

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield  
Pàg ► 2

Com evitar l'allargament dels terminis de pagament de les factures



Elena Redondo  
Pàg ► 3

Reptes empresarials per afrontar el procés de modernització de la contractació pública



Jaime Mesas  
Pàg ► 3

Consultori fiscal



## Tot depèn del preu de l'energia. Com encertar aquí?

Àlex Fusté  
@AlexfusteAlex



Economista en Cap Andbank

**T**ot el que passi als mercats financers passa necessàriament pel que esdevingui en els preus energètics. Si aquests pugen, destinarem més dòlars a pagar la factura energètica, hi haurà escassetat de liquiditat i de dòlars (que augmentarà en preu), els països vendran els seus actius dipositats en la Fed (augmentarà la TIR d'aquests actius), i el mercat d'equity patirà per aquest augment en el cost del capital. Llavors, es fa necessari enten-

dre, i aclarir, què ocorrerà amb el preu de l'energia en general, i del petroli en particular.

En aquest exercici complex, un se sent temptat a tirar una moneda a l'aire i apostar segons l'atzar. Uns altres, més obstinats, prefereixen mirar al cel i comprovar si la constel·lació del sol està en oposició a Neptú, o Venus en oposició a Saturn, i en funció del cas, apostar per una alça o baixa en el preu del cru. En el nostre cas, obrers dels mercats, preferim llistar els innombrables drivers per al cru, acomodar-los acuradament en cada platet de la balança, i sotmetre el resultat a l'art de la lògica, que no és poc. Anem a això?

**Drivers que continuaran empenyent el preu del cru a l'alça**

1. Reobertura a la Xina
2. Estrenyiment dels estocs globals



3. La promesa de l'OPEC+ d'augmentar l'oferta s'ha vist poc encoratjadora. Aquest grup produeix avui 2.6 mil·lions de barrils per dia (bpd) per sota del target fixat per ells mateixos
4. Prohibició parcial de la Unió Europea a importar cru rus (segons l'Associació Internacional de l'Energia [AIE] això pot provocar una caiguda de la producció russa del 18% al 2023).
5. Malgrat l'augment en el preu del cru saudita destinat a l'exportació a Àsia, aquests països acumulen peticions d'importació amb volums cada vegada majors (només els països amb contractes de llarg termini aconseguen obtenir els volums demandats)

**Drivers que haguessin de rebaixar el preu del cru**

1. Incertesa sobre la recuperació a la Xina
2. El slowdown macroeconòmic global al 2022 hagués de suposar un sostre important per al cru
3. Augment d'oferta de països com l'Iran, Veneçuela, l'Iraq i Aràbia Saudita (sembla que, en alguns casos, les paraules s'han convertit ja en accions, amb vistiplau dels Estats Units perquè Veneçuela enviï cru a Europa)
4. L'Associació Internacional de l'Energia (AIE) ha fixat el preu previst per al cru al 2022 en 104,47 dò-

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Crèdit de 10 milions per fer front a les mesures per millorar el poder adquisitiu

El Govern destinarà l'impost sobre els immobles buits a l'habitatge social i a preu assequible

Pàg ► 4

Verdú, Shangti i Paniego opten al premi Marca Andorra de la CEA

El premi es lliurarà el proper 21 de juny en un sopar de gala a l'Hotel Sport Village de Soldeu

Pàg ► 4

La quota d'estiu s'amplia amb 400 autoritzacions temporals més

La mesura respon a la reactivació del sector hotelier i turístic en general

Pàg ► 4

Bancs andorrans han bloquejat actius menors de clients russos

El Govern amplia la llista amb 83 nous noms de persones físiques i jurídiques



## VIA-T PLUS, que res no l'aturi

**Ampliem els avantatges del nostre VIA-T PLUS.**

Ara podrà anar per la via ràpida als peatges de França, Espanya i Portugal, sense cues ni tiquets, i accedir a més aparcaments, túnels de rentat i gasolineres, a més dels descomptes disponibles en cada concessionari.

\*Els clients que disposen del VIA-T actual, podran fer el canvi al nou VIA-T PLUS en qualsevol moment o bé, esperar al venciment de l'aparell. El canvi al nou servei pot concórrer en despeses addicionals. El preu del VIA-T PLUS és de 50 euros per l'aparell i 30 euros de manteniment anual (IGI no inclòs). Si necessita més informació, consulti al seu gestor o bé, al 873030.

andbank.com

ANDBANK / 90 Anys  
Private Bankers

## Ve de la pàgina anterior

lars per al West Texas, i 107 dòlars per al Brent. De cara al 2023, les seves estimacions de preus són de 93 dòlars per al WTI.

