

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Com recobrar factures impagades en l'actual crisi



Laura Nieto
Pàg ► 3

Smart contracts: codi o contracte?



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Quo Vadis Xina?

incompliments que el Banc Popular de la Xina està realitzant respecte a la seva promesa de suport al mercat local.

Les sortides de fluxos del mercat d'accions i de bons del país es van accelerar després de la invasió russa d'Ucraïna, ja que l'escala i la velocitat de les sancions imposades a Rússia van suscitar en molts inversors la possibilitat d'arribar a extrapolar-les al país asiàtic, pels forts llaços existents entre les dos potències.

Per contrarestar aquest escenari, Pequín ha intentat presentar-se com un actor neutral en el conflicte i ha declarat que podria actuar com a mediador. Tot i això, les autoritats nord-americanes temen que la Xina ja hagi decidit proporcionar suport econòmic i financer a Rússia i que estigui considerant la possibilitat d'enviar equipament militar. Per ara, impera la prudència i no hi ha hagut accions directes per part de la Xina, més enllà de rebutjar públicament les fortes sancions a Rússia.

Per un altre costat, la Covid-19 continua fent estralls en l'economia xinesa. Des de fa setmanes, Xangai, el principal pulmó econòmic de la Xina, es troba sota un estricte confinament després d'un nou increment de casos, i els seus 26 milions d'habitants comencen a patir problemes d'abastiment.

El gegant asiàtic ha plantejat una estratègia zero Covid-19 des de l'inici de la pandèmia, fet que provoca que el

