

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

El mètode de recobriment de les factures impagades en temps de crisi



Elena Redondo
Pàg ► 3

Urbanisme i edificació sostenible: Utopia o necessitat?



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Model de gestió post pandèmia

du segueix sent el més important per a l'èxit de la gestió de l'empresa.

Aquests dos anys de pandèmia, provocada per la Covid-19, han canviat les regles del joc i els models de gestió, o de fet, han avançat el procés del canvi. D'una banda, amb el fet de prioritzar els reptes financers i operatius que la pandèmia ha exigint a les empreses i remodelar els costums per oferir respostes immediates, a més d'adaptar-se a les necessitats de totes les parts implicades: clients, treballadors, accionistes..., i establir noves normes per anar creixent.

D'altra banda, la transformació digital. En alguns casos les empreses estaven en procés de transformació, però la irrupció de la pandèmia ha obligat a agilitzar, en temps rècord, moltes d'aquestes empreses amb nous estàndards i noves maneres de treballar.

En el món de la banca tradicional s'està fent una clara aposta per adaptar-se als signes del temps, apostant per la innovació i per canviar estructures jeràrquiques per ser més àgils i disruptius.

El sector financer en general no ha de renunciar a l'eficiència ni a la millora operativa que els aporta la tecnologia, però, en aquest nou context, el banquer ha de continuar sent una peça clau, el qual ha d'empoderar l'aposta per la seva figura com la d'un gestor expert, amb vocació de servei i posicionat per administrar i fer créixer el

Passa a la pàgina següent

Maria Suárez



Directora de Banca País Andbank

Als anys 80, Tom Peters, un dels referents més importants en la direcció i gestió empresarial, va mostrar als directius una manera diferent de gestionar els negocis amb un canvi radical de la visió d'aquests.

Des d'aleshores, hi ha hagut molts canvis de paradigmes i de maneres de gestionar, tant a nivell personal com empresarial, però sempre s'ha arribat a la conclusió que la persona/indivi-



Pàg ► 4

Andbank tanca 2021 amb un volum de negoci de 32.700 i bat el rècord de la seva història

Amb un benefici de 27 milions d'euros, el grup afronta el nou pla estratègic 2022-2024

Pàg ► 4

La Cambra veu més costos per la nova regulació del dipòsit de comptes

La mesura afectarà més a petits empresaris i treballadors per compte propi

Pàg ► 4

LFMI recomana tenir un 12% del PIB en reserves internacionals

Serien uns 340 milions d'euros i el Govern ha aprovat el decret per fer un reglament que ho gestioni

Pàg ► 4

Despesa anual de 8 milions per revertir els efectes de la crisi

Els salaris inferiors a 27.000 euros anuals s'hauran d'augmentar en un 3,3%

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

patrimoni.

En aquest sentit, la persona és un element fonamental en la relació amb el client ja que és un lligam que es basa en la confiança. Aquesta confiança s'aconsegueix oferint una excel·lent qualitat en la gestió del patrimoni dels nostres clients. I una gestió de qualitat passa indubtablement per un procés robust i disciplinat d'inversió on es combinen element quantitius i qualitius.

Tant l'operativa tradicional com la gestió de patrimonis dels clients ha d'incorporar les particularitats i les especificitats de cada client per oferir



un ventall cada vegada més ampli d'alternatives a la seva disposició.

La recerca de l'excel·lència en la gestió del patrimoni dels nostres clients també passa per una comunicació de qualitat amb ells. I la tecnologia ha permès, sens dubte, aquesta millora en la comunicació directa i no reemplaçable dels nostres gestors amb els nostres clients.

En definitiva, aquests canvis accelerats i els processos de transformació tindran efecte en els banquers del futur, que seran per tant humans i globals –és a dir, amb una visió global i local–, els quals coneixeran en detall el context i les necessitats concretes de cadascun dels seus clients.

El mètode de recobriment de les factures impagades en temps de crisi

Pere Brachfield
@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

En aquests temps de crisi econòmica les empreses estan experimentant un augment constant de la morositat dels seus clients. L'actitud de molts proveïdors és deixar que passi el temps amb l'esperança que la situació financera dels deutors millori i llavors poder cobrar les factures impagades. Tanmateix, s'ha de tenir en compte que el temps és el millor aliat del morós. A mesura que transcorren els mesos, la probabilitat que un impagat es converteixi en un crèdit incobrable creix de manera exponencial. La clau de l'èxit en el recobriment és la rapidesa amb la qual s'actua, les possibilitats de cobrament són molt elevades si s'actua abans dels tres mesos de produir-se l'impagament, però comencen a disminuir a mesura que transcorre el temps, i van disminuint progressivament per cada mes d'espera. Al cap dels 90 dies des de l'impagament, les probabilitats de cobrament es redueixen dràsticament, i passat l'any es veuen reduïdes a quasi un 25%.

