

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Mètodes per cobrar abans les factures comercials



Alberto Gil
Pàg ► 3

Un impuls per al mercat de l'art al Principat d'Andorra



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Què està passant amb els preus agrícoles?

Jaume Carles Pallarés



Discretionary Portfolios & 3rd Party Funds
ANDBANK Asset Management

Els gestors de carteres estem afrontant aquest 2022 un dels anys més complicats que es recorden als mercats, amb multitud de fronts oberts que afecten diferents branques de l'economia. Inflació, bancs centrals, guerra a Ucraïna..., la narrativa macroeconòmica i geopolítica se segueix deteriorant a mesura que el flux de notícies negatives se segueix acumulant i apilant-se en la muntanya de problemes que afecten a les nostres socioeconomies.

En aquest entorn multicrisi, un dels assumptes que més preocupen i que cada cop es posen més en l'ull públic

és la complicada situació de la cadena de valor agroalimentària global. Tot i que les perspectives del subministrament mundial d'aliments continuen sent favorables, tots hem notat a les nostres butxaques com aquest any els preus dels aliments no paren de pujar (blat i soja augmenten un 20% aquest 2022). Aquí, i encara que la temptació és pensar que la situació és únicament culpa de les interrupcions comercials per la guerra a Ucraïna, s'ha de destacar com ens trobem davant d'un problema certament multifactorial. Junts, Rússia i Ucraïna, representen al voltant del 12% del total de calories alimentàries comercialitzades a tot el món, i tots dos són exportadors crítics de productes bàsics com el blat (28% del comerç mundial) i l'oli de gira-sol (69%), segons l'Institut Internacional de Política Alimentària.

Així, la ràpida recuperació de la demanda post-covid, l'increment del cost dels inputs com aigua i fertilitzants, una sequera mundial especialment



severa (amb la Xina, l'Índia i la Banya d'Àfrica com a protagonistes) i un incipient nacionalisme alimentari dibuixen un escenari complicat. Per exemple, a mitjans de maig, l'Índia va suspendre les exportacions a causa d'una alarmant onada de calor, cosa que va provocar que els preus del blat pugessin un 6% més sobre el 53% sumat des de principis d'any.

Fins ara, uns 25 països han decidit imposar restriccions a les exportacions d'aliments, i gairebé la quarta part de les exportacions de fertilitzants han tingut la mateixa sort. «La crisi d'aliments d'aquest any és per falta d'accés. La de l'any que ve pot ser per falta de menjar», va assenyalar el secretari general de l'ONU, António Guterres, a inicis de juny, en una presentació d'un informe elaborat per l'organització sobre l'impacte global de la invasió russa d'Ucraïna. Un document on es subratlla com el món està davant la major «crisi del cost de la vida» en una generació, reduint encara més la renda disponible de les famílies, que a nivell de mercats financers es deriva en una reducció de la renda disponible, menor consum i reducció del creixement econòmic i beneficis empresarials.

Finalment, la finestra temporal tampoc ajuda a Ucraïna, doncs pels agricultors a l'escassetat de fertilitzants se suma la disrupció a la cadena de valor agrícola, ja que en tenir aquests unes finestres específiques per preparar el camp, sembrar i collir, amb un conflic-

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Atalaya, projecte d'inversió hotelera d'Andbank, adquireix l'hotel Bamboo Alcúdia

L'hotel el gestionarà THB Hotels que tindrà 18 actius a la Costa del Sol, i illes Balears i Canàries

Pàg ► 4

La Cambra de Comerç té un nou servei per resoldre conflictes d'empresa

El servei se centrarà en assessorar sobre quin mètode ADR alternatiu és més adient en cada cas

Pàg ► 4

Sant Julià té 25 comerços per a la xarxa de turisme sostenible

El comú assumirà el 50% dels costos de les accions desenvolupades el primer any

Pàg ► 4

El futur del tabac passa per la innovació i formes millors de fumar

Les tabacaires volen un model que millori la salut pública amb productes com IQOS



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

te prolongat aquests espais i períodes podrien no complir-se, com el cultiu de blat doncs la temporada de sembra és al voltant de juliol-agost. L'impacte no es limita a la sembra i la collita, ja que també es pot esperar una disrupció de

la logística de transport, que no podrà ser totalment absorbida per alternatives com el ferrocarril i la carretera en estar aquestes malmeses o destruïdes. A tall d'exemple, el ministre rus d'exterior ha exposat a Guterres aquesta setmana els problemes per subministrar productes agrícoles i fertilitzants

al món i ha tornat a afirmar que l'exportació de gra ucraïnès es veu impossibilitada per les mines al mar Negre, sembrades per Kiev per evitar atacs russos.

