

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Com iniciar el recobrament de factures impagades en el B2B



Laura Nieto
Pàg ► 3

Euro digital o Tamarro Coin?



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Perspectiva de l'economia a Europa i els Estats Units per abril

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista en Cap Grup Andbank

ESTATS UNITS
Fed: ha arribat el dia
La Reserva Federal va pujar els tipus d'interès a curt termini per primera vegada des del 2018 amb una alça, descomptada ja pel mercat, de 25 pb (amb un rang objectiu entre el 0,25 i 0,50%). La decisió es va adoptar gairebé per unanimitat, amb James Bullard com a única veu discordant (va votar a favor de pujar-los 50 pb). El senyal derivat de les projeccions (el diagrama de punts) que publica el seu Comitè d'operacions de mercat obert (FOMC) implica un biaix de política restrictiu i indica el fet que la Fed podria pujar els tipus fins a set ocasions més en guany. El banc central preveu ara que el nivell general de preus pujarà un 4,3% en el 2022, molt per sobre del 2,6% de la seva projecció de desembre. Segons el FOMC,

l'economia està molt forta i el mercat laboral està extremadament tensionat, la qual cosa implica que els salaris continuaran augmentant en trobar els ocupadors dificultats per a cobrir les vacants. No obstant això, la Fed va assenyalar que les perspectives econòmiques es mantenen «molt incertes» a causa de la guerra a Ucraïna. La Fed probablement recorrerà aviat a un altre instrument: la reducció del seu ingent balanç, l'actiu del qual ascendeix a 9 bilions d'USD; és a dir, a una operació d'ajust quantitatiu (QT). El programa de compres de deute en el mercat va finalitzar aquest mes i Powell va manifestar que el FOMC havia avançat sobre aquest tema en la seva reunió d'aquesta setmana. Encara que no hi va haver anuncis, el FOMC espera començar a reduir el seu balanç en una pròxima reunió, que bé podria ser la següent (programada per al 3 o 4 de maig), havent suggerit que el nou procés de QT es farà a un ritme «més ràpid que l'última vegada».

Inflació i altres dades macroeconòmiques

Persisteix l'elevada inflació (va passar del 7,5% interanual al gener al 7,9% in-



teranual al febrer) i el conflicte a Ucraïna contribuirà al fet que segueixi en nivells alts, però la majoria dels principals components que van pujar l'any passat (lloguer de vehicles, transport, hotels, vehi-

cles nous, etc.) s'haurien de, en la nostra opinió, suavitzar a mitjà termini, ja que els preus en els sectors amb més pes en l'IPC (alimentació, habitatge, roba, atenció mèdica i educació) han registrat con-

sistentment pujades inferiors a la mitjana. En el quart trimestre del 2021, els diversos paquets d'ajuda davant la pandèmia aprovats des de 2020 havien portat el PIB dels Estats Units a fregar el 6%. Sense aquestes mesures d'estímul l'economia previsiblement creixerà un 2% el 2022. L'indicador basat en enquestes a directors de compres (PMI) del sector manufacturer que elabora l'ISM es va situar al febrer en 58,6 (enfrent del 58 esperat i el 57,6 anterior) i, el PMI no manufacturer, en 56,5 (enfrent del 61 esperat i el 59,9 anterior). Les xifres d'ocupació publicades van ser ben robustes, amb un descens de la desocupació al 3,8%, des del 4% del mes anterior, i 678.000 ocupacions creades (enfrent dels 400.000 previstos).

Política

Quant a la guerra a Ucraïna, els Estats Units han imposat àmplies sancions econòmiques a Rússia; entre altres, restriccions a l'accés a la tecnologia, la prohibició de transaccions amb el Banc Central de Rússia, la prohibició que aeronaus i aerolínees russes entrin en l'espai aeri dels Estats Units, sancions financeres a oligarques i la prohibició d'importacions de petroli, GNL i carbó russos. D'altra banda, recentment van arribar a Ucraïna remeses d'armes nord-americanes en el marc del paquet d'ajuda militar per import de 350 milions de dòlars que va signar Biden en un intent accelerat per reforçar les defenses del país. Quant a la

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Andbank llança el fons 'Actyus Fintech I' per aprofitar la disrupció al sector financer

El fons de capital de risc de 60 milions invertirà en companyies fintech d'Amèrica Llatina

Pàg ► 4

El Govern tanca l'any 2021 amb un dèficit de 77,8 milions

Jover assegura que l'executiu mantindrà el sobreendeutament per poder fer front a crisis futures

Pàg ► 4

Els experts en pensions convidats per l'EFA reclamen una reforma urgent

L'EFA organitza una jornada per debatre sobre el futur de la seguretat social

Pàg ► 4

432 empreses van desaparèixer el 2021, un 38,9% més que al 2020

L'estoc d'empreses al 2021 va ser de 18.249, un 7,9% més que l'any anterior



Pensada amb el cap, feta amb el cor

Nova targeta solidària Andbank

Podràs donar una part de tu a una bona causa, perquè el 25 % de la comissió d'emissió i manteniment anirà destinat a l'hospital Sant Joan de Déu.