Els motius pels quals el pas del temps va fent disminuir les possibilitats de recuperació són els següents:

- El deutor morós consolida la seva posició de no pagar amb el pas del temps com si fos un dret adquirit
- A mesura que transcorre el temps augmenta el risc insolvència definitiva del deutor
- El pas del temps afavoreix que el creditor desisteixi o s'oblidi de reclamar el seu crèdit
- El pas del temps pot provocar la prescripció extintiva del deute

Molts deutors tenen prevista una estratègia evasiva que consisteix en no adquirir compromisos concrets i emprar la tàctica de l'ambigüitat calculada i del llenguatge fum en el seu discurs, que són bones eines per implementar

les seves estratègies dilatòries. En conseqüència, una de les respostes més habituals que es pot escoltar d'un morós és: «Jo no em nego a pagar, ara més impossible fer-ho, però més endavant segurament els efectuaré el pagament». Aquest tipus d'afirmacions forma part de l'estratègia habitual del deutor per eludir el pagament i que es basa en la inconcreció. Cal tenir en compte que gran part de l'estratègia evasiva del morós es basa en l'ambigüitat de les respostes que aquest acostuma a donar a les qüestions relatives a quan i com pagarà el seu deute. Aquest fenomen es coneix com el llenguatge fum, ja que el creditor interpretarà que existeix una promesa de pagament quan en realitat el deutor no ofereix cap solució concreta. Les promeses inconcretas que no signifiquen res, però que cadascun pot interpretar com vol, acostumen a ser les següents:

- No han de preocupar-se, ja que els farem el pagament el més aviat possible
- Tinguin una mica de paciència i d'aquí a poc temps això estarà solucionat
- Estem passant un petit sot de liquiditat, però quan l'hàgim superat els pagarem la factura
- Molt aviat estarem en condicions de fer un pagament

Si analitzem aquestes promeses aparentment diferents, veurem que tenen alguna cosa en comú: cap d'elles concreta la data de pagament ni diu quant ni com pagaran; per tant, el deutor fa aquestes promeses amb l'únic propòsit de tranquil·litzar al creditor i treure'ls de sobre durant una temporada. L'objectiu del morós és guanyar temps i retardar el pagament del deute tot el temps que li sigui humanament possible.

Quant als mètodes de cobrament, existeix una tècnica molt simple per combatre les tàctiques evasives dels morosos basats en l'ambigüitat i en les promeses inconcretas; l'expert en recuperació de deutes pot utilitzar durant les negociacions una tècnica molt senzilla que es denomina les tres «C» per aconseguir un compromís concret

de pagament. Aquesta tècnica es basa en aconseguir del deutor les respostes a tres qüestions primordials que comencen amb la lletra «C» per concretar la promesa de pagament i que són:

- Quant diners pagarà
- Quan pagarà
- Com pagarà

Davant les respostes vagues del deutor (que està utilitzant la tàctica de l'ambigüitat), l'expert en recobraments ha d'insistir una vegada i una altra en utilitzar les tres «C». El creditor ha de fer servir reiteradament les tres preguntes clau, preguntant amb assertivitat, fins que el morós faciliti les informacions concretes. D'aquesta manera el creditor pot determinar amb exactitud quants diners pagarà el deutor, precisar la data quan farà el pagament (és important que la data es marqui en el calendari) i que a més que el morós especifiqui com farà l'abonament de la quantitat deguda (pagament en metàl·lic, lliurament de xecs, transferència, deute en compte).

Generalment, la resposta més difícil d'aconseguir és la de «quan» pagarà. Si el deutor vol fugir d'estudi i es manté en una resposta indeterminada respecte a la data de pagament, s'ha de fer pressió, utilitzant el calendari i marcant terminis per al pagament del deute. De manera que el creditor ha de fixar un termini màxim per a que el deutor pagui, i cominar-lo a que si no ho fa dins d'aquest termini hi haurà conseqüències.