5. Rússia està augmentant un 20% les

seves exportacions des del port oriental de Kozmino per a cobrir demanda asiàtica. Les sortides des d'aquest port han passat de 750k bpd a 900k bpd. El port té capacitat per a treure 1,1 milions, fet que significa que hi ha capacitat per tor-

nar a augmentar un 22%, la qual cosa hauria d'alleugerir pressió sobre altres graduacions.

## Què passarà llavors amb el preu del cru?

Per a mi, tots els factors esmentats te-

nen una rellevància considerable. Tenir el mateix número de *drivers* en cada costat de la balança ens permet pensar, almenys, en una estabilització del preu en aquests nivells. Que no és poc. Si fos així, en nou mesos la inflació energètica serà del 0%. Si, per contra, els factors

inferiors predominen (especialment les previsions de l'AIE pel que fa al preu del cru), deixarem de tenir inflació energètica molt abans d'aquests nou mesos esmentats. En tal cas, deixaria d'haver-hi squeeze de liquiditat, el USD s'hauria de relaxar, i els mercats també.

# Com evitar l'allargament dels terminis de pagament de les factures

Pere Brachfield

@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

En aquests temps de crisi econòmica i de falta d'efectiu en les tresoreries de les empreses, els proveïdors de béns i serveis han d'evitar les tècniques de cash management que implementen els seus clients per allargar els terminis de pagament de les factures. D'entrada, quan fan operacions comercials amb un nou comprador, els proveïdors han de vigilar que en les condicions de pagament que figuren en el contracte no hi hagi alguna estipulació que permeti al client retardar els pagaments. Moltes vegades les clàusules que faciliten l'allargament dels terminis de pagament reals no són detectades pel proveïdor en signar el contracte. Les estipulacions contractuals que permeten al client allargar el termini de pagament real de les factures són les que a continuació s'assenyalen: en primer lloc, en les condicions de pagament es fixa un dia de pagament al mes atès que imposar un dia de pagament suposa allargar en promig 15 dies en el pagament de les factures. En segon lloc, està l'estipulació d'iniciar còmput del termini de pagament a final de mes; per exemple, el client té com a condició pagar les factures a 90 dies fi de mes, amb això allarga en promig 15 dies el pagament de les seves factures. En tercer lloc, hi ha clients que combinen aquestes dues primeres tècniques d'allargament, per exemple, pagar a 90 dies fi de mes amb una data fixa de pagament el dia 25, amb la qual cosa allarguen el període de pagament en 30 dies.

El client que estableix dies de pagament fixes als proveïdors aconsegueix un efecte allargament automàtic. Veurem quants dies d'allargament aconsegueix el client en funció dels dies de pagament que té establerts cada mes. El client que té un sol dia de pagament al mes en promig allarga el període de pagament de les seves factures en 15 dies. El comprador que té dos dies de pagament al mes aconsegueix allargar el termini en vuit dies. Aquell que té tres dies de pagament al mes aconsegueix un allargament mitjà de cinc dies. I el client que paga les seves factures un dia a la setmana allarga els terminis de pagament en tres dies.

Així mateix, existeixen altres tècniques d'allargament que utilitzen els deutors. Per exemple, imposar dates límit per a l'admissió de les factures; la primera és admetre la recepció de factures només fins el dia 10 de cada mes, i si una factura arriba més tard no es comptabilitzarà fins el mes següent, i a més l'inici del còmput del termini es fa a final de mes. La segona és imposar com a data fixa de pagament el dia 30, de manera que els venciments de febrer passen automàticament a 30 de març. La tercera és iniciar el còmput a partir de la validació i comptabilització de la factura o en el seu defecte arribada a les

oficines. La quarta, retornar al proveïdor les factures que tinguin el més mínim error. La cinquena, retornar factures emeses en paper reciclat. La sisena, reclamar tots els litigis bloquejant el pagament de les factures. La setèima, sol·licitar una sèrie de requisits complexos en les factures; per exemple, el número de comanda, el número d'identificació del segell de validació posta pel comprador en l'albarà de lliurament. L'octava, no pagar sino s'havien validat la qualitat i quantitat de mercaderia amb una clau que ha d'aparèixer en factura. La novena, establir sistemes burocràtics per retardar el pagament, vàries signatures autoritzants. La dècima, les oficines on es prenen decisions de pagament situades a l'estranger i de difícil comunicació per als proveïdors. L'onzena, els horaris d'atenció al proveïdor són molt restringits. La tretzena, pagar sempre amb xecs per guanyar molt float. I la catorzena, enviar pagarés amb venciments més dilatats que el venciment de pagament contractual.