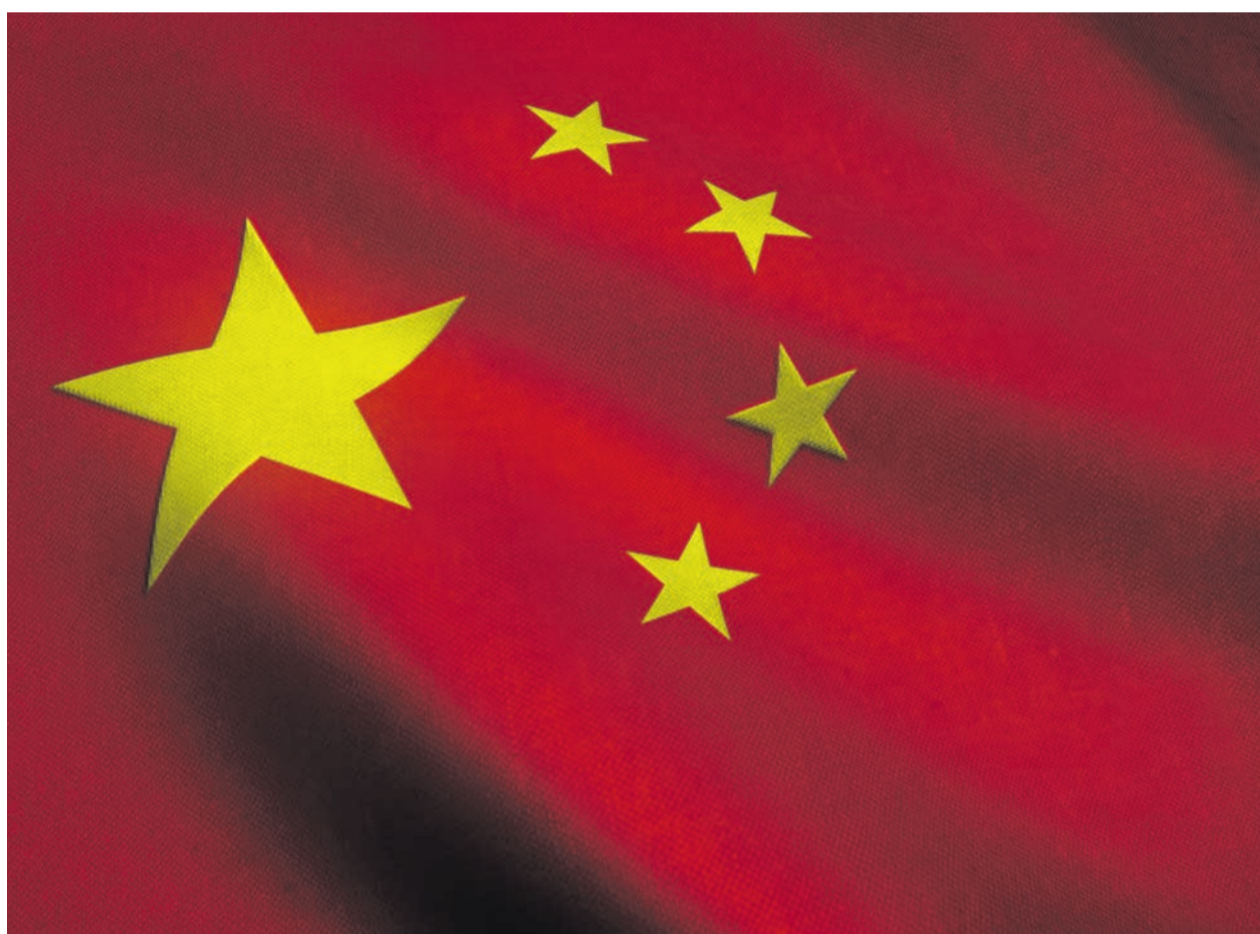
Albert Borràs Reñé



Head of Discretionary Portfolios & 3rd Party Funds Andbank

Des de l'inici d'any, els tres principals mercats de la Xina (Xangai, Shenzhen, en la part continental, i Hong Kong) s'han vist fortament colpejats i acumulen descensos de doble dígit. Així, l'índex que segueix l'evolució dels 300 principals valors del mercat continental, el CSI 300, ha caigut un 16,30 % en el que portem d'any, mentre que el Hang Seng, el selectiu de la borsa de Hong Kong, porta una caiguda del 10,13 % en aquest 2022.

Com ja va succeir a principis d'any, els inversors mundials estan fugint novament dels mercats xinesos en considerar que el gegant asiàtic es troba fortament colpejat per tres factors principals: les fortes relacions comercials i polítiques que la Xina manté amb Rússia, els confinaments provocats pels brots nous de Covid-19 i els



Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Les empreses amb beneficis hauran de pagar un 3% d'aquests segons l'impost efectiu

El Govern vol incrementar la recaptació de les arques públiques per reduir l'endeutament

Pàg ► 4

Andbank patrocina durant dues temporades l'esquiador Irineu Esteve

Esteve creu que l'acord és un estímul per continuar treballant i assolir els millors resultats

Pàg ► 4

Alimentació i carburant enfilen la inflació de març al 4,9%

L'IPC avaluat andorrà se situa per sobre de l'avançat de França en un 0,4%

Pàg ► 4

FEDA va cap a la digitalització i la sostenibilitat incorporant drons

La companyia els incorporarà per treballs habituals de manteniment i control



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

país imposi confinaments ràpids i restriccions molt agressives quant a mobilitat, amb la consegüent disrupció en les cadenes de subministrament i l'impacte d'aquestes en l'economia. A mode d'exemple, el president de vehicles elèctrics Xiao Peng, va dir que si les operacions no es reiniciaven novament a Xangai al maig, potencialment totes les fàbriques d'automòbils

del país haurien d'aturar la producció.

La confiança dels consumidors també s'ha vist afectada, amb un descens del turisme i de les vendes de cotxes o habitatges. Entitats com el banc d'Inversió Natixis, calculen ja una reducció de fins a un 1,8 % del PIB i veuen difícil l'objectiu de creixement del 5,5 % anual, tot i ser un dels més baixos de les últimes dècades.

Sumat als dos elements anteriors, la Xina ha incomplert novament la se-

va promesa d'un major suport polític i financer a l'economia i als mercats. Les últimes reunions del Banc Popular de la Xina han resultat ser força decebedores per als inversors ja que les mesures preses han quedat molt per sota de les expectatives. La reducció única d'un 0,25 % de la ràtio de reserva requerida als bancs, tot just va agregar 80 B de dòlars de liquiditat al mercat, molt lluny dels 170 B promesos, i tampoc va flexibilitzar la política monetà-

ria mitjançant alguna retallada en els tipus de finançament, mantenint la taxa preferencial de préstec a un any al 2,85 % quan s'esperava una reducció de 5-10 pb. També, va decidir no aportar liquiditat a través del seu programa monetari MLF (*Medium-term Lending Facility*) vers les expectatives d'una injecció de 100 BCNY.

Amb tots aquests factors, els analistes veuen ara el mercat xinès encara amb més desconfiança després

dels fatídics episodis de l'inici d'any, marcats per la caiguda del seu sector immobiliari i la repressió regulatòria contra les empreses tecnològiques. Haurem d'estar atents si la Xina aconseguirà sobreposar-se a aquests escenaris i tornar a ser un mercat atractiu per als inversors internacionals o, per contra, continuarà la davallada en la valoració dels seus actius propiciada per la singularitat dels seus factors interns.

Com recobrar factures impagades en l'actual crisi

Pere Brachfield
@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Un informe de la companyia INFORMA D&B publicat fa uns dies ha revelat que el període mig de pagament (PMP) del primer trimestre d'aquest any a Espanya és d'uns 97 dies, la xifra més alta registrada des de l'any 2013. Això es deu a l'evolució dels dos components del PMP. D'una banda, el termini mig pactat ha pujat constantment des de fa sis trimestres i se situa en 82,34 dies en el T12, i d'una altra banda, el retard mig de pagament (RMP) se situa en 14,66 dies. Aquestes dades ens permet arribar a la conclusió que molts clients fan un ús abusiu del crèdit interempresarial que els concedeixen els seus proveïdors per a obtenir un finançament gratuït per als seus cicles d'explotació i que els retards en el pagament de les factures venudes són una cosa habitual.