Davant d'aquest panorama, com a gestors afrontem la incògnita d'adaptar les carteres pensant en aquest futur. En el nostre cas, destinant una

proporció de la nostres carteres en temàtiques destinades a la tecnificació del camp, agricultura sostenible i increment de la capacitat mundial en producció de fertilitzants químics. Una temàtica d'inversió adaptada a la situació inflacionària actual, doncs en la mesura que els preus del commodi-

ties agrícoles es mantenen alts, moltes d'aquestes empreses es veuen beneficiades tangencialment per un increment en la necessitat dels seus productes i serveis, amb els que donar solució a la imperiosa necessitat d'incrementar la producció d'aliments mundial.

Mètodes per cobrar abans les factures comercials

Pere Brachfield
@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

En aquests temps d'incertesa en els quals sembla que l'economia mundial està a punt d'entrar en recessió, un dels aspectes crítics per a les empreses és mantenir les seves tresoreries amb suficient liquiditat per no incórrer en una suspensió de pagaments. Per mantenir un flux de caixa constant que permeti a les empreses sobreviure en temps de crisi econòmica és necessari que els seus directius coneguin els diferents mètodes que faciliten cobrar el més aviat possible les factures o almenys que evitin retards en la liquidació de les operacions comercials.

El sistema de facturació és un punt important que pot agilitzar l'entrada de diners en les tresoreries de les empreses, o pel contrari, provocar un retard considerable en el cobrament de les transaccions. Les pimes han d'evitar que els seus clients els convencin d'adoptar un sistema d'autofactura, cada cop més utilitzat pe les grans empreses que tenen molts proveïdors. Per aquest sistema és la pròpia empresa compradora qui emet les factures contra si mateixa i amb el consentiment exprés en les condicions de venda de l'empresa subministradora. Els comercials han d'evitar acceptar les condicions de venda en dipòsit que permeten al client una autofactura mensual dels consums realitzats del producte. L'autofactura és sempre més favorable per al comprador, ja que deixa a mercè del client decidir les compres que està disposat a pagar i la data de pagament de les factures. A més, el client farà els càrrecs de totes les incidències que vulgui a l'autofactura. L'únic avantatge per al proveïdor és que se li redueix part de la feina administrativa, i que un cop rep la factura té major seguretat en què cobrarà en la data indicada.

Un altre factor que també influeix en el venciment de la factura és el dia d'inici del còmput per al termini de cobrament, ja que segons el dia de la setmana que es prengui com a data d'inici del càlcul pot caure en diumenge el dia de venciment. Hi ha unes regles predeterminades en funció del termini de cobrament i el dia en què es posa el comptador en marxa; per exemple, si es pren un dilluns com a dia d'inici del còmput i el termini de pagament és a 90 dies, la data de venciment serà un diumenge. Si el termini de pagament és a 60 dies i es factura un dimecres, el venciment de pagament també caurà en diumenge. I si el termini de pagament és a 30 dies i es factura un divendres, el venciment també serà un diumenge. Per tant, s'ha d'evitar facturar per terminis de cobrament a 90 dies els dilluns, per a terminis a 60 dies, els dimecres, i per a terminis a 30 dies, els divendres, ja que el venciment de

pagament serà sempre un diumenge i es retardarà el cobrament un dia. Això pot portar a emetre milers de factures a l'any amb venciment diumenge o dia hàbil i d'aquesta manera s'allarguen molts dies els períodes de cobrament si hi ha milers de factures expedides el dia incorrecte.

Així mateix, per calcular els ajornaments de pagament és millor utilitzar dies i no mesos en el còmput. Per tant, no és el mateix indicar el termini de cobrament en dies que fer-ho en mesos, ja que no tots els mesos tenen 30 dies. Per exemple, una factura amb data 5 de juny amb un termini de pagament a 90 dies venç el 3 de setembre, però si indiquem tres mesos, venç el 5 de setembre, o sigui que perdem dos dies.