A més, gaudiràs de tots els avantatges de les nostres targetes, com ara els descomptes en benzineres o les nostres assegurances.

A benefici de:
SJD Sant Joan de Déu
Barcelona · Hospital

ANDBANK /
Private Bankers

Ve de la pàgina anterior

política nacional, encara que la legislació aprovada en matèria d'infraestructures per import d'un bilió de dòlars va suposar un gran assoliment en el primer any de Biden, la seva agenda segueix estanca en l'essencial. Els índexs d'aprovació de Biden s'han desplomat des de l'estiu passat i tot apunta al fet que els Republicans recuperaran el control del Congrés.

EUROPA

Estimacions de creixement i inflació

Com calia esperar, Europa serà la regió més afectada per la guerra a Ucraïna. En el cas de l'activitat econòmica, l'impacte

negatiu més probable en el PIB del 2022 serà de 0,5-1 punts percentuals (passaria del 4,2% al 3,2-3,7% interanual); quant a la inflació, podria elevar-se en altres 2 p.p. (del 3,3% al 5,2% interanual). Els factors d'incertesa associats a la guerra a Ucraïna dificulten les previsions, restant-los fiabilitat. El BCE ha esbossat altres escenaris menys favorables, amb major impacte en el creixement de 2022 (que seria del 2,3-2,5% interanual) i en la inflació (que se situaria en un rang del 5,9-7% interanual). L'escenari més advers és aquell en el qual Rússia deixa de subministrar gas a Europa; seria una pèrdua relativament suportable per a Rússia comparada amb la congelació dels seus actius a l'es-

tranger (55.000 milions d'USD enfront de 350.000 milions d'USD), però portaria a Alemanya i a Europa a una recessió, ja que al voltant del 40% de les importacions europees de gas procedeixen de Rússia. Els líders europeus han engarbullat un pla per a reduir la dependència del gas rus (RePower EU preveia eliminar gradualment aquesta dependència dels combustibles russos per al 2027) i es confia en una major flexibilitat fiscal, encara que ara com ara no s'ha aprovat cap programa de mutualització del deute.

Flexibilitat i opcionalitat del BCE per afrontar el nou escenari

Pel que respecta a la política de flexibi-

lització quantitativa (QE), el BCE, a més de l'esperada finalització del seu programa de compres d'emergència pandèmica (PEPP), va presentar un calendari mensual accelerat per la compra d'actius (APP): 40.000 milions d'euros a l'abril, 30.000 milions d'euros al maig i 20.000 milions d'euros al juny. La continuïtat de les compres d'actius en el tercer trimestre dependrà de les dades. La impressió és que, excepte un canvi d'escenari, APP finalitzaria al tercer trimestre.

La normalització de la política monetària està sent més ràpida del que es va anunciar al desembre, amb un BCE pressionat per la inflació i el seu mandat. Inicialment, es preveia l'enlairament dels ti-

pus d'interès per a poc després d'acabar el QE, però la nova redacció deixa més marge: ara els tipus s'elevarien gradualment algun temps després d'haver finalitzat el QE. Fins i tot, havent passat a un escenari diferent, les pressions inflacionàries aconsellen atènyer-nos al que ja vam dir: les compres d'APP acabaran a l'estiu. Esperem la primera pujada de tipus del BCE per al 4T.2022 i almenys una altra de 25 punts bàsics el 2022, ja que cal considerar que els requisits per pujar els tipus s'han complert. Els tipus implícits ja estan descomptant per a enguany un augment de 40 pb a partir de setembre. La normalització està en marxa, bé que amb un enfocament més flexible.

Com iniciar el recobrament de factures impagades en el B2B

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados



Un dels grans esculls en la gestió de recobrament de les factures impagades de les transaccions comercials B2B és la por que té el creditor a la confrontació amb el deutor. Un altre aspecte que infonsprensió als representants del creditor i que fa que moltes vegades no s'atreveixin a iniciar les accions de cobrament és el temor al rebuig per part del client i la por a perdre'l. En primer lloc, la majoria de les vegades el client morós sap perfectament que té un deute pendent. Només en un petit percentatge al client se li ha passat per alt el pagament o hi ha hagut una distracció. En aquet últim cas, el client no es pot ofendre, ja que el proveïdor simplement li està recordant alguna cosa que ha oblidat. Cal tenir en compte que si el client al qual el proveïdor li recorda l'existència d'una factura amb total correcció s'ofèn, no és tant sant com el pinten.