En conseqüència, els proveïdors han de reclamar les factures venudes quant s'hagi produït l'impagament. Ara bé, les qüestions més importants que s'ha de plantejar el representant del creditor són:

- Quan i com iniciar el primer contacte amb el client
- Amb qui cal contactar
- Com exposar la situació al deutor
- Què demanar al deutor i com fer-ho
- Quins mitjans utilitzar per cobrar
- Com fer el seguiment del compromís

A continuació, descriurem què s'ha de fer per respondre aquestes qüestions:

• Quan i com iniciar el primer contacte amb el client

La resposta és lo antes possible, no deixar passar ni 24 hores per començar a contactar amb el deutor. El creditor ha de superar el sentiment de por al rebuig per part del client, i tenir la seguretat que una gestió de cobrament ben feta no ha de deteriorar les relacions comercials amb un client normal. Els únics que es poden molestar són els pagadors dolents, i si aquest tipus de clients deixen de comprar no suposarà cap perjudici per a l'empresa. En

funció de l'import degut i la tipologia del client, el gestor pot escollir el canal de comunicació més apropiat. En alguns casos, el telèfon és l'instrument adequat, i en un altre, amb un correu electrònic és suficient. No obstant això, amb independència del canal escollit, és convenient enviar paral·lelament una carta per reforçar la gestió, en la qual figurin les següents dades:

- Import degut
- Factures pendents
- Condicions de pagament
- Manera d'abonar la factura

• Amb qui cal contactar

La meitat de l'èxit d'una reclamació és saber el nom de la persona que té l'autoritat, la capacitat i els mitjans per ordenar el pagament. El problema és que en organitzacions grans esbrinar el nom de la persona clau és moltes vegades un treball d'Hèrcules. Per al gestor de cobraments és important contactar amb persones amb capacitat de decisió i no amb mers tomadores de missatges, que no podran ordenar el pagament. És important que el gestor no perdi el temps negociant amb interlocutors que no tinguin autoritat suficient per efectuar el pagament; i en cas de dubte, el millor és preguntar a la persona si té la capacitat suficient i en cas d'obtenir una resposta negativa, preguntar el nom de responsable i adreçar-se a aquesta persona. Quan no sigui possible parlar directament amb el responsable de fer els pagaments, es poden utilitzar els intermediaris com a missatges directes per contactar amb el subjecte en qüestió, però procurant no ferir el sentiment d'autoestima de l'interlocutor o menystenir-lo. El gestor de cobraments ha d'utilitzar a aquests empleats com a aliats i no enemistar-se amb ells. Si el gestor és hàbil, gràcies a les relacions humanes tindrà un gestor intern que pot accedir al despatx del dirigent i fer la gestió de cobraments. No obstant això, si passa cert temps i no hi ha cap progrés en les negociacions, al gestor no li ha de fer res exigir als seus interlocutors habituals poder parlar amb una persona situada en un nivell superior, ja que si els subordinats no poden donar solució a l'impagat, és lògic que es recorri als directius.

• Com exposar la situació al deutor

La clau del cobrament està en la sim-

plicitat en el plantejament i en evitar les confrontacions amb els deutors. Conseqüentment, la millor manera de plantejar la situació al deutor és exposar sense embuts ni atenuants que volem cobrar el deute. El mètode de fer preguntes obertes permet obtenir molta informació, que després es pot utilitzar per conèixer els punts dèbils del deutor i plantejar una estratègia de cobrament. Ara bé, si les respostes del deutor no són satisfactòries, o no aporten cap solució, cal explicar-li clarament els inconvenients i problemes que tindrà en cas de mantenir-se en la posició de no pagar i no voler col·laborar. I després exposar-li els avantatges que tindrà si paga el deute de seguida, o en el seu defecte, si s'assoleix un compromís de pagament. Per suposat, tot allò es deu fer utilitzant un estil assertiu, sense agressivitat i fent servir l'escolta activa i l'empatia.

• Què demanar al deutor i com fer-ho

En la gestió de cobraments és important projectar la impressió que per al proveïdor és fonamental cobrar el més aviat possible. De lo contrario, si el client té la sensació que el proveïdor no té pressa, no se sentirà tan obligat a pagar immediatament i es prendrà el seu temps per efectuar el pagament. El gestor de cobraments ha de demanar al client amb total naturalitat que pagui la totalitat del deute de seguida, i no caure en l'error de començar la conversa preguntant-li si vol pagar fraccionadament. El creditor ha de tenir sempre la iniciativa en la manera de pagament, i proposar al client un canal ràpid, segur i simple per abonar el deute, per la qual cosa li ha de donar totes les facilitats possibles al deutor, com per exemple, enviant-li a un representant a recollir l'instrument de pagament, o un missatger a càrrec del proveïdor. Sempre que sigui possible, és millor sol·licitar un document de pagament, i passar-lo a buscar al domicili del deutor, que demanar un enviament per correu o una transferència bancària, ja que es deixa en mans del client la iniciativa de pagar. S'ha de ser exhaustius a l'hora de concretar l'impagament, facilitant al deutor dades exactes i completes sobre el número de factura, venciment, import, etc. Cal fer notar que és important despersonalitzar el negatiu, és a diu, no acusar al deutor d'incompliment ni fer-li culpable de la situació, sinó utilitzar un llenguatge neutre i fent protagonistes del discurs la factura, el deu-