Recollint el més important, el negociador encarregat de gestionar el cobrament primordialment ha d'aconseguir que el deutor li digui:

- Imports
- Data concreta per al compromís de pagament
- Forma de pagament

Conseqüentment, mitjançant l'ús de la senzilla tècnica de les tres «C», el creditor pot fer front amb èxit a les tècniques elusives que utilitzen els morosos per escapar-se dels seus creditors. L'objectiu és que, si el deutor incom-

pleix la promesa de pagament, queda patent que no està respectant l'acord, per la qual cosa la seva posició psicològica és de desavantatge. El creditor ha d'acorrallar al morós, obligant-lo a adquirir una altra promesa de pagament i si no la compleix se l'ha amonestar de bon rotlló (sense acritud) i arribar a una altra promesa de pagament fins que el deutor pagui. La idea és que el morós perdi la seva credibilitat i es vegi confrontat als fets objectius del seu incompliment reiterat, mentre que el creditor es va carregant de raó. Mitjançant aquesta tècnica el deutor es veurà acorralat i desarmat en la posició d'escac i mat, i haurà de pagar o confessar que no té mitjans per efectuar el pagament.

Ja hem dit el mètode de les tres «C» per aconseguir una promesa de pagament, Compromís Concret de Pagament. Per aconseguir una promesa de pagament la missió del negociador consisteix en passar de l'abstracte al concret. Per desfer les abstraccions del deutor quant a promeses futures de pagament i concretar una promesa de pagament, el gestor de cobraments ha de fer preguntes. Per tant, ha d'anar preguntant per portar al morós de l'abstracte al concret.

Per exemple, si el deutor afirma: «No es preocupin, els faré un pagament ben aviat», el creditor ha de preguntar-li: «A què es refereix Sr. García amb què ens farà un pagament molt aviat, a aquesta setmana o la propera?».

És convenient fer preguntes obertes, tancades; les primeres aporten molta informació, i les segones reconduïxen la conversa i aporten concreció.

Una pregunta oberta és: «Com tenen previst abonar la factura pendent?»

Una pregunta tancada és: «Quants diners ens poden pagar el dilluns?»

Quan el client morós es resisteix a pagar o a arribar a un acord raonable, cal enviar-li sempre una notificació cominatória final; és a dir, un ultimatum. Aquest comunicat es li remet com a última reclamació extrajudicial abans de lliurar l'expedient als advocats. Així mateix, és convenient enviar aquesta carta per conducte fefaent; una comunicació fefaent és aquella en

què el remitent pot demostrar una sèrie de punts: en primer lloc, que la notificació ha arribat a mans del destinatari, en segon lloc, la data en què aquest l'ha rebut, i en tercer lloc, el text del comunicat. La comunicació fefaent no només serveix per pressionar psicològicament al morós, sinó també per acreditar que el creditor ha reclamat el pagament extrajudicialment, ja que, en cas de demanda judicial ulterior, és convenient demostrar que el creditor ha intentat cobrar per la via amistosa abans d'interposar la demanda perquè el jutjat imposi totes les costes processals al morós. En cas de tractar-se d'importos elevats, convindria fer el requeriment de pagament per via notarial. Cal que notar que la carta certificada amb justificant de recepció a Espanya no té valor probatori fefaent si el morós nega el contingut de la carta, atès que el creditor només pot acreditar la recepció del sobre. Per tant, encara que el creditor tingui la seguretat que el deutor ha rebut la carta, no pot acreditar el text. Perquè un comunicat sigui fefaent s'ha d'utilitzar el burofax amb justificant de recepció i certificació de contingut. El burofax és el sistema més ràpid, còmode i més barat d'enviar una comunicació fefaent. Una altra opció és el telegrama amb els serveis de justificant de recepció i còpia certificada amb certificació de text. Els inconvenients del burofax i del telegrama són que el morós estigui absent i no passi a recollir el comunicat per l'oficina de correus, o que rebutgi la seva recepció i sigui retornat pel servei postal al creditor. En aquests casos, el millor és un requeriment notarial que pot fer per carta certificada o per comunicació personal del propi notari. L'avantatge del requeriment notarial és que d'aquesta manera la notificació adquireix la màxima força probatòria en un procediment judicial ulterior.

En la situació actual de crisi i davant el perill de tancament de l'empresa deutora, si han transcorregut més de 120 dies des de l'impagament i no s'ha aconseguit una solució a l'impagament de les factures, és aconsellable recórrer a un despatx d'advocats. Per tant, quan el crèdit no es pugui cobrar per la via extrajudicial, no s'ha de donar l'impagat per incobrable; sempre cal considerar la possibilitat d'interposar una demanda judicial acudint a un bufet especialitzat. Ara per ara, en tots els països hi ha despatxos d'advocats que actuen amb un pacte de cuota litis, que és el sistema de minutatge en el qual el client i l'advocat arriben a un acord de manera que el professional percep un percentatge sobre el valor econòmic que finalment percebi el client. D'aquesta manera el creditor no ha de pagar honoraris anticipats. A més, si la societat deutora ha tancat de irregularment deixant els deutes per pagar, l'advocat pot buscar responsabilitats d'administradors legals i inclús anar al concurs necessari de la societat morosa.