L'opció entre facturació electrònica o facturació en suport paper és un altre aspecte important que cal considerar. Les empreses emeten milers de factures a l'any. El cost d'imprimir dues còpies, posar en un sobre una i enviar-la al proveïdor és d'uns sis euros, segons els càlculs realitzats pel Ministeri d'Indústria de l'Estat espanyol. Per tant, la despesa anual d'enviar i rebre milers de factures s'eleva a molts milers d'euros. Es calcula que a Espanya els cost mitjà de facturar en paper és per cada empresa de 4.500 euros. S'imagina que una empresa pogués estalviar-se aquesta despesa? Des de fa uns anys existeix a Espanya un nou model de factura electrònica que és compatible i autoritzat per l'Agència Tributària per a les declaracions i les inspeccions empresarials. Els grans avantatges de la facturació electrònica són una menor despesa de paper i reducció de burocràcia, així com retallar el període de temps que triga la factura en arribar al client, i facilitar a aquest la tramitació i comptabilització de les factures dels seus proveïdors. Conseqüentment, per al client la factura electrònica suposa també un estalvi important en despeses d'administració. Per al proveïdor pot significar la reducció de fins a 10 dies del seu PMC. Els únics requisits que haurà de complir l'empresa que vulgui utilitzar la facturació electrònica és disposar d'un ordinador, una connexió de banda ampla i acceptar les tres condicions imposades per la Unió Europea a l'hora de treballar amb factura electrònica: 1) ha de donar el consentiment per rebre la factura electrònica; 2) disposar d'un certificat que determini l'autenticitat de l'origen, i 3) garantir la integritat del contingut. Un dels grans objectius de la iniciativa empresa pel Ministeri d'Indústria i l'Agència Tributària és posar fir amb la factura de paper i que progressivament sigui substituïda per l'electrònica. Cada any a Espanya s'utilitzen uns 9.000 milions de fulls de paper que en un futur es deixaran de fer servir amb la factura electrònica. Per cada milió de fulls utilitzats es destrueixen molts arbres. En conseqüència, la factura electrònica tindrà un gran benefici mediambiental.

Un altre punt per considerar es escollir entre la postfacturació o la prefac-

turació. L'ús per part del proveïdor d'un sistema de postfacturació o de prefacturació és decisiu atès que un sistema de postfacturació fa perdre dies en el cobrament; en canvi, un de prefacturació permet guanyar dies. Tanmateix, cadascun dels sistemes citats tenen els seus avantatges i inconvenients. La prefacturació consisteix en facturar automàticament abans de la sortida dels productes de fàbrica. Aquest sistema permet una reducció significativa en els terminis de cobrament, però obliga a una excel·lent coordinació entre els departaments de facturació i logística. L'avantatge d'utilitzar un sistema de prefacturació és que no existiran allargaments en el cicle de cobraments per retards en l'emissió de factures. Però existirà l'inconvenient que l'empresa ha de ser molt puntual en els lliuraments; ha de servir les comandes de manera impecable i complir tots els requisits que va sol·licitar el client. Amb aquest sistema de facturació no poden existir problemes en la recollida de les comandes ni en els lliuraments dels productes. La prefacturació tampoc funciona si apareixen litigis comercials relacionats amb els béns servits, o quan el client no accepta la mercaderia facturada després del lliurament. Tampoc és aconsellable utilitzar la prefacturació quan el client tingui un termini d'acceptació o revisió de la conformitat de la comanda. Per la seva part, la postfacturació implica facturar un cop s'ha lliurat la mercaderia al client. Els avantatges del sistema de postfacturació són: s'eviten errors en la confecció de les factures per comandes mal recollides, per incidències en els lliuraments, i s'eviten problemes per facturar comandes rebutjades després del lliurament. El principal inconvenient de la postfacturació és la seva dependència d'un altre document: l'albarà. En cas d'arribar amb retard l'albarà, la factura s'emetrà amb un retard innecessari. La postfacturació també té l'inconvenient que en cas de facturar de manera agrupada els lliuraments efectuats durant un determinat període de temps (una setmana, 15 dies, un mes), ajuntant diversos albarans per després emetre una única factura, el proveïdor encara concedeix un termini suplementari de crèdit al comprador. Això és així ja que, generalment, es fa servir la data de l'últim dia del període de subministraments (la data que correspon a l'últim lliurament) com a base per iniciar el còmput del termini de pagament de l'agrupació d'albarans. Amb aquest sistema el client gaudirà de major termini per pagar les primeres compres efectuades. En aquests casos, cal negociar amb el client per computar la data d'inici del termini fent un promig ponderat de les dates de lliurament per establir d'aquesta manera una data mitja de cobrament.