te, el rebut. Pel que fa als acords de pagament, s'ha de tenir en compte el principi de pragmatisme en la gestió de cobraments, de manera que, tot i que sempre cal reclamar el pagament de la totalitat del deute de manera immediata, el gestor de cobraments és conscient que en moltes ocasions no serà possible aquesta opció. En conseqüència, el negociador haurà de saber les quantitats mínimes que pot acceptar com a pagament a compte, així com el fraccionament i aplaçament permesos. En les primeres negociacions, és important que el representant del creditor projecti autoritat i responsabilitat. Per la qual cosa, quan el deutor faci un plantejament al qual el negociador no pugui donar la seva aprovació per manca d'autoritat, haurà d'ocultar aquesta circumstància al morós, i procurarà aplaçar les converses fins a obtenir l'autorització del director del departament. Un altre punt fonamental consisteix en estructurar els acords de pagament fraccionats al llarg de diverses setmanes. Quan el compromís de liquidar el deute consisteix en efectuar diversos pagaments, és essencial que es mantingui el període total des de l'acord fins al desemborsament de l'últim pagament, el més curt possible. El gestor ha de pactar pagaments setmanals o en el seu defecte quinzenals en lloc de pagaments mensuals, encara que això suposi un menor reemborsament del deute en cada abonament. El creditor haurà de confirmar per escrit qualsevol acord verbal en què constin els imports, el calendari de pagaments i la manera de pagament, enviant dues còpies del document al deutor juntament amb un sobre prefranquejat amb l'adreça del creditor. El deutor haurà de signar una de les còpies i retornar-la al proveïdor; d'aquesta manera quedarà confirmada la seva acceptació al pla de pagaments. En as que el deutor es negui o vulgui escapar-se de l'acceptació del compromís, el proveïdor ha de pressionar-lo amb deixar sense efecte l'acord i adoptar les mesures comercials i jurídiques de pressió que cregui oportunes.

• Quins mitjans utilitzar per cobrar

Els tres grans mitjans per contactar i reclamar el pagament al client són:

- La visita personal al deutor
- Les trucades telefòniques
- La correspondència

A continuació, veurem el funcionament de cadascun d'aquests canals de comunicació.

- La visita personal al deutor

La visita personal és sens dubte el millor mètode per cobrar un deute, atès que s'està cara a cara amb el deutor, i suposa la millor manera de negociar, ja que, d'una banda, a més del llenguatge verbal, el gestor de cobraments pot veure les expressions facials i els llenguatges no verbal de l'interlocutor. I d'una altra, el gestor de cobraments té l'oportunitat de conèixer la situació real del deutor, en endinsar-se en el seu entorn i veure les instal·lacions. D'aquesta manera, pot detectar signes de deteriorament en l'empresa, observar si existeix una baixada en l'activitat, una disminució de la producció, un descens del ritme de treball, el flux d'entrada i sortida de mercaderies, i l'actitud dels empleats. El principal problema de la visita personal és que és molt costosa per al creditor, per la qual cosa s'han de reservar per als casos de major import o per als impagats més conflictius. En ocasions, és convenient substituir la visita personal per la videotrucada aprofitant els avenços sorgits en aquest canal de comunicació directe i l'existència de diverses plataformes de comunicació molt utilitzades en els últims anys.

- Les trucades telefòniques

Les trucades telefòniques són el millor mètode de recobriment sota el prisma cost/eficàcia. El telèfon és un mitjà ràpid, que dona l'oportunitat de tenir una comunicació interactiva amb el client i escoltar de la seva pròpia veu els motius de l'impagament i les possibles solucions. A més, en estar el gestor de cobraments en la seva pròpia oficina, assegut davant la pantalla del seu ordinador, té accés a tota la informació que pugui necessitar en temps real. En cas de necessitat, pot consultar amb altres companys de l'oficina, amb el cap o amb altre departament.

- La correspondència

La correspondència és el sistema menys efectiu per cobrar, però és el més econòmic, i a més permet el tractament massiu i automatitzat. Dins del departament de correspondència entre tot tipus de comunicació epistolar, en suport físic, a través de fax, correus electrònics i missatges a través del mòbil. Així doncs, el creditor ha de combinar aquests mitjans per fer els requeriments de pagament ja que cap d'ells és perfecte, per la qual cosa no es pot utilitzar únicament un en detriment del altres.