Urbanisme i edificació sostenible: Utopia o necessitat?

Elena Redondo



Advocada Cases & Lacambra

Les tendències internacionals en el sector de l'edificació avancen cap a models de Green Building o edifici verd. L'edificació verda contempla la reducció dels impactes negatius en el clima i medi ambient, preveient des de la fase de disseny, construcció i funcionament de l'edifici aquesta minimització de l'impacte ambiental i millora en definitiva de la qualitat de vida dels usuaris de l'edificació i de la resta de la societat.

L'ús eficient de l'energia i l'aigua, la reducció de residus i l'ús de determinats materials són algunes de les característiques d'aquesta tipologia d'edificacions. També és rellevant destacar que un dels trets característics d'aquesta tipologia d'edificacions és l'adaptació a la condició climàtica local, a la cultura i tradició existent a la zona i en definitiva a les condicions ambientals, econòmiques i socials de l'entorn en el qual s'ubiquen.

Andorra està adequant el seu marc normatiu a aquesta nova realitat i projectes de Llei com el d'Economia circular, apunten al foment per part del sector públic, d'aquest canvi de tendència.



La circularitat en tot el cicle de vida de les construccions i infraestructures, tant públiques com privades, esdevé l'eix vertebrador d'aquestes polítiques en el sector immobiliari.

I tenim ja normes vigents, com la Llei 21/2018, del 13 de setembre, d'impuls de la transició energètica i del canvi climàtic (Litecc) que estan preparant el procés cap a l'edificació sostenible, amb accions per fomentar l'estalvi energètic i l'eficiència energètica en el marc de l'edificació, i la mobilitat sostenible per a la transició cap a un model de transport baix en carboni.

Però el canvi cap a un urbanisme sos-

tenible i edificació verda va molt més enllà i el mercat internacional en aquest sector, i Andorra no esdevé una excepció, avança cap a un parc immobiliari que compti amb determinades acreditacions. Podem parlar de Level(s), que en el context d'Agenda, esdevé una eina d'avaluació i informació per al rendiment sostenible dels edificis, fermament basada en la circularitat. No podem oblidar, que mes enllà de la legislació aprovada pels Estats, les certificacions proporcionen un llenguatge comú internacional i de sector, per al procés de transformació de la construcció.

I recordem, tal i com plasma per exemple el Green Building Council Espanya en un informe recent que la construcció sostenible d'edificis i urbanisme està directament relacionada amb 15 ODS i principalment amb el de Salut i benestar (ODS 3), Energia assequible i no contaminant (ODS 7), Ciutats i comunitats sostenibles (ODS 11), Producció i consum responsables (ODS 12) i Acció pel clima (ODS 13).

És una evidència que la limitació de recursos naturals, principalment aigua i energia, és especialment rellevant a Andorra. Tot i que fins l'actualitat l'ocupació

del sol ha estat continguda per la pròpia realitat de país, on les zones urbanitzades representen el 1,51% de la superfície del país segons dades del departament d'estadística, aquest model està canviant. L'interès per Andorra per part d'inversors, tant nacionals com internacionals, pot explicar l'evolució del nombre de transaccions i llicències atorgades per a nous projectes. I això es reflecteix també en l'evolució del nombre de transaccions immobiliàries totals que prèvies a la Llei d'inversió estrangera del 2012 van ser de 2.600 passant a les 4.000 anuals l'any 2019. A més, un clar indicador de l'activitat en el sector immobiliari és també el nombre de llicències urbanístiques atorgades que segons el mateix departament d'estadística l'any 2012 era de 199 i l'any 2020 va ser de 485.

Per tant, si tenim present que els actuals Plans d'Ordenació i Urbanisme Parroquial de les diferents Parròquies, preveuen en fase de gestió urbanística imminent l'aprovació d'un nombre substancial de plans parcials i en definitiva d'increment substancial de unitats immobiliàries al país, el desenvolupament d'aquests Plans Parcial i la construcció d'aquests noves edificacions haurà d'adoptar estàndards sostenibles per necessitat.

I aquest fet ens obliga a repensar l'urbanisme per part de tots els actors que participen en el procés. Sense forçar la limitació dels drets urbanístics dels privats que han portat a terme una inversió o busquen la millor rentabilitat del seu patrimoni, cal ser capaços d'incrementar el valor del aprofitament urbanístic existent. Precisament buscant que el creixement urbanístic estigui alineat amb els objectius de creixement sostenible. Per tant, el creixement urbanístic del país i conseqüentment les noves edificacions i projectes de rehabilitació o seguiran aquest nou model o no seran, ja que la demanda està cada vegada més conscienciada en aquest sentit.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la sentència de la Sala Administrativa del Tribunal Superior de Justícia, número 18-2022, del 25 de març del 2022, en relació a la determinació del preu d'adquisició quan es fixa en un percentatge sobre el preu de venda dels habitatges construïts a efectes de l'Impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries.