Altres punts importants per aconseguir cobrar abans les factures es troben en la tramitació de les comandes. Aquesta ha de fer-se en les 24 hores següents a la seva arribada i el sistema ha de donar prioritat a les comandes importants que han de ser processats immediatament. Així mateix, l'acceptació de les comandes ha de ser dinàmica i el credit manager ha de tenir procediments automàtics de control de crèdits que permetin la immediata aprovació o denegació d'una operació. En cap cas han d'existir retards motivats per controls de crèdit poc àgils. En el lliurament al comprador dels productes comprats cal procurar realitzar el més aviat possible el processament de la comanda perquè el termini fins al lliurament físic de la comanda duri pocs dies. Un procediment de lliurament ràpid, sense incidències ni retards facilita el cobrament. Pel contrari, qualsevol retard o falta de qualitat en els lliuraments provoca problemes de cobrament. El lliurament i la seva data exacta han de quedar perfectament documentades per mitjà de l'albarà que ha de ser segellat i validat pel comprador. Els errors de quantitat o qualitat de les mercaderies, la falta d'eficiència en l'empaquetat i els trencaments són causes de devolucions de gènere i problemes de cobrament. Els enviaments han de ser impecables per evitar problemes de cobrament per culpa d'errades al magatzem. La mercaderia ha d'estar llesta per a l'enviament el més aviat possible, donant prioritat a les comandes de més valor. L'albarà és un document d'una importància vital en les transaccions comercials ja que demostra l'existència d'una compravenda acreditant el lliurament de la mercaderia. El seu emplenament ha de ser el més perfecte possible ja que en cas d'errors el client pot rebutjar la comanda. Així mateix, en el moment de redactar la factura es cometran els mateixos errors que figuren a l'albarà.

Un cop preparats per a l'enviament, les comandes han de ser lliurades al transportista de seguida, evitant demores de

mercaderies preparades en el magatzem per deficiències en el repartiment o problemes amb les rutes de lliurament. La manera d'enviar la mercaderia i el temps que triga en arribar al client són molt importants pel procés de cobrament. El termini de pagament vindrà donat per la data de lliurament del producte, atès que en cas de postfacturació l'albarà és imprescindible per a la confecció de la factura, i en prefacturació el client es negarà a acceptar un venciment si la data de recepció de les mercaderies és molt superior a la data de la factura. El sistema de transport ha de ser el més racional possible, i havent estudiat a fons les rutes de lliurament per augmentar la rapidesa. El transportista ha de garantir el lliurament dels enviaments als clients en els terminis mínims i evitar que per problemes de rutes existeixin comandes que triguen varis dies en arribar al seu punt de destí. La qualitat del servei ha de ser òptima per evitar errors en els repartiments, fet que ocasiona problemes de cobrament amb els clients. L'enviament ha d'arribar al domicili escollit pel client per a la recepció de mercaderies i en l'horari sol·licitat, per la qual cosa s'han d'evitar errors en la direcció de lliurament i respectar els horaris del comprador. Una vegada que l'enviament ha arribat al seu destinatari és fonamental que l'albarà sigui correctament validat pel receptor de la mercaderia. L'albarà és moltes vegades l'únic document que acredita l'existència d'una transacció comercial, per la qual cosa ha de ser signat i segellat pel responsable de recepció de mercaderies del client.

La factura és un document emès pel creditor que expressa l'obligació del pagament d'una operació de compravenda o d'una prestació de serveis. No obstant això, la factura és un document –encara que fonamental en les transaccions– que per si sol no demostra l'existència d'un crèdit –no té valor probatori– per tant, si no existeix un albarà que documenti el lliurament o prestació el deutor sempre es podrà oposar al pagament al·legant no haver rebut les mercaderies o no estar d'acord amb els imports de la factura. L'única solució si no existeix albarà és aconseguir que el comprador signi la còpia de la factura sota un afegiment que indiqui conformitat amb la quantitat, preu i condicions de pagament. En cas que el destinatari de la factura la signi i també l'emissor, cal tenir en compte que es converteix en un bon mitjà probatori, ja que la factura és un document privat al qual la llei i la jurisprudència han atorgat consideració especial en estimar que en aplicació de l'article 1125 del Codi Civil espanyol si és acceptada i reconeguda pel seu destinatari, adquireix quasi igual força i valor que el d'una escriptura pública.