• Com fer el seguiment del compromís

Quan el deutor arribi a un compromís, el gestor ha d'anotar la data i import en el sistema informàtic, o en el seu defecte, en agenda i el mateix dia en què el client es compromet a pagar, realitzarà un seguiment per comprovar si el pagament ha estat ordenat. Així mateix, haurà d'esbrinar si els diners efectivament han arribat a l'empresa. El seguiment de l'acord és molt important, ja que si el creditor no ho fa, corre el risc que el deutor pensi que l'assumpte no té importància i perllongui encara més el pagament del deute.

Smart contracts: codi o contracte?

Laura Nieto



Sòcia Cases&Lacambra

La irrupció de noves tecnologies està transformant els paràmetres legals i les institucions jurídiques clàssiques. Ho vam veure fa unes dècades amb el concepte del comerç electrònic que va suposar un canvi en el Dret de la contractació; en l'actualitat, parlem dels *smart contracts* o contractes intel·ligents.

Els *smart contracts* són codis informàtics o algorismes que, a través de processos sobre plataformes *blockchain* o registre distribuït, avaluen si una o més condicions preestablertes es compleixen i, en cas afirmatiu, s'executen unes tasques específiques. Es compararia amb la condició *if/then* (lògica booleana): si ocorre A, s'executarà B, i si no, s'executarà C.

Per tant, un *smart contract* és un contracte? En puritat no, un simple codi informàtic sense que concorri acord entre les parts no pot constituir un contracte en sentit legal. Per a considerar-se com a tal (parlaríem d'un *smart legal contract* o contracte legal intel·ligent), i que sigui vàlid i eficaç, ha de reunir els següents requisits essencials: el consentiment de les parts, un objecte cert i una causa. Respecte de l'objecte, resulta rellevant el fet

que algunes dades poden ser desconegudes en el moment de la formalització, però que d'alguna manera poden condicionar el resultat de l'execució. Per tant, una qüestió addicional serà preveure aquestes variables per les parts (i.e. utilitzar fonts d'informació externes com els oracles o l'IoT).

Així doncs, els *smart legal contracts* implicarien traslladar el llenguatge con-

tractual tradicional a codi informàtic i que aquest sigui acordat per les parts (execució automàtica de tots o alguns dels elements del contracte). En la codificació s'incorporarien els pactes acordats entre les parts i les conseqüències derivades del seu compliment o incompliment, verificant les dades i executant les conseqüències acordades per les parts (e.g. pagament), una veritable revolució jurídica.

Però, aquesta estructura serveix per a qualsevol relació contractual? Especialment, faig referència a aquelles relacions contractuales que incloïn elements que requereixen una certa interpretació, conceptes com la bona fe, la força major, entre d'altres. En part, el fet que un *smart legal contract* impliqui una verificació i execució automàtiques, la inserció de certes clàusules o condicions podria

no arribar a encaixar en aquest esquema.

A l'ordenament jurídic andorrà, malgrat no disposar de codificació en matèria de Dret contractual, trobem una breu referència als *smart contracts* a la Llei 9/2021, del 29 d'abril, de modificació de la Llei 35/2014, del 27 de novembre, de serveis de confiança electrònica. A més d'incorporar 55 definicions del món DLT/*blockchain* (la gran majoria no es desenvolupa en el cos normatiu), es defineix un contracte intel·ligent com un programa informàtic emmagatzemat en un sistema DLT en què el resultat de qualsevol execució del programa és desat en el registre distribuït. Però la novetat radica en la disposició final primera, que modifica l'article 2 de la Llei 20/2014, del 16 d'octubre, reguladora de la contractació electrònica i dels operadors que desenvolupen la seva activitat econòmica en un espai digital, per incorporar la definició del contracte legal intel·ligent, un script o protocol computacional, codi o algorisme, escrit en llenguatge de programació, on els termes del contracte representen un acord de voluntats entre diferents parts amb plena capacitat d'obrar dins d'una mateixa xarxa i en relació amb una causa subjacent que l'empara, i que permet articular, verificar, executar, fer complir o controlar el compliment de les seves instruccions, accions o dades, de forma automatitzada o automatitzable, mitjançant un protocol de llibre registre distribuït descentralitzat o com a part d'una aplicació que s'executa en un llibre registre distribuït. Per tant, el legislador ha incorporat els *smart legal contracts* dins l'àmbit de la contractació electrònica, però sense desenvolupar aspectes com l'execució automàtica (e.g. integritat, errors de software, transaccions nul·les, impacte en la contractació amb consumidors), protecció de dades, llei aplicable o la jurisdicció competent per a dirimir potencials controvèrsies derivades de l'execució d'aquest codi.

La qüestió no és trivial. Els *smart contracts* arribaran a ser l'alternativa tecnològica als sistemes legals actuals com profetitzen alguns entusiastes -«Code is law»-?



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 CV0222-2021, del 26 d'octubre del 2021, en relació amb la tributació de determinades operacions efectuades amb monedes virtuals.