La representació de l'entitat X va interposar sengles demandes contra el Govern, que van ser acumulades, les quals impugnaven les resolucions de la Comissió Tècnica Tributària de 2 de març i 29 de juny de 2020, que havien desestimat els recursos interposats contra les certificacions del valor d'adquisició de les cases unifamiliars, que formen part d'un conjunt residencial de cases adossades, així com les autoliquidacions corresponents a l'Impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries.

La sentència de 28 de maig de 2021 de la Secció Administrativa del Tribunal de Batlles va estimar parcialment aquestes demandes acumulades, declarant que les resolucions impugnades no són ajustades a dret, únicament pel que fa a la no inclusió en el valor d'adquisició de les ca-

ses esmentades, del preu finalment satisfet per cadascuna d'elles.

L'objecte d'aquest procés versa sobre l'examen de la legalitat de les resolucions de la Comissió Tècnica Tributària, que van desestimar els recursos interposats contra les certificacions emeses per l'Administració respecte del valor d'adquisició de les cases unifamiliars, així com les autoliquidacions corresponents a l'Impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries.

Les parts discuteixen dues qüestions diferents. La primera fa referència a si es poden computar com a valor d'adquisició dels immobles les factures emeses per l'entitat U. SL, venedora de la parcel·la on es van bastir els habitatges unifamiliars de referència, i que corresponen a l'import addicional que la compradora del terreny va satisfer a la venedora, atès que s'havia fixat com a preu de venda l'equivalent al 24% de la quantitat que s'obtingués per la venda a tercers d'aquestes cases, i aquest import va superar finalment la quantitat mínima de 4.300.000 € determinada en l'escriptura de compravenda dels terrenys. La segona qüestió que és objecte de debat versa sobre la procedència d'incrementar el valor d'adquisició amb l'import de les factures emeses per l'entitat I. SL, que havia assumit, d'acord amb el contracte subscrit amb l'agent, els serveis de gestió i administració de les obres necessàries per dur a terme la promoció immobiliària.

Per tal de resoldre el primer dels punts litigiosos que enfronten les parts, es parteix del contingut de l'escriptura de compravenda de la parcel·la, de data 29 d'octubre de 2018, segons la qual el preu que van pactar la venedora U i la compradora X, es va fixar en l'equivalent al 24% del preu que s'obtingués per la venda de les edificacions que es preveia construir sobre el terreny. De tota manera, es va establir un preu mínim de 4.300.000 €, distribuït entre les cases que constituïen la promoció. Atès que finalment la venda dels habitatges es va fer per un preu superior al mínim, la compradora de la parcel·la va satisfer a la venedora l'import corresponent a la diferència fins al 24% del preu que realment es va obtenir per la venda.

Mentre que el Govern considera que el valor d'adquisició s'ha de fixar en l'import de 4.300.000 € fixats en l'escriptura, la part agent defensa que s'ha d'afegir la quantitat posteriorment satisfeta al venedor, fins al 24% del preu obtingut per la venda dels habitatges resultants de la promoció.

Plantejat el debat en aquests termes, es confirma la sentència apel·lada, ja que el preu de la compravenda del terreny es va fixar des d'un primer moment en el 24% del preu que s'obtingués per la venda de les edificacions. La quantitat de 4.300.000 € constitueix només un mínim establert en garantia del venedor, pel cas que de la promoció no s'obtinguessin els resultats esperats. És cert que el preu definitiu de la compravenda depenia d'un fet futur, com era el preu que s'obtingués finalment per la venda dels habitatges, però no és menys cert que la determinació d'aquell no depenia d'un acord ulterior entre les parts, sinó

que venia fixat clarament i des d'un inici en el referit 24% del preu de venda de les cases unifamiliars. Aquesta és una estipulació perfectament admissible des de la perspectiva del dret privat, com resulta del Digest 18,1, 7-2. En conseqüència, no es pot considerar que les factures emeses per U. SL siguin un mer ajust del preu, sinó que formen part del mateix, ja que el seu objecte és, com s'ha dit, abonar la diferència entre el preu mínim abonat inicialment i el 24% del producte de la venda dels habitatges, que havia estat acordat per les parts.