La factura ha d'estar ben confeccionada evitant errors que poden perjudicar el cobrament –o que serveixin d'exclusa al deutor per no abonar-la– i ha de ser enviada el més aviat possible al client per no retardar el cobrament. La factura és un document de suma importància i ha de ser emesa amb la major precisió, clare-

dat i exactitud. Qualsevol error en la confecció de la factura suposa un problema de cobrament ja que és un document que sí compromet legalment a l'emissor. La factura ha d'incloure totes les dades que obliga la legislació i així mateix, els específics que sol·licita el client. La factura té efectes tributaris en tenir un IVA reportat. No s'ha d'oblidar que les ineficiències en el servei de facturació són un dels factors que provoquen majors retards en el procés de cobrament. La bona qualitat de la facturació és clau per evitar problemes de cobrament. En moltes empreses els retards a l'hora d'emetre les factures són problemes interns d'eficiència; inclús hi ha empreses que només facturen un cop a la setmana, o encara pitjor, una vegada al mes o amb la qual cosa allarguen necessàriament el cicle de cobraments.

Un punt molt important és determinar el venciment de la factura, generalment el termini de cobrament s'acostuma a calcular a partir de la data de la factura o a vegades la data d'inici de còmput pot ser la de lliurament de mercaderies o inclús la del seu embarcament. A vegades també pot ser la data de recepció i validació de mercaderies pel client o la data de recepció de la factura, encara que en aquests casos les condicions són menys favorables per al proveïdor ja que escapen al seu control i per tant beneficien clarament al comprador.

Les empreses han de tenir en compte que existeixen aspectes que determinen el venciment de les factures, entre ells estan els següents:

- El termini de crèdit atorgat al client
- La data de còmput del crèdit
- Les agrupacions de facturació
- Els dies fixos de pagament que té el client

Tots aquests factors influeixen en la data de venciment de la factura, per la qual cosa el proveïdor ha de revisar cadascun d'ells i intentar aconseguir les condicions més favorables. Així mateix, en el moment d'acordar les condicions de pagament és necessari determinar amb claredat la fixació del termini de pagament concedit al client. El termini de pagament ha de quedar ben clar en la factura evitant expressions confuses, ambigües o que deixin la determinació del venciment en mans del client. S'han d'evitar expressions indeterminades com la de: «pagament a 60 dies», que no especifiquen a partir de quina data s'inicia el còmput del termini. Per al proveïdor el moment en què es posa en marxa el comptador pot ser a partir del dia de lliurament de la mercaderia. No obstant això, el comprador pot interpretar que és el dia de validació del producte pel seu servei tècnic o el dia en què la factura arriba a les seves mans.

Sempre cal evitar expressions ambigües o indeterminades, verbigràcia: «comptat comercial», «primer dia hàbil», «pagament per reposició». No s'han d'acceptar condicions de clients que siguin qüestionables com la de «dia de pagament primer divendres de cada mes», atès que si el primer divendres del mes és

festiu el client pot retardar el pagament un mes més. I també cal eludir condicions com «pagament a 60 dies des de la data de recepció de factura», o encara pitjor «pagament a 60 dies des de la data de validació de la comanda», que són discrecionals i permeten que el client retardi el pagament molts més dies. Per tant, és recomanable utilitzar termes com «pagament a 60 dies data factura», o encara millor «pagament a 60 dies data recepció de la mercaderia» i fer constar la data exacta del venciment de pagament a la factura, tal com exigeix la legislació mercantil.

Com ja hem vist, els dies fixes de pagament predeterminats pel client són un altre factor que distorsiona el venciment de pagament atès que el client no paga el dia del venciment teòric (una cop ha transcorregut el termini de crèdit atorgat), sinó que ho fa el dia que el mateix ha predeterminat i que pot ser molts dies després del venciment original. Per aquest motiu molts compradors concentren tots els seus pagaments en un o dos dies cada mes al·legant motius d'organització de les seves tresoreries, quan en realitat el motiu és aconseguir un termini addicional de crèdit. Per tant, els dies fixes de pagament són una tècnica que utilitzen molts clients per allargar considerablement el termini de pagament. Inclús algunes empreses fan servir l'estratagema de passar la comanda en unes dates properes al dia de pagament que han imposat els proveïdors, amb el propòsit que el venciment de pagament de la factura corresponent tingui una data molts més llunyana i d'aquesta manera aconseguir un aplaçament extraordinari. Per exemple, una empresa pacta amb un proveïdor un aplaçament de pagament de 60 dies, però imposa un sol dia de pagament; el cinc de cada mes. L'empresa compradora li passa intencionadament la comanda al proveïdor el dia 2 de març. El subministrador pot fer el lliurament del producte el 7 de març i factura aquest mateix dia. El venciment teòric de la factura seria el 7 de maig, però com el client té un dia fix de pagament que és el dia 5 de cada mes, el proveïdor no podrà cobrar la factura fins els 5 de juny. Amb aquesta argüència el client haurà aconseguit un finançament extra de 29 dies ja que pagarà la factura a 89 dies.