El creditor ha d'actuar d'immediat posant-se en contacte amb un interlocutor vàlid que pugui representar al deutor en les negociacions de cobrament. El costum d'algunes empreses de donar al client un marge d'una setmana per veure si arriba el pagament és un error, ja que es pot començar la gestió d'immediat sempre que el creditor sàpiga plantejar la reclamació de la manera correcta. Un punt molt important és que abans de contactar amb el deutor, el proveïdor ha de tenir solucionats tots els litigis i incidències. Així mateix, s'han de tenir aclarits tots els problemes interns com poden ser: primer, pagaments fets pel client pendents d'aplicar en el seu compte; segon, abonaments per devolució de mercaderies que no s'han descomptat del seu saldo deutor; tercer, factures pendents de pagament per incidències; quart, acords verbals en els quals els venedors hagin concedit condicions especials al client i que no s'han vist reflectits en el seu compte.

En alguns sectors industrials, els retards per al pagament de les factures són habituals, i no hi ha cap empresa del sec-

tor que pagui abans d'haver transcorregut 45 dies des del venciment de la factura. En aquests casos, és convenient començar a reclamar el pagament des del venciment perquè aquests 45 dies no es converteixin en 90. L'èxit en una primera gestió de cobrament depèn en gran mesura de la posició en el mercat del creditor. Quan es tracta d'una empresa dominant en el sector i té una gran força de negociació, les possibilitats de cobrar són majors. Així mateix, és molt important conèixer la dependència del deutor pel producte o servei ofert pel creditor, ja que molts clients tenen una dependència pel producte comercialitzat i nos els resultaria fàcil canviar de subministrador. A major dependència pel producte, més senzill és aconseguir un acord de pagaments, ja que el proveïdor podrà pressionar al deutor amb interrompre el subministrament. Pel contrari, si el creditor és una petita companyia, o s'ha incorporat recentment al mercat, haurà de ser molt més pacient per cobrar dels seus deutors.

Com a primer pas és important que el client estigui assabentat de quant, com i quan ha de pagar. Per tant, és convenient que el gestor comprovi que el deutor tingui aquestes informacions, ja que amb freqüència el deutor no ha pagat per falta d'informació. Així mateix, és convenient que el creditor tingui preparades còpies de les factures i de l'estat de comptes del client, en suport físic i informàtic, per poder-li enviar immediatament. En contactar amb el client, és millor no fer servir paraules carregades de negativitat com impagat, impagament, morositat o deute, sinó utilitzar l'eufemisme neutre d'incidència de cobrament. Això evitarà que el client que no ha pagat per culpa d'una incidència o per una distracció es pugui sentir ofès. Hi ha clients molt susceptibles, per la qual cosa és recomanable utilitzar en la primera actuació incidència de cobrament com a sinònim d'impagat.

Per això, cal utilitzar una denominació per designar el deute en cada fase de gestió acord amb la situació de l'expedient. Qualsevol impagament d'un crèdit comercial en funció del temps transcorregut i del deteriorament de les possibilitats de cobrament passa per les següents fases:

- Incidència de cobrament
- Crèdit impagat
- Crèdit morós
- Crèdit dubtós
- Crèdit litigios
- Crèdit incobrable

En primer lloc, la incidència de cobrament és tot saldo degut pel client en un moment donat i que no ha estat abonat el dia del seu venciment. No sempre la culpa de la falta de pagament puntual és del deutor, atès que el culpable pot ser el propi creditor que ha comès un error o un fallada de qualitat. També es pot tractar d'un litigi comercial i el client ha bloquejat el pagament per aconseguir una resposta del creditor. En segon lloc, el crèdit impagat és una sèrie de factures no satisfetes al venciment pel deutor i es tracta d'un deute cert, vençut i exigible. El deutor no ha fet el pagament ni el dia del seu venciment ni en data posterior, per la qual cosa el creditor està negociant una solució atès que encara no hi ha un acord de pagaments. En tercer lloc, el crèdit morós sorgeix quan la cobrabilitat del crèdit s'ha deteriorat considerablement o després d'un cert temps després del venciment impagat, per antiguitat del deute l'impagat passat a la categoria de crèdit morós. Quan es produeix la mora en els casos previstos per la legislació el deutor morós haurà d'abonar una indemnització de danys i perjudicis quantificables pels interessos moratoris. La negociació del cobrament no va per bon camí ja que el morós es resisteix a pagar, per la qual cosa s'haurà de buscar una solució més resoluciva. En quant lloc, el crèdit dubtós, des de la perspectiva comptable, és un crèdit morós en el qual concorren una sèrie de circumstàncies que permeten la seva consideració com a dubtosa recuperabilitat, ha de ser classificat com de dubtós cobrament, i s'ha de comptabilitzar com a tal en un compte especial. Així mateix, els crèdits dubtosos s'han de dotar amb al corresponent provisió per a insolvències. En cinquè lloc, el crèdit litigios està format pels impagats que han estat reclamats per via judicial mitjançant la corresponent demanda judicial, i estan pendents de la resolució dels tribunals, és a dir, d'una sentència favorable al demandant i posteriorment de les mesu-

res legals per executar el cobrament. I en sisè lloc, el crèdit incobrable està constituït pels crèdits dubtosos que al cap d'un any es poden considerar com una despesa fiscalment deduïble de l'impost de societats i passen a transformar-se en crèdits incobrables que hauran de ser reconeguts com a pèrdua de l'exercici fiscal corresponent segons les normes tributàries. No obstant això, el fet que un deute incobrable passi al compte de pèrdues i guanys no significa necessàriament que el creditor no pugui recuperar el seu import amb posterioritat, atès que la majoria dels deutes prescriuen als cinc anys, i es convenient en crèdits incobrables de cert import revisar periòdicament la solvència del morós per detectar el moment més oportú per tornar a reclamar el deute per la via més adequada.