El Govern invoca els articles 7 i 8 de la Llei de l'Impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries, segons els quals s'ha de consignar en l'escriptura o document acreditatiu de la transmissió el valor de la mateixa. Ara bé, el preu de venda de la parcel·la es va fixar en la pròpia escriptura de compravenda en el 24% de l'import que s'obtingués de la posterior venda dels habitatges que s'havien de construir. D'aquesta manera, aquest preu percentual resulta de la mateixa escriptura, sense que intervingui cap pacte ulterior entre les parts, per la qual cosa s'ha donat adequat compliment al requisit legal.

La segona de les qüestions discutides versa sobre la procedència d'incrementar el valor d'adquisició de la parcel·la amb l'import a què ascendeixen les factures emeses per l'entitat I. SL, que va ser contractada per l'agent per tal que assumís els serveis d'administració i gestió de la promoció immobiliària.

Com posa de relleu la sentència apel·lada, en el moment en què es van emetre els certificats del valor d'adquisició que s'impugnaren en aquest procés, l'article 8.4 de la Llei 21/2006, de 14 de de-

sembre, de l'Impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries, establia que el valor d'adquisició s'havia d'incrementar amb l'import de les inversions o millores realitzades en el bé objecte de la transmissió. Només posteriorment, amb la modificació introduïda per la disposició final 8ª de la Llei 2/2020, de 27 de febrer, es va afegir que també s'addicionaria l'import de les despeses associades exclusivament a la promoció immobiliària i a l'adquisició dels béns transmesos o dels drets que es constitueixen o cedeixen.

En conseqüència, segons la normativa aplicable en la data dels actes impugnats, només es podia incrementar el valor d'adquisició de la parcel·la amb l'import de les inversions o millores realitzades en la mateixa, concepte en què no es poden incloure les despeses derivades de l'actuació d'una empresa encarregada de la gestió de la promoció immobiliària, que prestava serveis per a l'entitat agent que no suposaven directament una inversió o millora en l'immoble.

De fet, és la pròpia regulació legislativa la que condueix a aquesta interpretació. Si a través de la Llei 2/2020 es va considerar procedent que s'addicionessin també les despeses associades a la promoció immobiliària, això suposa que aquestes no estaven incloses anteriorment en l'article 8.4 de la Llei de l'Impost, que es referia únicament a l'import de les inversions o millores realitzades en el bé objecte de la transmissió. Per tot l'anterior, atès que les factures emeses per I. SL es refereixen a serveis de gestió de la promoció immobiliària, s'ha de concloure que aquestes no es podien incloure en l'àmbit d'aplicació de l'article 8.4 de la Llei, abans de la modificació introduïda per la Llei 2/2020.

Andbank tanca el 2021 amb un benefici de 27 milions d'euros

Andbank, grup internacional especialitzat en banca privada, va tancar el 2021 amb un volum de negoci de 32.700 milions d'euros, un 20,5% més. El Grup va batre el rècord de creixement de la seva història sumant 5.580 milions d'euros en 2021, dels quals 5.013 milions d'euros són actius sota gestió i 567 milions d'euros en inversió creditícia. El total de volum d'actius sota gestió va ascendir a 30.280 milions d'euros, un 19,8% més, i el total d'inversió creditícia a 2.507 milions d'euros. El benefici va assolir els 27 milions d'euros, tot i les inversions realitzades en valor futur que ha realitzat el grup el 2021 entre les quals destaquen: la integració de Degroof Petercam Spain, el desenvolupament i l'impuls del neobanc MyInvestor o l'ampliació de la plantilla de banquers en totes les places en les quals opera.

La bona evolució de l'entitat es deu principalment a l'increment de posicions dels clients a les places on Andbank és present, la incorporació de talent i la revaloració de les carteres. Segons el president d'Andbank, Manel Cerqueda, «som un grup diversificat, de més de 30 mil milions d'actius sota gestió, que en només 10 anys ens hem convertit en la primera entitat estrangera de banca privada a Espanya».

Andbank, que va culminar l'any passat el seu pla estratègic 2018-2021, coincidint amb la celebració del seu 90è aniversari, afronta el seu nou pla estratègic (2022-2024) amb l'objectiu de posar en valor la seva aposta internacional, créixer a Andorra i aprofitar la disrupció financera a través del seu neobanc MyInvestor i la se-



va gestora de capital de risc Actyus.

Solvència i liquiditat

Els principals indicadors de rendibilitat del grup confirmen la robustesa del seu model de negoci amb un ROE del 4,71% i un ROTE (rendibilitat sobre el patrimoni tangible) d'un 11,66%. Així mateix, el 2021 l'entitat va continuar amb una gestió eficient que li va permetre arribar fins als 586 milions d'euros de recursos propis i situar les seves ràtios de solvència i liquiditat per sobre dels paràmetres exigits pels acords de Basilea III i per sobre de la mitjana europea.