Sempre que sigui possible cal evitar agrupació de factures amb facturació mensual fi de mes, ja que és un altre sistema de retardar el pagament que practiquen els clients. En el següent exemple veurem el termini real de pagament d'una empresa que compra el primer dia del mes, amb facturació mensual, termini de pagament a 90 dies i data de pagament el dia 25 de cada mes:

- Termini transcorregut des del lliurament a la facturació: 29 dies
- Termini transcorregut des d'emissió de la factura fins a finalitzar el termini de crèdit atorgat: 90 dies
- Termini transcorregut des de finalització del termini de crèdit fins el pagament efectiu: 25 dies
- El termini real de pagament del client en aquest cas és de 144 dies, 54 dies més que el teòric de 90 dies

La pregunta que hem de fer-nos és: Què passa si el client fa el 90% de les seves compres els primers cinc dies del mes? Això s'ha de considerar com un abús contra el proveïdor, per la qual cosa aquesta ha d'exigir ponderació de la data d'emissió de la factura i no utilitzar el 30 de cada mes com a data d'inici del còmput.



# Reptes empresarials per afrontar el procés de modernització de la contractació pública

Elena Redondo



Sòcia de Cases & Lacambra

**E**l passat 12 de maig va ser aprovada la nova Llei de contractació pública a Andorra. L'aplicació pràctica d'aquesta nova Llei suposarà l'inici d'un profund procés de transformació del sector públic i consegüentment de les fórmules i processos organitzatius de les empreses que habitualment contracten amb aquest sector. Aquesta norma és un nou exemple del camí que ha iniciat Andorra per adaptar el seu ordenament jurídic al marc normatiu comunitari i és evident que la capacitat d'adaptació de les empreses andorranes a aquesta realitat incidirà directament en la seva competitivitat.

Cal recordar que mitjançant la contractació pública, les administracions públiques, i en general el sector públic, han trobat la via de prestació i gestió de determinats serveis de forma indirecta. Dins aquest conjunt d'ens públics cal incloure també les empreses públiques i altres organismes que en definitiva seran considerats poders adjudicadors. És a dir, subjectes que en prendre les seves decisions i canalitzar-les en un procés de contractació pública, aquestes decisions es materialitzaran en l'execució d'obres, provisió de subministraments i prestació de serveis.

Però això no és nou, la normativa en matèria de contractació pública prèvia ja establia aquest marc necessari per a l'execució dels citats serveis, no obstant, aquesta normativa necessitava ser objecte d'una profunda revisió, per garantir sense reserves el compliment dels principis de publicitat, concurrència, no discriminació, igualtat de tracte, proporcionalitat i transparència.

Per tal d'avançar en l'observança d'aquests principis, la nova Llei de contractació pública implicarà que el sector públic segueixi i acceleri el ca-



mí cap a la digitalització i la transformació tecnològica. A més de l'aprovació de normes adaptades als requeriments abastament marcats per la Unió Europea, la planificació de processos i implantació de noves eines en els diferents ens públics serà transcendent per a que l'aplicació d'aquest nou model de contractació esdevingui un exercici total de transparència per part de tots els actors, públics

i privats.

I d'aquesta manera, no únicament aquesta transformació tecnològica serà un repte per al sector públic. Les empreses licitadores hauran d'adaptar la seva organització interna i els seus processos a aquesta nova realitat, on aquest repte, fins i tot pot esdevenir una oportunitat per a la internacionalització del teixit empresarial del país. Així, l'exercici d'aquest prin-

cipi de transparència ha de tenir com a punt de partida una publicitat adequada que arribi a tots els empresaris i les tècniques incorporades en la nova Llei de contractació pública han de garantir la racionalització dels recursos, per tal de reduir els costos associats a la contractació pública.

Un altre dels objectius a garantir amb la nova norma és assegurar la rendibilitat financera dels contractes

públics. En un moment on el preu de determinats materials va a l'alça i ens trobem davant un escenari on les revisions salarials poden posar en risc determinades concessions, és essencial garantir la possibilitat de revisar el preu del contracte, sobretot en contractes públics que s'executen amb horitzons temporals llargs.

Aquesta observança de la rendibilitat financera dels contractes públics ha estat objecte de reivindicacions històriques en matèria de regulació, i és necessària si volem aconseguir una participació privada en determinats projectes d'infraestructures necessaris pel país. El desplegament de la nova regulació hauria de tenir com a objectiu materialitzar aquesta oportunitat, així com construir models de col·laboració públic-privada d'infraestructures, habituals a Europa. L'atracció de capital privat només serà possible si les taxes de rendibilitat són adequades.