En la recuperació dels impagats és molt important que els procediments utilitzats vagin estretament relacionats amb les diferents etapes de l'evolució d'un impagat, de manera que en cada etapa es facin les gestions adaptades a la qualitat del deute. Els mètodes per recobrar l'import degut variaran en funció de l'etapa de gestió en que es trobi el procés de reclamació. El servei de recobraments haurà de tenir ben definits els criteris i circumstàncies que faran passar l'impagat d'una etapa de gestió a una altra. Per exemple, quan s'ha de considerar morós a un deutor o quan s'ha de passar a demanda judicial un morós recalitrant. Aquest punt és molt important per unificar els procediments de reclamació i determinar quan s'ha d'augmentar la pressió de recobrament o s'han d'adoptar mesures més resolucives amb el morós.

En iniciar la primera acció de cobrament, el creditor ha de tenir en compte que compta con un avantatge molt important: el client té una obligació incompleta. En conseqüència, el representant del creditor ha de fer la gestió amb tota seguretat i confiança, atès que disposa d'una superioritat poc usual en les negociacions mercantils. A partir d'aquest punt es podrà establir la viabilitat de la recuperació amistosa del crèdit morós i determinar la tàctica més adequada per aconseguir un acord de pagaments. Per exemple, en un impagat en què les cau-

ses hagin estat la intencionalitat i mala fe del morós, en què el deutor no tingui cap voluntat per pagar, que es tracti d'un morós professional, que no existeixi solvència real i no tingui disponible ni pugui generar fons, es millor passar directament l'assumpte a incobrables i estudiar les possibilitats de presentar una demanda judicial. Pel contrari, un deutor que ha tingut un contratemps fortuït, que tingui bona voluntat per abonar el deute, que sigui un bon pagador, que tingui solvència i que dins d'uns mesos pugui generar fons és un candidat per arribar a un acord de pagament, encara que sigui concedint-li un aplaçament d'alguns mesos.

Així mateix, un bon estudi de la situació de l'impagat i del morós permet al creditor tenir definits uns objectius –és bo que hagi estat determinat pel supervisor de cobraments– que ha d'aconseguir del seu contacte amb el deutor. És recomanable que el creditor tingui uns objectius principals per assolir en l'acord de pagaments, i uns alternatius en funció de com es desenvolupa la negociació amb el morós. El creditor ha de saber perfectament quina classe de concessions pot oferir al deutor, quines són aquelles qüestions sobre les quals no pot cedir, així com els límits de la seva capacitat per atorgar quitacions o aplaçaments de pagament.

Abans d'iniciar les gestions de cobrament, el creditor ha d'haver reunit –i estudiat a fons– un dossier complet sobre l'impagat i el deutor que haurà de contenir els següents elements:

- Elements financers: els informes comercials, els estats financers del deutor, i la informació negativa relativa a impagats i incidències
- Elements de comptabilitat i administració: l'estat de comptes del client, les factures i els albarans
- Informació comercial: vendes efectuades al client els darrers 12 mesos, import de les comandes pendents de lliurament o retingudes
- Altres documents acreditatius: les fulles de comanda, rebuts retornats, xecs, pagarés impagats, cartes, correus electrònics, i els informes del venedor de les reunions amb el deutor
- Documents en blanc per reflectir els acords assolits: models de reconeixement de deute, models de contractes d'acords transaccional i models de fiances

Així doncs, en el moment de contactar amb el deutor, per telèfon, per videoconferència o en una entrevista vis a vis, el creditor ha de tenir tota la informació a mà. En el cas de gestionar telefònicament el cobrament, és molt més fàcil tenir l'ordinador davant i poder accedir a les dades en temps real, però en cas de fer una visita al domicili del deutor, és convenient haver preparat la documentació i portar còpies dels documents més importants de l'operació comercial o disposar de l'accés directe a aquesta documentació a través del núvol.

Euro digital o Tamarro Coin?