El consultant és una persona física que opera i comercialitza amb criptomonedes com el conegut *bitcoin*, Ethereum i d'altres.

Per tal d'utilitzar un tipus de criptomoneda, en una plataforma d'una altra criptomoneda sense procedir a l'intercanvi fàctic, o bé per ser utilitzada per altres funcions com pot ser un contracte intel·ligent, es realitza a través d'un procediment que s'anomena «*wrapping*» (i.e. *to wrap* ho podríem definir com «embolcallar»). El que es fa és embolcallar (*to wrap*) una criptomoneda per tal de ser utilitzada en un altre àmbit fora de la seva pròpia plataforma.

Adicionalment, el *wrapping* es fa a través d'un token. El token és el vehicle per el qual una criptomoneda pot operar

fora de la seva plataforma, mantenint el valor intrínsec de la mateixa. Per tant, no es materialitza un intercanvi de moneda, sinó que segueix existint com a tal.

Cada criptomoneda té la seva plataforma associada. Per tal que una criptomoneda accedeixi a l'àmbit d'una altra plataforma sense necessitat d'efectuar un canvi de criptomoneda, o bé destinar-la a noves funcions com pot ser un contracte intel·ligent per realitzar préstecs i d'altres, es requereix de l'operació de *wrapping*.

L'operació de *wrapping* consisteix en embolcallar/*to wrap* una criptomoneda en un token (i.e. vehicle pel qual una criptomoneda pot ser utilitzada en altres plataformes o altres àmbits com pot ser un contracte intel·ligent). Alhora que també existeix l'operació de *to unwrap* (i.e. desembolcallar), que és l'operació inversa, és a dir, desfer el token i retornar la criptomoneda al seu estat pur.

Un *wrapped token* (i.e. envolt) és un token vinculat a una criptomoneda. S'anomena token envolt perquè l'actiu original (i.e. en aquest cas, una criptomoneda) es col·loca en un embolcall. Una espècie d'envoltall digital que permet que la criptomoneda pugui ser utilitzada en una altra cadena de blocs.

Un *wrapped bitcoin* (i.e. un *bitcoin* envolt) és una versió «tokenitzada» d'una altra criptomoneda. Està vinculat al valor

de l'actiu que representa i normalment es pot descanviar pel mateix (sense embolcallar-lo) en qualsevol moment.

La problemàtica és que les criptomonedes que existeixen en una cadena de blocs determinada no es poden transferir simplement a una altra. Com que les cadenes de blocs són sistemes diferents, no hi ha manera d'intercanviar informació entre elles. Les cadenes de blocs ofereixen diferents funcions, però la problemàtica és que no es poden interconnectar entre elles. La cadena de blocs *bitcoin* és totalment independent a la cadena de blocs Ethereum. Per aquest motiu, la finalitat del *wrapped* és la interconnexió entre les diferents cadenes de blocs.

Els tokens envolts són una manera d'eludir aquesta limitació i utilitzar actius no nadius, per exemple el *bitcoin*, en una cadena de blocs diferents a la seva pròpia, per exemple xarxa Ethereum. Els tokens envolts augmenten la interoperabilitat entre diferents cadenes de blocs, així les criptomonedes subjacents poden, en essència, operar en altres cadenes de blocs.

Exemple de *wrapping*

Per posar un exemple de com funcionen els *wrapped tokens*, el *wrapped bitcoin* (WBTC), que és una versió tokenitzada de *bitcoin* per la xarxa Ethereum. WBTC és un token ERC-202 que té una equivalència 1 a 1 del valor del *bitcoin*, el que permet utilitzar eficaçment els *bitcoins* en la xarxa Ethereum.

Els token encapsulats (i.e. *wrapped bitcoin*) normalment requereixen un custodi, una entitat que conté una quantitat

equivalent de l'actiu com l'import ajustat. Aquest custodi pot ser un comerciant, una bitlletera multiforme, un DAO3 o inclòs un contracte intel·ligent. Per tant, en el cas del WBTC, el custodi necessita tenir un *bitcoin* per cada *wrapped bitcoin* que emet. Dins de la cadena de blocs queda registrada la prova d'aquesta emissió.

Tal i com s'ha vist a l'operativa anterior, cada vegada que un custodi emet un *wrapped bitcoin*, es requereix tenir un *bitcoin* en dipòsit. Per tant, com es pot comprovar en l'operativa, el valor subjacent (i.e. la criptomoneda) segueix existint (en aquest cas, en custòdia) però no existeix un descanvi d'una criptomoneda per una altra. És a dir, la creació d'un *wrapped bitcoin* no produeix una alteració patrimonial per l'adquirent, ni cap intercanvi de criptomonedes en l'emissió de WBTC.

Fent una analogia a les finances tradicionals, podríem definir el *wrapping* com l'emissió d'un xec bancari. El xec bancari seria el token que utilitzem. Aquest xec (i.e. token) és un títol valor, i el portador del xec té els drets de l'actiu subjacent (que vindrien a ser les criptomonedes). El banc emissor del xec faria de custodi de la divisa subjacent. Per tant, hem d'entendre que si l'emissió d'un xec no tributa, tampoc hauria de merit cap impost per l'emissió de *wrapped bitcoins*, o de qualsevol subjacent.