Una altre de les consideracions a fer sobre la transformació del marc de contractació pública és la simplificació de la càrrega administrativa. Per tal que les PIME puguin accedir de forma més equitativa i justa a la contractació pública, la reducció de la càrrega administrativa és essencial, a fi de millorar l'accés a les licitacions i incrementar la seva transparència. No podem oblidar que les Petites i mitjanes empreses són el motor de l'economia andorrana i consegüentment contribueixen de forma clau en el manteniment de l'ocupació al nostre país.

Finalment destacar que l'entrada en vigor de la nova norma, llarga i complexa, pot generar un increment de la litigiositat en l'àmbit de la contractació pública, per això és important el desplegament efectiu de certs mecanismes. L'existència d'un òrgan administratiu, raonablement independent i que exerceixi les seves funcions de forma eficient i amb terminis curts, sobretot en relació amb la resolució de consultes dels licitadors pot ser un d'ells. La Junta de Contractació Administrativa hauria de materialitzar aquests objectius i la participació del sector privat en la mateixa ja és un bon punt de partida.

## Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0233-2022 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), de l'1 de febrer del 2022, en relació amb la tributació de la donació d'immobles que s'efectuarà com a conseqüència de l'aplicació del contingut d'un contracte.

El Sr. A va vendre durant l'any 1977 al consultant per escriptura pública atorgada al Notari, diferents propietats i, entre elles, la meitat indivisa de

tres finques.

En la referida escriptura es va acordar que si les tres indicades finques no abastessin una superfície real mínima, la part venedora complementaria els metres amb la finca Planada o altra.

Quan s'han limitat i s'han procedit a mesurar les finques per la seva inscripció al cadastre s'ha advertit que les tres finques en qüestió no tenien la superfície real mínima venuda, quin preu ja fou satisfet a l'any 1977 quan es va atorgar l'escriptura notarial.

El Sr. A per complir amb les obligacions contretes en la indicada escriptura procedirà a cedir al comprador (el consultant), els metres corresponents a la meitat de les tres finques que aquell es va quedar, que passaran al comprador que ja va pagar per dita superfície.

L'escriptura s'atorgarà a la Notaria com una donació, tot en compliment del ja indicat a la calenda escriptura, sense que el consultant hagi de satisfer cap quantitat al cedent atès que la venda ja fou formalitzada pel preu acordat i totalment satisfet a l'any 1977.

El consultant sol·licita, si sobre si el referit futur atorgament notarial indicat, quedaria exempt de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials Immobiliàries.

En aquest sentit, sobre la tributació a efectes de l'Impost sobre les Transmissions patrimonials immobiliàries, el DTF estableix que a la donació que s'efectuarà a favor del consultant com a conseqüència de l'aplicació del contingut d'un contracte li resulta d'aplicació l'establert al Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del Text Refós de la Llei de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials Immobiliàries, del 29 de desembre del 2000, article 3.1, sobre el fet generador, que preveu el següent:

«Article 3. Fet generador  
1. Són transmissions patrimonials subjectes a aquest impost les transmissions, a títol onerós o a títol lucratiu inter vivos, de tota classe de béns immobles així com la constitució i la cessió de drets reals sobre els béns immobles».

D'altra banda, la mateixa Llei, en relació amb la possibilitat que aquesta operació pugui estar exempta d'aquest impost, a l'article 4.5, s'estableix el següent:

«Article 4. Exempcions  
Resten exemptes de l'impost:  
5. Les transmissions a títol gratuït de béns immobles així com les constitucions o cessions de drets reals sobre els mateixos, realitzades entre cònjuges, entre persones que integrin les unions estables de parella regulades a la Llei 4/2005, de 21 de febrer, qualificada de les unions estables de parella, o les realitzades entre persones físiques que tinguin un grau de parentiu per consanguinitat o adopció en línia descen-

dent, ascendent i/o col·lateral fins a tercer grau».

El DTF conclou que de les clàusules i els pactes previstos en el contracte de 1977 se'n desprèn que si els immobles transmesos en aquella data no tinguessin una extensió determinada en metres quadrats, la part venedora complementaria els metres que poguessin mancar mitjançant la cessió d'una part indivisa d'un altre immoble. De conformitat amb els preceptes esmentats, tenint en compte que el cas objecte de consulta no es tracta d'una mera rectificació de la superfície d'un mateix immoble en un registre administratiu i que la transmissió derivada d'aquesta clàusula es portarà a terme durant l'any 2022, l'adquisició mitjançant donació com a conseqüència del compliment d'aquest contracte estarà subjecta a l'Impost sobre les Transmissions Patrimonials Immobiliàries. Així mateix, vist que no es compleixen els requisits per aplicar l'exempció segons el vincle de parentiu, aquesta adquisició no estarà exempta.