Laura Nieto

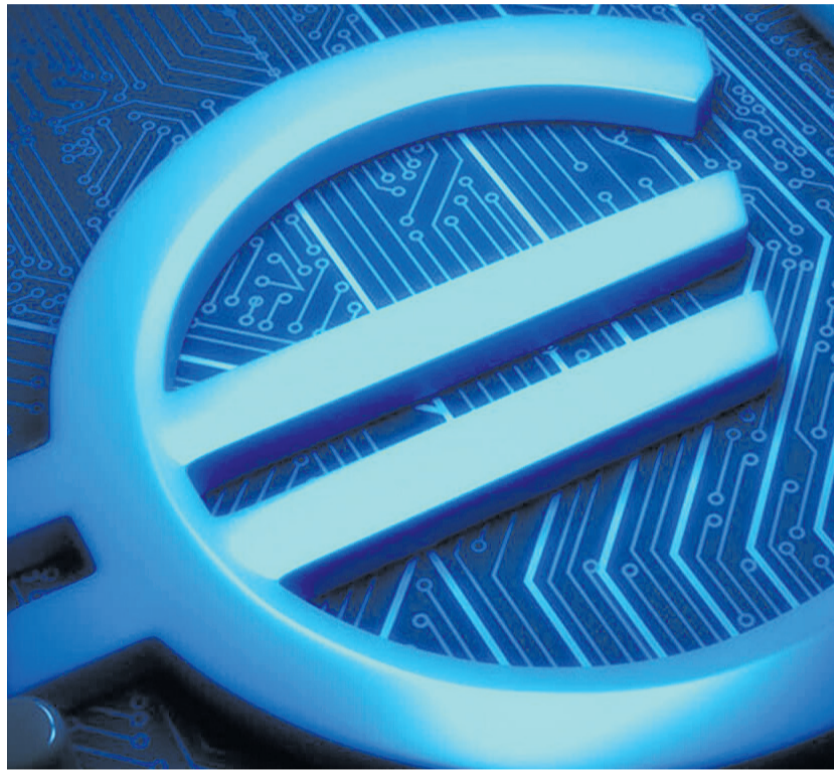


Sòcia Cases&Lacabra

El desenvolupament dels mitjans de pagament digitals i d'altres avanços tecnològics en matèria de pagaments electrònics, juntament amb l'aplicació de la tecnologia de registres distribuïts, està fent possible que es materialitzi el somni de crear una moneda digital.

Actualment, veiem combancs centrals (i institucions) de diferents zones geogràfiques estan analitzant i testejant projectes sobre monedes digitals (CBDC), alguns més avançats que d'altres (e.g. el iuan digital ha finalitzat un període de proves de dos anys i des del 2022 ja és operatiu el e-CNY, el moneder digital creat pel Banc Popular de la Xina). Però, el disseny d'una moneda digital no està exempt de reptes, especialment per les implicacions sobre aspectes troncats de la banca central, la regulació financera, la política monetària, la intermediació financera, l'estabilitat financera, els sistemes de pagament, la inclusió financera, així com la prevenció del blanqueig de capitals (e.g. privacitat i anonimats).

Per simplificar, una moneda digital emesa per un banc central (CBDC) continuaria sent una moneda de curs legal,



no una criptomoneda, que combinaria l'eficiència d'un instrument de pagament digital amb la seguretat i el recolzament d'un banc central. En el cas de l'euro digital, aquest continuaria sent un euro, com els bitllets i monedes actuals, però en format digital. Seria una forma electrònica de diners emesos pel Banc Central Europeu que tots els ciutadans i empreses podrien utilitzar.

En aquesta línia, el Banc Central Euro-

peu va emetre l'octubre del 2020 un informe que analitzava, des d'una vessant pragmàtica, l'emissió de l'euro digital. La finalitat és que actuï com a motor de la innovació contínua en els pagaments minoristes (recordeu que els pagaments majoristes de l'Eurosistema estan integrats amb Target2), accelerant la digitalització de l'economia europea i aportant nombrosos avantatges per a la societat europea, entre els quals es destaquen:

(i) oferir una alternativa o complement als diners en efectiu que sigui més eficient, tant en cost com pel seu menor impacte mediambiental; (ii) contribuir i facilitar la inclusió financera d'uns certs col·lectius, oferint-los una alternativa a l'efectiu; (iii) realitzar pagaments digitals sense connexió a internet entre usuaris, sent aquesta una opció de gran utilitat en situacions de contingència; (iv) la programabilitat dels pagaments, que permet l'execució automàtica de pagaments entre diferents parts en una relació comercial quan es compleixen determinades condicions estipulades i programades en smart contracts; (v) facilitar la programació de pagaments entre objectes digitals connectats a través d'internet (IoT); (vi) potenciar la millora dels pagaments internacionals, sempre que es garanteixi prèviament la seva interoperabilitat amb monedes digitals emeses per altres bancs centrals de diferents àrees monetàries, com podrien ser, en el seu cas, en un futur, el dòlar digital o el iuan digital; (vii) recolzar la digitalització de l'economia europea i la independència estratègica de la Unió Europea; i (viii) com a resposta davant l'ús generalitzat de monedes digitals de bancs centrals emeses a l'estranger o de mitjans de pagament digitals privats en la zona de l'euro (i.e. especialment perquè la societat sigui conscient dels riscos d'utilitzar monedes no controlades pel banc central ni subjectes a instruments de política monetària).

