645 euros més. La feina està liderada per la secretaria d'Estat de Relacions Exteriors, que disposa d'un equip que va creixent progressivament.

Cinca va assegurar que, a diferència de l'intercanvi a la demanda, que continua vigent, aquest nou sistema permet obtenir informació «més a l'engròs i més acotada», de manera que els països podran demanar aclariments o continuar utilitzant l'altra via si volen informació més detallada sobre els comptes a Andorra dels seus residents fiscals. L'objectiu final és que tots els països s'assegurin que els seus residents compleixen amb les seves obligacions fiscals. Malgrat que fa uns anys es tractava d'una fita gairebé impossible, el ministre de Finances considera que es tracta d'un «camí de no retorn», ja que fins i tot els països més reticents a aplicar aquest nou estàndard de l'OCDE han acabat signant el conveni multilateral.

S'amplien les quotes en el sector de les agències de viatges

El Consell de Ministres, a proposta del titular d'Afers Socials, Justícia i Interior, Xavier Espot, va aprovar el Reglament d'ampliació de la quota especial de les autoritzacions d'immigració temporals per a les activitats de la temporada d'hivern 2017-2018, en el sector de les agències de viatges. Aquesta ampliació d'un total de 30 autoritzacions de sojorn i treball, dona resposta a la demanda del sector, que ha vist reactivada la seva activitat.

El passat mes d'octubre, el Govern va aprovar el Reglament de quota especial per a 3.787 autoritzacions d'immigració temporals per a les activitats de la temporada d'hivern 2017-2018, un 15,42% més que la temporada anterior, de les quals 40 estaven destinades a agències de viatges. A dia d'avui ha quedat exhaurit el nombre global d'autoritzacions que podien ser acordades mitjançant aquest reglament, motivat per una reactivació del sector de les agències de viatges i també per l'obertura recent de nous establiments. D'aquesta manera, tal com preveu la Llei d'Immigració, s'ha aprovat el Reglament d'ampliació de la quota especial de les autoritzacions d'immigració temporals del sector de les agències de viatges per a la temporada d'hivern per un nombre global de 30.

El nombre total d'autoritzacions d'immigració temporals que es poden lliurar és de 25 i el nombre total d'autoritzacions de treball temporal de fronterer que es poden lliurar és de cinc.

La preocupació pels salaris baixos torna a repuntar

El salari mitjà a Andorra, segons les últimes dades de la CASS (del mes de novembre), és de 2.050,67 euros. Amb tot, la dada varia segons la franja d'edat, sexe, origen i activitat. Durant els pitjors anys de la crisi econòmica mundial, entre el 2008 i el 2015, a la ciutadania no li preocupava tant quant cobrava sinó tenir feina, però ara que l'ocupació s'ha recuperat, la qüestió del salari torna a inquietar. Segons l'última enquesta de l'Observatori, realitzada pel Centre de Recerca Sociològica (CRES) de l'Institut d'Estudis Andorrans (IEA), un 11,5% de les persones preguntades sobre els problemes del país han citat els sous baixos. L'any 2007, el percentatge d'enquestats que considerava que calia millorar els salaris superava el 20%, i el percentatge va anar baixant fins al 3 i 4% entre el 2012 i el 2014. Des del 2015, s'aprecia que la preocupació pels ingressos mensuals torna a augmentar, fins arribar al 10-12%.

El salari preocupa més en alguns sectors socials menys afavorits. Els enquestats que han citat aquesta problemàtica hi ha les persones en la franja d'edat entre 25 i 39 anys (19%), les de nacionalitat portuguesa (22%) i els treballadors no qualificats (30%), seguits dels treballadors del comerç, l'hostaleria i serveis personals (19%). En canvi, les persones que han participat a l'Observatori i que menys han citat els salaris com un dels problemes del país a resoldre hi ha les majors de 55 anys

(6,5%), les de nacionalitat francesa (3%) i les que ocupen càrrecs directius, propietaris o comandaments intermedis (1%).

De fet, el treball i les condicions laborals no es troben entre els primers llocs del que preocupa a la ciutadania, almenys a les persones enquestades per elaborar l'Observatori del se-

gon semestre de l'any. Els tres problemes més citats són el trànsit, el preu de l'habitatge i les prestacions socials i les pensions. Els salaris ocupa el cinquè lloc de la taula, justa darrere d'infraestructures i equipaments. En canvi, per àrees temàtiques, és a dir, si agrupem els problemes anomenats en blocs, els sous estan a la primera posició.



El client d'Arcalís augmenta un 10% la despesa

L'inici de la temporada d'esquí no li podia haver anat millor a l'estació d'Arcalís. Tot i que la intensa nevada de la darrera setmana va obligar a tancar l'accés a les pistes, l'estació guanya afluència. El cònsol major d'Ordino, Josep Àngel Mortés, va avançar que, de moment, hi ha més clientela que l'any passat i, tot i que no va donar xifres, va afegir que els usuaris han augmentat la despesa un 10%. Els visitants gasten més en restauració, lloguer de material i classes d'esquí, entre altres, és a dir, que inverteixen més en els serveis i l'oferta complementària que ofereix Arcalís. Per a Mortés, ha estat una sorpresa ja que temien que la situació política a Catalunya perjudicés l'afluència de visitants, però no ha estat així. La tendència positiva ve dels últims anys. La temporada passada ja es va confirmar el creixement de la clientela i va acabar l'hivern havent venut més de 182.000

dies d'esquí, tot i que el mal temps va obligar a tancar l'estació quatre dies seguits.

D'altra banda, encara queden tres setmanes perquè finalitzi el termini perquè les empreses interessades presentin les seves ofertes per entrar com a socis majoritaris de Secnoa, la societat que gestiona Ordino-Arcalís. Fins ara, quatre empreses han retirat el plec de bases, però cap ha entrat cap proposta. El cònsol va recordar que les condicions del certamen són el mínim que s'exigeix al futur soci, i espera que el concurs no s'hagi de declarar desert. En cas que no s'adjudicés la compra del percentatge majoritari d'Arcalís a ningú, Mortés no va assegurar que s'obri un altre període per licitar per l'estació. L'obertura dels sobres amb les ofertes es farà el 22 de gener, i caldrà un parell de mesos per avaluar les propostes.