En concret, la ràtio de solvència TIER1 es va situar en un 17,17% consolidat i un 29,99% a Andorra. La ràtio de liquiditat LCR es va mantenir per sobre del coeficient de cobertura de liquiditat mínim del

100% amb un 189,50%. La ràtio de morositat va disminuir fins a l'1,98%.

Presència internacional

Andbank en l'actualitat té presència a 11 països, amb 5 gestores de fons, 6 companyies d'advisory i wealth management, 4 firmes de brokeratge i 5 llicències bancàries a Andorra, Espanya, Luxemburg, Mònaco i el Brasil. El 2021, l'àrea internacional va representar el 86% del total d'actius gestionats.

La diversificació a nivell mundial és un dels principals eixos de creixement i una de les raons per les quals Fitch va confirmar l'any passat la qualificació creditícia d'Andbank a llarg termini en BBB. En el seu informe, l'agència va destacar l'àmplia presència internacional del banc en el negoci de banca privada i la seva escala comercial, considerant que Andbank està ben situat per a aprofitar la seva major escala i el creixement dels volums d'actius gestionats a nivell internacional.

Diferenciació en la proposta de valor

La proposta de valor del grup es basa a oferir un servei integral de gestió patrimonial a través d'especialistes en diversos àmbits: gestió d'inversions i mandats personalitzats, planificació patrimonial i fiscal o inversions alternatives i ESG. Quant a l'oferta de productes i serveis, destaca el gran acolliment que van tenir durant l'any passat els vehicles d'inversió alternativa entre els grans patrimonis. Durant el 2021, el banc va promoure entre els seus clients la inversió en deute, infraestructures o en projectes immobiliaris, aconseguint prop de 1.100 milions d'euros d'inversió en aquesta tipologia de productes.

La Cambra alerta sobre l'augment de costos que implicarà la nova regulació del dipòsit de comptes

D'acord amb la voluntat del Govern d'establir la utilització dels mitjans econòmics electrònics com a únic mecanisme de comunicació amb l'administració i reduir procediments administratius tal com recull les principals modificacions del nou paradigma de simplificació i agilització dels tràmits de dipòsit de comptes, impostos directes (IS, IRNR amb EP i IRPF) i estadística, la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis (CCIS) alerta sobre l'impacte de l'augment de costos que implicarà el nou règim del dipòsit de comptes. Aquesta és una de les principals preocupacions que nombrosos empresaris i comerciants han traslladat a la Cambra des de la publicació de la nova normativa.

Segons l'entitat, la implementació dels canvis afectarà significativament a les empreses en general, però sobretot als treballadors per compte propi (autònoms). Fins a la data d'aprovació del nou règim, els autònoms amb ingressos anuals inferiors a 150.000 euros tenien l'obligació de portar una

comptabilitat, però no de presentar-la davant del Govern. No obstant això, arran d'aquesta nova regulació, tot empresari tindrà la condició d'obligat en relació amb el dipòsit de comptes. D'altra banda, amb la desaparició del model simplificat, totes les empreses (treballadors per compte propi i la resta d'empreses) ho hauran de fer de forma abreujada (<6M€) o amb el model normal (>6M€), models que requereixen molt més detall d'informació que el model suprimit. Per tant, aquesta novetat suposarà més temps de gestió i recursos destinats a aquesta finalitat per part de tots els empresaris andorrans o pels seus gestors de comptes.

Pel que fa a la presentació de comptes, també varia imposant l'obligació de presentació telemàtica, eliminant la possibilitat de donar compliment a aquest tràmit de forma presencial. Segons ha informat el Govern, s'habilitarà una oficina virtual per efectuar el dipòsit dels comptes només en format electrònic.

Despesa anual de 8 milions per revertir els efectes de la crisi

La despesa anual del Govern s'incrementarà en vuit milions d'euros arran de l'aplicació de les mesures per fer front a la crisi actual i incrementar el poder adquisitiu de la població. Aquest és l'import total que es destinarà des de l'executiu per implementar una sèrie d'accions per mitigar els efectes de la inflació que es viu actualment a Andorra i arreu del món, a causa, en gran mesura, per la irrupció del conflicte a Ucraïna i les seves conseqüències.

Les accions tenen la voluntat de consolidar el teixit econòmic i empresarial, tot enfortint la capacitat de consum de les persones nacionals i residents. A més, també preveuen un foment de l'estalvi i la transició energètica per continuar en la línia del Govern de lluitar contra el canvi climàtic.