En definitiva, segons el Banc Central

Europeu, en el procés de digitalització en el qual ens trobem, un euro digital garantiria que els ciutadans de la zona euro poguessin continuar tenint accés a un mitjà de pagament senzill, sense cost, universalment acceptat, fiable i sense risc. La fi última de l'euro digital seria impulsar la innovació financera, facilitar formes de pagament digitals modernes, oferir als consumidors més possibilitats d'elecció i crear més oportunitats en matèria de serveis financers.

És imprescindible, però, determinar si el Banc Central Europeu pot emetre un euro en format digital sota l'empara dels tractats actuals i l'Estatut d'aquest ens, o si això requeriria efectuar canvis legislatius per part de la Comissió, el Consell i el Parlament Europeu. Un altre punt a debatre és el model de distribució a emprar, és a dir, directa a través del banc central als ciutadans i les empreses, o en certa manera descentralitzada a través d'infraestructures de mercat regulades i supervisades, bancs i entitats autoritzades (i.e. sembla que un model de col·laboració públic-privada seria el més adient).

Actualment, el projecte de l'euro digital es troba en una fase experimental encapçalada pel Banc Central Europeu i un equip d'experts, que, en principi, finalitzarà el 2023. En aquesta fase s'està abordant el disseny funcional i la distribució de la moneda digital de l'Eurosistema, els casos d'ús i els possibles canvis legislatius per al seu llançament.

En qualsevol cas, el debat legal no ha fet més que començar, i continuarà sent objecte d'estudis en els pròxims mesos. De la mateixa forma i en paral·lel, el sector financer dels països de l'entorn europeu ja s'estan preparant davant el possible llançament futur de l'euro digital. Pel que respecta a Andorra, serà interessant conèixer l'anàlisi des de la perspectiva actual en base a l'Acord Monetari i el futur Acord d'Associació amb la UE. Però les temes més disruptives, a vegades engegades per un afany transgressor, ja anhelan la creació d'una criptomoneda local, que li podem dir, per exemple, Tamarro Coin.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la resposta de la Consulta del Departament de Tributs i de Fronteres (d'ara en endavant, DTF) número CV0228-2021, del 15 desembre del 2021, en relació amb la tributació dels rendiments derivats de bons i obligacions adquirits en una divisa diferent de l'euro.

El consultant és resident fiscal al Principat d'Andorra i per tant, obligat tributari de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (d'ara en endavant, IRPF).

El consultant es planteja realitzar operacions transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió d'instruments de deute públic i privat. Concretament, es tractaria d'operacions amb bons de la seva titularitat en moneda diferent a l'euro, qualificats com a instruments financers, les rendes dels quals, tenen la qualificació de rendes del capital mobiliari derivades de la cessió a tercers de capitals propis a integrar dins de la base de tributació

de l'estalvi de l'IRPF.

Arrel de la transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió d'instruments de deute privat i públic que reuneixen les característiques de bons en moneda diferent a l'euro, el consultant es planteja si, als efectes de calcular els rendiments de capital mobiliari subjectes a l'IRPF, no cal actualitzar el valor de la divisa en el moment de la transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió dels bons, és a dir, que el rendiment del capital mobiliari derivat de la transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió dels bons és el valor de transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió en moneda diferent a l'euro, menys el valor d'adquisició dels esmentats bons en moneda diferent a l'euro i aplicant sobre aquest resultat, el tipus de canvi en el moment de la transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió dels bons. Concretament, la conversió a euros sobre el rendiment del capital mobiliari determinat en la divisa diferent a l'euro segons el comentat anteriorment.

D'acord amb el plantejament anterior, el guany o pèrdua de capital per l'efecte divisa s'hauria de determinar al

moment posterior del canvi de la divisa a l'euro, i no en el moment de la transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió dels bons, tenint-se en compte el valor d'adquisició originari del moment de l'adquisició de la divisa per adquirir els bons en ares a determinar el futur guany o pèrdua de capital per canvi de divisa.

En aquest sentit, el consultant es planteja quina seria la qualificació tributària del guany o pèrdua de capital subjecte a l'IRPF, que es derivi de l'efecte del canvi de divisa, i per tant, si aquesta renda tindria una consideració diferent a les rendes del capital mobiliari, atès que el guany o pèrdua no s'hauria meritat degut a que no hauria tingut lloc l'alteració patrimonial al no haver-se produït el canvi de divisa a l'euro.

En relació amb la consulta sobre la tributació dels rendiments obtinguts de determinats productes adquirits amb un divisa diferent a l'euro, el DTF estableix 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, respecte a la consideració de rendes íntegres del capital mobiliari, 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:

[...]

2. 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».

D'altra banda, el comunicat tècnic emès pel Departament de Tributs i de Fronteres en data 4-3-2015, sobre la tributació en l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques de determinats productes financers, apartat iii, «Deute privat. Bons i obligacions», preveu les característiques d'aquests tipus d'instruments financers.