L'objecte d'aquesta consulta és determinar si l'operació de *wrapping* (embolcallament) es considera un fet imposable.

En referència a la consulta, el DTF estableix que, per poder avaluar si les ope-

racions exposades a la consulta generen o no renda sotmesa a l'Impost Sobre la Renda de les Persones Físiques, esdevé essencial avaluar propietats, utilització, naturalesa, drets i obligacions associats al que anomena el consultant com a actiu digital. Així mateix, s'ha de tenir en compte que actualment a l'ordenament jurídic andorrà no hi ha una norma que defineixi i reguli les operacions mencionades pel consultant. Segons el que es desprèn del que s'exposa a la consulta, el que s'anomena *wrapping* s'efectua mitjançant un criptovalor (token), que es defineix com un vehicle vinculat a les monedes virtuals del consultant i que li permet accedir a diferents plataformes de compravenda d'aquest tipus de productes. Per tant, si es tracta únicament d'una representació digital de les seves monedes virtuals que li dona accés a negociar en diferents plataformes, la creació d'aquest criptovalor que serveix d'enllaç amb les seves monedes virtuals no generarà una renda sotmesa a l'impost sempre que se'n conservi la propietat. Altrament, sobre la cancel·lació d'aquests tipus de productes, anomenada pel consultant *unwrap*, en l'escrit de la consulta no s'aporta informació sobre els mecanismes i procediments de cancel·lació d'aquest producte; consegüentment no es pot determinar si com a conseqüència d'aquesta cancel·lació es genera o no una renda sotmesa a l'impost. Aquesta resposta es limita exclusivament a la qüestió plantejada i no valora altres aspectes tributaris sobre la compravenda d'aquest tipus de productes.

Les empreses hauran de pagar un 3% dels beneficis

El Govern vol que les empreses que obtinguin beneficis hagin de pagar, com a mínim, un 3% d'aquests d'acord amb l'impost efectiu. Així ho ha manifestat el ministre de Finances i portaveu, Eric Jover, qui ha assenyalat que l'executiu ja ha definit els punts generals del projecte de llei de la reforma fiscal que vol impulsar i que entrarà en vigor de cara al 2023. Així doncs, la regularització de l'impost efectiu és un dels punts forts de la modificació, la qual, tal com ha matisat Jover, busca incrementar la recaptació de les arques públiques després de dos exercicis marcats per l'endeutament a causa de la irrupció de la pandèmia, i amb la voluntat d'augmentar la resiliència d'Andorra, avançar cap a l'homologació internacional i mantenir la competitivitat del país.

D'aquesta manera, ha explicat que fins al moment, gràcies a les deduccions i les compensacions establertes, hi havia empreses que tot i generar beneficis no abonaven cap quantia a les arques de l'Estat, per la qual cosa des de l'executiu s'ha decidit limitar que l'impost sobre societats sigui del 3%. «Pensem que és necessari passar el missatge que les empreses que obtinguin beneficis acabin tenint un tipus efectiu que no sigui nul i que no pugui baixar del 3%», ha detallat. Jover ha avançat que tenint en compte les dades fiscals del darrer exercici que no es va veure afectat per la pandèmia del coronavirus, el 2019, la modificació suposarà un creixement del 0,69% en referència a la contribució de les societats, per la qual cosa calcula que la recaptació s'incrementarà en 6,8 milions d'euros a partir del 2024, un 13%.

El titular de la cartera financera ha ex-



posat que al Principat hi ha un total de 7.000 empreses, de les quals només se'n veuran afectades per la reforma un miler, i ha recordat que al país el tipus nominal se situa al 10%, un percentatge molt competitiu en comparació als països de l'entorn. A més, ha aprofitat per informar que les empreses que tinguin una facturació superior a 750 milions d'euros hauran de pagar un 15% de l'impost sobre societats, una regularització que ve marcada per l'àmbit internacional de l'OCDE i que, en paraules de Jover, «no tindrà massa aplicació a Andorra perquè no és la tipologia d'empreses que tenim».

La reforma fiscal plantejada per l'ex-

cutiu també contempla una simplificació tributària per les empreses, la qual es considera que «serà extremadament benvinguda», ja que es permetrà fer deduccions després de cada liquidació de l'IGI, mentre que actualment es duia a terme un cop a l'any. En aquesta línia i entrant en el règim de deduccions, el ministre ha indicat que el projecte de llei modifica a l'alça la rebaixa per noves contractacions, incloent-hi una reducció de 1.000 euros les noves persones que es contractin i que estiguin inscrites al Servei d'Ocupació, sempre que romanguin un any a l'empresa. Tanmateix, en el cas de les persones menors de 25 anys, majors de 55 o que tin-

guin una discapacitat reconeguda per la Conava, passa dels 10.000 als 3.500 euros si l'assalariat ha estat, com a mínim, un any treballant.