Entrant al detall del paquet d'accions presentat per part de l'executiu, ressalta l'augment dels salaris inferiors als 27.000 euros, d'acord amb sou mitjà avançat del febrer. D'aquesta manera, els empresaris es veuran obligats a incrementar en un 3,3% el salari d'aquells assalariats que cobrin menys de 27.000 euros anuals. Aquesta mesura beneficiarà la capacitat adquisitiva de gairebé 25.000 treballadors.

També cal destacar un nou augment del salari mínim del 3,64% que situarà el sou base als 1.200 euros i entre un 54,7% del salari mitjà a 31 de desembre del 2021, i apropa la xifra al 60% que recomana la Carta Social Europea. Aquesta acció també suposa un

augment del Lliandir Econòmic de Cohesió Social (LECS), el que suposarà un increment de les prestacions no contributives, com la desocupació involuntària, les familiars per fill a càrrec, entre altres, i suposaran que aquests contribuents rebran una quantitat addicional de prop de 600.000 euros. En la mateixa línia, també s'incrementaran les pensions contributives de jubilació, invalidesa i viduïtat, sempre que l'import total de les prestacions no superi el salari mínim i compleixin els requisits, residir a Andorra de manera efectiva i haver cotitzat 25 anys.

Transport públic gratuït

Una altra de les apostes més potents del Govern és la implantació d'un transport públic gratuït al 100% amb la voluntat de fomentar al mobilitat sostenible i reduir el trànsit al país. D'aquesta manera, es durà a terme una prova pilot de sis mesos al bus Jove i als abonaments mensuals i anuals de transport públic genèric, per la qual es destinaran 2,8 milions d'euros, sumats als 1,2 milions que s'han destinat fins al moment. L'acció només serà vigent per a nacionals i residents, els quals hauran de presentar un document que acrediti que es troben al país.

En referència al transport escolar, Gallardo ha recordat que la setmana passada es van anunciar reduccions del cost dels abonaments, pel qual un viatge tindrà un cost de 90 euros, mentre que fins ara valia 107,88 euros.

L'FMI recomana tenir un 12% del PIB en reserves internacionals



El Fons Monetari Internacional (FMI) recomana que en el llarg termini el Govern hauria de tenir al voltant d'un 12% del Producte Interior Brut (PIB), en fons de reserva internacionals, el que equivaldria al voltant d'uns 340 milions d'euros. Avui dia, Andorra ja té 100 milions d'euros al Banc d'Espanya, que sumat als drets especials de gir col·locats al fons de l'FMI, seria al voltant de poc més del 8% del PIB. En aquest sentit, el Govern ha aprovat el decret relatiu a l'aprovació del Reglament de creació i gestió de les reserves internacionals del Principat d'Andorra. El text determina el funcionament i la gestió per part de l'Estat de les futures reserves financeres interna-

cionals, que, tal com ha posat en relleu Jover, tenen la finalitat principal d'incrementar la resiliència financera del país.

Així doncs, el Govern considera oportú constituir unes reserves internacionals, complementàries a les ja constituïdes amb l'FMI en el marc del procés d'adhesió d'Andorra a aquesta institució, per un import de 35.372.189 en Drets Especials de Gir (DEG), la moneda pròpia de l'FMI. Es recorda que, a posteriori, el 23 d'agost del 2021 l'FMI va decidir en el context de lluita contra la pandèmia incrementar les dotacions de DEG dels diferents països, a partir d'aquell moment, Andorra totalitza 114.444.729 DEG.

Aquestes reserves internacionals es

constitueixen com a part integrant de la gestió del tresor públic, ja que formen part dels actius monetaris i finances de l'Estat que fins a la data estaven íntegrament dipositats a Andorra. El nou decret regula específicament la constitució de les reserves internacionals mitjançant la transferència de fons del tresor públic a través de l'AFA per ser dipositats específicament en un o diversos bancs centrals. D'altra banda, el mateix text, determina els mecanismes de gestió d'aquestes reserves internacionals; ja que disposar d'un adequat sistema de gestió de reserves internacionals fonamentat en bones pràctiques de gestió d'inversions permet augmentar la resiliència global d'un país a un potencial xoc o una crisi.

En el text s'especifica que la gestió de les reserves internacionals és delegada a una comissió gestora tècnica que presideix el ministre encarregat de les finances. Pel que fa a la seva composició, la comissió està integrada per cinc membres: el ministre encarregat de les finances com a president, el director general de les reserves internacionals és delegada a una comissió gestora tècnica que presideix el ministre encarregat de les finances. Pel que fa a la seva composició, la comissió està integrada per cinc membres: el ministre encarregat de les finances com a president, el director general de l'AFA que actua com a vicepresident i tres vocals (dos dels quals designats pel Govern i un designat pel consell d'administració de l'AFA).