Altrament, en relació amb la determinació del rendiment derivat d'un títol de deute emès amb una divisa distinta a l'euro, el Departament de Tributs i de Fronteres mitjançant la consulta vinculant CV0018-2015, emesa en data 27 d'octubre del 2015, va manifestar el següent:

«[...]»

3. Deute corporatiu d'una entitat mercantil dels Estats Units.

Les regles aplicables a la determinació de la renda procedent de l'amortització d'un títol de deute corporatiu emès en una divisa distinta de l'euro segueixen els mateixos principis que s'han enunciat anteriorment: per tal de calcular la corresponent renda del capital mobiliari, els valors d'adquisició

i d'amortització del títol es determinaran mitjançant la conversió a euros de l'import satisfet en el moment de l'adquisició i de l'import obtingut en el moment de la seva amortització, respectivament, prenent els tipus de canvi aplicables en els dits moments (és a dir, el de l'adquisició i el de l'amortització del títol).

La renda així determinada té la qualificació de renda del capital mobiliari derivada de la cessió a tercers de capitals propis i, en particular, de rendes derivades 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' (article 22.2 de la Llei de l'Impost).

[...]»

En conseqüència, el DTF conclou que si l'instrument financer que és objecte d'aquesta consulta reuneix les característiques previstes al comunicat tècnic esmentat sobre els bons i les obligacions, els rendiments generats per la transmissió o l'amortització de l'instrument tindran la consideració de capital mobiliari. El rendiment íntegre es computarà per la diferència entre el valor de transmissió o amortització, prenent com a tipus de canvi el corresponent a la data en què hagi tingut lloc aquesta transmissió o amortització, i el preu d'adquisició o subscripció dels bons que es transmeten o s'amortitzen, prenent igualment com a tipus de canvi el corresponent a la data en què hagi tingut lloc aquesta inversió.



Andbank llança el fons 'Actyus Fintech I' per aprofitar la disrupció en el sector financer

Andbank, entitat especialitzada en banca privada, llança el fons de capital de risc 'Actyus Fintech I' que, amb un volum de 60 milions d'euros, invertirà en companyies fintech d'Amèrica Llatina, Europa i els Estats Units. El fons ja té les seves primeres inversions tancades participant *pari passu* amb fons internacionals de primer nivell: Gringo (el Brasil), ronda B liderada per VEF fons especialitzat en fintech; Mundi (Mèxic) ronda A liderada pel fons Union Squa-

re Ventures; Credits (el Brasil), ronda pre-IPO liderada per Fidelity Asset Management; dues inversions (els Estats Units i el Brasil) en rondes llavor al costat d'altres fons internacionals. Dins del fons existirà també una participació a 'MyInvestor'. El portafoli estarà compost per unes 30 companyies de l'ecosistema fintech internacional en diferents fases de maduració, de les quals prop de 15 companyies seran *capital llavor* (entorn d'un 5% del volum fons), 8 sèries A (15% de la grandària del fons), 7 sèries B (20% del fons), 2 estaran en fase pre-IPO (10% del fons).

El 50% estarà destinat a acompanyar a les participades en les seves següents rondes de capital (*follow-on*).

Venture partners internacionals de primer nivell

El fons comptarà amb un equip d'assessors amb gran reconeixement en el sector fintech, entre els quals es troben Sergio Furió, fundador i CEO de Credits; Pau Sabria, cofundador de Olapic, venuda a Monotype, i cofundador també de Remotely.works; i Salvador Mas, Head of Digital a Allfunds Digital, fundador de Openfinan-

ce, venuda a BME, i de Finamatrix, venuda a Allfunds.

Els *venture partner*, així com directius i empleats d'Andbank participaran amb dos milions d'euros en el fons, mentre que el grup Andbank invertirà sis milions d'euros. El llançament d'aquest fons per part d'Andbank, precedeix la constitució d'una gestora de capital de risc en els pròxims mesos. L'entitat ha creat una RAIF luxemburguesa per a professionals i inversors estrangers i un FIL (fons d'inversió lliure) que inverteix en aquesta RAIF, per a detallistes a Espanya.

Els experts en pensions convidats per l'EFA reclamen una reforma urgent del sistema per evitar el col·lapse

La jornada de l'Empresa Familiar Andorrana (EFA) celebrada la setmana passada a Anyós Park ha pivotat sobre la CASS, les cotitzacions i les pensions. Sota el títol 'La Seguretat Social a Andorra: debat obert', tres ponents han fet un retrat sobre l'estat de les arquas que han de sufragar les pensions i quines mesures s'haurien de prendre per revertir una tendència que s'accelera cada dia que passa, per l'envelliment de la població, i que amenaça amb buidar la el fons de reserva.