D'altra banda, el text també introdueix noves deduccions, com la del mecenatge en esdeveniments de caràcter cultural, esportiu i social, la qual serà del 2% de la donació o de les despeses i inversions i, si es tracta d'un acte d'especial interès, es podria veure augmentada fins al 4%. Finalment, el projecte de llei també planteja la creació d'una reducció d'un 2% de la base de tributació dels ingressos procedents de l'arrendament d'aquells immobles amb un cost inferior a 900 euros.

Andbank patrocina Irineu Esteve

Andbank i Irineu Esteve, que acumula diverses victòries com a esportista professional i ha participat en nombroses competicions a través de la Federació Andorrana d'Esquí, han presentat el conveni pel qual acorden el patrocini de l'entitat al fondista per dues temporades, fins al 2023. Els sotsdirectors general de Banca París de l'entitat, Josep Maria Cabanes, i l'esportista han formalitzat la signatura a la seu central d'Andbank.

«Estem molt contents de donar suport a l'exceHent professional que és l'Irineu» ha comentat Cabanes, afegint que «fa molt temps que patrocinem la secció d'esquí de fons de la federació, però volíem fer palès la nostra confiança en la persona d'aquest esportista que és un bon referent i un gran exemple per al nostre país».

Per la seva banda, Esteve ha declarat que és un honor poder tenir el suport d'una entitat com Andbank. «Suposa un estímul per poder continuar amb el treball que vam iniciar fa uns anys i que seguirem en la mateixa línia per assolir els millors resultats», ha indicat.

Esteve, que a principi de temporada va patir una pneumònia que el va aturar durant un mes, ha acabat la temporada en un molt bon estat físic, gràcies al treball en equip que aplega als membres de la federació, entrenadors i tècnics, i al model de treball que els fa obtenir una millora constant.

A més del seu suport a Esteve, Andbank col·labora amb l'esport andorrà a través del Comitè Olímpic Andorrà (COA), de l'equip d'esquí de fons de la Federació Andorrana d'Esquí (FAE), de la Federació Andorrana de Natació (FAN) i de la popular prova ciclista la 'Purito' Andorra.

FEDA camina cap a la digitalització i la sostenibilitat amb la incorporació de drons per a les tasques de manteniment i control

FEDA ha incorporat l'ús de drons per a les tasques de manteniment i control de les línies amb la voluntat de continuar el camí cap a la digitalització i la sostenibilitat. Es tracta d'una nova eina que permet a la companyia minimitzar les operacions que abans requerien un volum de persones i mitjans molt importants i que actualment faciliten les actuacions que es duen a terme setmanalment. Fins ara, tots els treballs en alçada que havien de realitzar els tècnics requerien l'ús d'un helicòpter i es feien una vegada a l'any. L'entrada en joc del dron permetrà fer més manteniments i de més qualitat.

Al llarg del 2021 ja es van dur a terme diverses proves piloti, després dels resultats satisfactoris obtinguts, s'ha decidit incorporar l'eina definitivament. Els tècnics realitzen de dos a tres vols per setmana, tot i que es poden incrementar en cas que hi hagi avaries.

El canvi de model també contribueix a augmentar la seguretat dels treballadors, donat que amb anterioritat era necessari apropar-se a les instal·lacions deixant-les sense tensió. De fet, cada bateria té una autonomia d'uns 30 minuts, tot i que es pot substituir successivament sempre que calgui.



L'alimentació i el carburant enfilem la inflació del març a un 4,9%

L'increment del preu dels productes alimentaris i dels carburants enfila l'IPC del març fins al 4,9%. Així es desprèn de la nota publicada pel departament d'Estadística, en la qual s'indica que la inflació ha augmentat en un 0,9% respecte al mes passat. El creixement del preu de vida representa la dada més alta registrada al Principat des de l'abril del 2008,

quan la inflació es va situar al 4,81%.

Tal com figura a la nota del departament, la tendència alcista ve causada per l'augment del cost dels carburants i els lubricants en un 12,8% respecte al febrer, i el preu dels productes frescos, que incrementen un 2%. Tanmateix, la resta de productes mantenen una progressió més mesurada, un

fet que explica la diferència entre l'índex general i la inflació subjacent, que se situa al 2,1% en comparació a l'IPC del març del 2021.

En referència a la inflació als països veïns, a Espanya se situa al 9,8%, dos punts i dues dècimes en relació amb el del mes anterior, un creixement causat per l'increment del preu de l'Habi-

tatge i del Transport per l'encariment dels carburants. Quant a l'IPC avançat de França, aquest se situa per sota de l'andorrà, a un 4,5%, i, si es confirmés, suposaria un augment de nou dècimes en comparació al febrer a causa de l'increment dels preus de l'electricitat, els quals també inclouen el creixement dels productes petrolers.