# Crèdit extraordinari de deu milions d'euros per fer front a les mesures per millorar el poder adquisitiu

Joan Verdú, Philippe Shangti i Francis Paniego opten al premi Marca Andorra de la CEA



**E**l Govern ha aprovat una dotació pressupostària extraordinària de deu milions d'euros per fer front a la despesa derivada de les mesures per millorar el poder adquisitiu de la ciutadania, impulsades arran dels efectes i conseqüències de la inflació desmesurada actual a causa del conflicte armat entre Ucraïna i Rússia.

Entre les accions més destacades que requereixen una modificació legislativa, ressalten les relatives a l'increment

d'un 3,3% dels salaris inferior a 27.130,44 euros anuals d'acord amb l'IPC general del 2021, l'augment de les pensions d'un 3,67% i la reducció de l'IGI per als productes de primera necessitat relacionats amb la higiene femenina, com compreses i tampons, i els bolquers. El ministre de Finances, Eric Jover, ha manifestat que el projecte de llei inclou una de les propostes presentades pel grup parlamentari socialdemòcrata, qui sol·licitava que l'impost sobre els immobles buits tingui caràcter finalista per promo-

cionar polítiques d'habitatge beneficioses per la població i per donar solució a la problemàtica actual que es viu al país. D'aquesta manera, des del Govern «hem recollit el guant» i el text incorpora una disposició addicional que obliga a l'administració pública a revisar la taxa, en un termini de tres mesos, per millorar-ne l'eficiència i perquè la seva recaptació es destini a incentivar la inversió pública en habitatge social i a preu assequible. «No vull que hi hagi més recaptació pel Govern, sinó que els propietaris canviïn

d'opinió i incorporin els pisos que tenen al mercat de lloguer», ha dit, afegint que «augmentant l'oferta, el preu dels immobles milloraria».

Entrant al detall sobre les mesures, el titular de Finances ha detallat que l'augment dels salaris inferior al sou mitjà afectarà 24.500 assalariats aproximadament i serà retroactiu a partir de l'1 de juny. Així doncs, les empreses que no hagin repercutit la inflació del 2021 al salari dels treballadors estaran obligats a fer-ho. «Tindrà un impacte molt ampli i mitigarà el desgast del poder adquisitiu de la ciutadania», ha expressat. Quant a l'increment de les pensions de jubilació, invalidesa i viduïtat inferior al salari mínim, Jover ha posat en relleu que el cost l'assumirà l'executiu de manera directa per evitar impactar-ho «sobre el fons de reserva de jubilació».

A través del projecte de llei el Govern preveu simplificar diferents tràmits administratius per a les empreses. Concretament, s'estableix que les companyies que presentin facturacions per sota dels 150.000 euros no hagin de presentar el dipòsit de comptes fins al 2023 i també es flexibilitza l'obligació de presentar un informe comparatiu entre exercicis. Una altra de les accions facilita i fomenta l'autoconsum, ja que es permetrà que el punt d'origen de l'energia no sigui el del consum. Cal recordar que part de les accions previstes per l'executiu per mitigar els efectes de crisi econòmica ja s'han implantat per via reglamentària o per decret, com per exemple l'augment del 3,67% del sou mínim, la reducció de l'import pel transport escolar o la flexibilització dels ajuts als estudis.

En relació amb la implantació del transport públic gratuït, el ministre ha comentat que, tal com es va anunciar, s'activarà a partir de l'1 de juliol i ha assegurat que les converses i negociacions entre l'executiu i les concessionàries avancen «per bon camí».

210 permisos extres. Davant aquesta situació, –motivada fonamentalment per una reactivació del sector de hoteler i, turístic en general– el Govern ha aprovat l'ampliació de la quota especial d'estiu amb 400 autoritzacions més (350 de les quals són per a treball temporal i 50 per a treball fronterer). Aquesta xifra és ampliable un 30%.

De la mateixa manera que en les autoritzacions atorgades a l'emparrada de les quotes del reglament del 18 de maig, els permisos pertanyents a aquesta ampliació tindran una vigència fins al 31 d'octubre del 2022. El termini de presentació de sol·licituds s'iniciarà també a partir de l'entrada en vigor del reglament i s'acabarà el 15 de setembre d'enguany.

El reglament està obert a totes les empreses del sector de l'hoteleria i la restauració. El Govern recorda que l'aprovació de la quota especial d'estiu ha requerit una modificació legislativa de l'article 26 de la Llei qualificada d'immigració, limitada en el temps, de manera que els treballadors que han estat titulars d'una autorització temporal durant la temporada d'hivern 2021/2022 poguessin optar també a sol·licitar una autorització d'aquesta quota, així com en la propera quota per la temporada d'hivern 2022/2023. Aquesta modificació va ser aprovada pel Consell General el 7 d'abril del 2022.