El president de l'EFA, Francesc Mora, ha iniciat la jornada amb una breu beninguda per contextualitzar el perquè del debat sobre la seguretat social: "Els empresaris hauríem de ser capaços de tenir uns criteris propis i que els polítics els tinguessin en compte, no fos el cas que segons quina reforma fiscal posés en perill la competitivitat de les empreses del país", ha dit el dirigent, sota l'atenta mirada dels ministres Jover i Pallarès. La dels responsables de la cartera de Finances i d'Afers Socials no ha estat l'única pre-



sència política a la sala. També hi havia els dirigents del PS i CC, Pere López i Carles Naudi, a més del liberal Ferran Costa, entre d'altres.

L'economista i expresident de la CASS, Josep Delgado, va fer una conferència sobre 'Diagnòstic del sistema

de pensions d'Andorra', on va repassar la història de la seguretat social al país, que va entrar en vigor el 68. "El problema és que entre el 68 i el 2005 van passar 40 anys sense que ningú fes res, sense que s'actualitzessin els percentatges de les cotitzacions. Del 68 al 2009 no es

va fer res, no es va tocar el factor de conversió, que s'hauria d'haver anat incrementant per vincular-lo a l'augment de l'esperança de vida", va insistir Delgado. Segon ell, "Durant els propers dos o tres anys s'hauran d'incrementar les cotitzacions, i d'aquí set o vuit anys caldrà incrementar els impostos per garantir la supervivència del sistema".

El segon ponent, José Antonio Herce, doctor en economia va afirmar que "Andorra necessita una reforma de les pensions perquè l'esperança de vida en néixer augmentarà en 7 o 8 anys en una generació, perquè el 2024 la branca de jubilació entrarà en dèficit, perquè el 2039 s'esgotarà el fons de reserva de jubilació, perquè la fórmula de càlcul de la pensió es farà cada cop més insostenible i perquè qualsevol govern que tingui un deute amb les pensions que es multipliqui cada any suposarà l'enfonsament del país". Com a solucions va proposar: l'augment de l'edat de jubilació, l'increment de les cotitzacions, obrir un compte individual i una generalització obligatòria de plans de pensions (que el proposi la CASS a tot tipus de treballadors).

El tercer dels ponents va ser el professor d'economia Javier Díaz, qui ha resumit en una frase les explicacions dels seus antecessors: "Si volem una jubilació decent hem de començar a estalviar de joves, encara que siguem mileuristes".

El Govern tanca el 2021 amb un dèficit de 77,8 milions

El Govern va tancar el 2021 amb un dèficit de 77,8 milions. El ministre de Finances, Eric Jover, ha informat que abans del 31 de març van traslladar al Tribunal de Comptes el tancament pressupostari i ha assegurat que és millor del que havien pressupostat. «És un dèficit important que no ens fa estar satisfets», ha exposat, remarcant que aquest tancament ha estat marcat per la pandèmia i pel mal primer trimestre que hi va haver per l'economia amb una temporada d'hivern inexistent. Tot i així, ha manifestat que Governos anteriors, sense pandèmia, també havien tingut tancaments pressupostaris similars o pitjors a aquests.

En aquest sentit, també ha puntualitzat els més de 300 milions d'euros d'endeutament brut. «Abans de la pandèmia teníem els diners justos i necessaris per assolir les nostres gestions» i en esclatar la pandèmia, l'executiu va decidir sobreendeutar-se per poder donar resposta a necessitats addicionals, ha indicat. «Quan va començar la pandèmia vam veure que les necessitats pressupostàries podien ser molt volàtils i que l'accés als mercats igual no estava garantit», ha declarat, justificant el sobreendeutament.

Per aquest motiu, el titular de Finances ha detallat que el deute net és molt inferior, ja que els comptes del Govern tenen una tresoreria molt elevada. En aquest sentit, Jover ha assegurat que l'executiu mantindrà aquesta política de «tenir coixins financers i resiliència financera» per donar resposta a crisis sobrevingudes, els quals, això sí, s'hauran d'anar modulant. «Hi haurà una diferència entre el deute net i brut, però aquesta s'hauria d'anar fent més petita», ha exposat.

Fins a 432 empreses van desaparèixer el 2021

L'estoc d'empreses que van operar a Andorra durant el 2021 va ser de 18.249, una xifra que representa un augment del 7,9% respecte de l'any anterior, en el qual hi havia 16.919 societats actives al Principat (-1.330). A més, segons ha publicat el departament d'Estadística, les empreses nascudes al llarg del 2021 van ser 1.762, la qual cosa representa un increment del 78,2% respecte del 2020. Per contra, durant l'any passat fins a 432 empreses van desaparèixer, fet que suposa 121 'morts' més que les registrades durant el 2020, és a dir, un increment del 38,9%.

El primer any de vida és quan es produeixen els descensos més baixos, amb taxes de supervivència del 97,27% (any 2017) o superiors. En aquest sentit, és important destacar que el 81,13% de la població d'empreses nascudes el 2016 continuaven vives a finals del 2021. Analitzant més amb detall la pèrdua d'efectius, el 4,75% de les empreses nascudes durant el 2020 han desaparegut després del seu primer any de vida. En canvi, el 5,34% de les empreses nascudes durant l'any 2016 van desaparèixer després del seu primer any.