La Confederació Empresarial Andorrana (CEA), amb el suport de Crèdit Andorrà, lliurarà el proper 21 de juny els Premis CEA, en una cerimònia i sopar de gala que tindrà lloc a l'Hotel Sport Village de Soldeu. Un dels premis més destacats és el Marca Andorra, al qual opten Joan Verdú, Philippe Shangti i Francis Paniego.

Els guardons volen premiar la tasca de les empreses andorranes que treballen amb criteris de sostenibilitat i igualtat, impulsant el desenvolupament econòmic nacional.

El premi al reconeixement de promoció de la Marca Andorra l'escullen els membres de la patronal a través del vot electrònic que, des del dilluns 13 i fins dimecres 15 de juny ha estat disponible a través d'un enllaç per a tots els associats.

En el procés de deliberació, els membres del jurat ja van fer la setmana passada una primera tria i van determinar tres finalistes: Joan Verdú, l'esquiador andorrà es va imposar a la darrera Copa d'Europa i ha aconseguit la millor posició històrica d'un esquiador andorrà en uns Jocs Olímpics amb la 9a posició; Philippe Shangti, artista contemporani i fotògraf, nascut a Tolosa, que va representar Andorra a la 58a Biennial d'art de Venècia amb l'obra «Future is now»; Francis Paniego, xef navarrès que ha aconseguit dues estrelles Michelin amb El Portal de Echaurren, restaurant d'un hotel que pertany a la seva família des del 1898; una per l'hotel del celler Marqués de Riscal, obra de Frank Gehry, i des del 2021 una altra per l'Ibaya, el restaurant de l'Sport Hotel Hermitage & Spa, del qual n'és l'assessor gastronòmic.

Un total de 127 candidatures han concorregut a la quarta edició dels Premis CEA, una xifra lleugerament superior a la registrada en la passada edició dels guardons, celebrada l'any 2020.

En el marc de la política de responsabilitat social corporativa de la CEA, el 7% del preu del sopar es destinarà a les noves línies empresarials del servei d'integració laboral de la Creu Roja Andorrana. Es preveu que a la gala d'entrega dels premis hi assisteixin prop de dos cents representants dels sectors social, empresarial i institucional del Principat d'Andorra.

## La quota especial d'estiu s'amplia amb 400 autoritzacions temporals més

El Govern ha aprovat, a proposta del ministre de Justícia i Interior, Josep Maria Rossell, el Reglament d'ampliació de la quota especial de les autoritzacions d'immigració temporals del sector hoteler per a la temporada d'estiu del 2022.

Aquest text modifica la quota per al període d'estiu, que es va autoritzar per primer cop el 18 de maig d'enguany, amb un contingut de 700 permisos, dividits en 650 corresponents a autoritzacions d'immigració temporals i 50 a autoritzacions de treball temporal fronterer. Una xifra inicial que com és habitual es podia ampliar en un 30%, recorda l'Executiu en una nota de premsa.

Ara per ara, ja s'han atorgat les 700 autoritzacions possibles i, ha quedat exhaurit el nombre global d'autoritzacions que podien ser acordades mitjançant el reglament del maig, inclosa l'ampliació excepcional possible de



## Bancs andorranos han bloquejat actius de clients russos

El Govern ha informat que bancs del país han fet diversos bloquejos menors a clients russos. En aquest cas, els bloquejos s'han fet a persones residents a Rússia amb un compte a Andorra el qual superava, per algun motiu, els 100.000 euros. El ministre portaveu, Eric Jover, ha declarat que han estat els mateixos bancs qui han fet el bloqueig en el marc de les sancions econòmiques internacionals a Rússia i Bielorrússia pel conflicte a Ucraïna.

D'altra banda, i seguint amb les sancions marcades per la Unió Europea, l'executiu ha aprovat un nou decret de sancions internacionals. Concretament, el nou decret afegeix 65 persones físiques i 18 persones jurídiques a la llista de persones a les quals se'ls pot bloquejar els actius. Respecte a aquesta casuística, Jover ha indicat que de moment no s'ha detectat cap sanció important, en canvi, sí algunes de secundàries, com aquests bloquejos efectuats pels bancs. En l'actualitat, hi ha 1.160 persones físiques que apareixen a la llista de Rússia i 101 persones jurídiques, i pel que fa a Bielorrússia, la xifra és de 183 persones físiques i 27 jurídiques.