A partir del lliurament de la mercaderia comença a comptar el període de cobrament, per la qual cosa, en cas d'utilitzar sistemes de postfacturació, és vital que els albarans arribin el més aviat pos-

sible a administració de clients per poder emetre les factures. Per tant, és prioritari evitar les retencions dels albarans en el circuit d'enviament a administració. En moltes ocasions, els albarans triguen varis dies en arribar, fet que produeix retards innecessaris en la confecció de les factures. Aquesta pràctica provoca l'existència de borses de risc ocultes ja que durant el termini que triguen en arribar els albarans no només s'estan donant dies de crèdit gratuït al client, sinó que no es comptabilitzen les partides de vendes a crèdit en no haver-se emès encara les factures corresponents. Els albarans han de ser enviats per un conducte que no provoqui distorsions en la seva lectura, per exemple, si són enviats per fax o escanejats per correu electrònic, procurar que la reproducció sigui el suficientment bona perquè no sorgeixin errors causats per paraules, xifres o lletres difícils de llegir.

Ara bé, de res serveix un sistema de facturació ràpid i precís si es retarda la remesa de les factures als seus destinataris. L'empresa ha de tenir un bon sistema de repartiment i donar un tractament especial a la distribució de factures d'imports elevats, ja sigui per correu urgent o per missatger. Com a norma general un cop emeses les factures han de sortir enseguida de les oficines del proveïdor i enviades a l'adreça correcta del responsable de pagaments del comprador. És convenient actualitzar les adreces d'enviament de les factures i comprovar les factures retornades per errors de direcció postal.

D'altra banda, és convenient adoptar una política proactiva en el control de l'enviament de les factures als clients, i sobretot a partir de determinats imports és convenient contactar amb la persona responsable d'acceptar la comanda i donar les ordres de pagament. En qualsevol cas, és convenient personalitzar la gestió i comprovar que el client ha donat validesa a la factura, que aquesta sigui totalment correcta, i confirmar el seu cobrament al venciment. En cas que la factura no sigui correcta per al client, el proveïdor té suficient marge de temps per rectificar els errors en la seva factura i solucionar possibles conflictes comercials.

La fase més importat per cobrar abans les factures comercials és la del cobrament. La manera de cobrament depèn en gran mesura de la tipologia del client, dels costums del sector, del poder negociador del client, o de la força comercials que pot exercir el proveïdor sobre el comprador. El mitjà de cobrament utilitzat és molt important ja que alguns canals de cobrament allarguen en diversos dies el cobrament de les factures. En molts casos, la manera de cobrament ve imposada pel client o pel sector, i no és negociable. Per exemple, la gran distribució comercial minorista sol pagar mitjançant pagaré o per confirming, les administracions públiques mitjançant transferència, i els petits comerci-

ants demanen que passi a cobrar el venedor. Ara bé, la forma de pagament també pot estar regulada per les lleis de comerç que donen certa protecció al proveïdor, i així mateix, existeixen una sèrie de disposicions legals referents als documents de pagament en les vendes a crèdit. També hi ha normes específiques per al reemborsament de les transaccions en determinades operacions, com és el cas dels productes peribles. No obstant això, quan el proveïdor pot escollir quin mitjà de cobrament li convé utilitzar, abans de prendre una decisió definitiva, primer, ha de valorar diferents aspectes sobre el mitjà seleccionat, analitzant els pros i els contres.

La Sigle Euro Payments Area (SEPA) —que en anglès significa Zona Única de Pagaments en Euros— és un acord polític entre els Estats de la Unió Europea, la Comissió Europea i el Banc Central Europeu per a la creació d'un espai únic de pagaments per a l'euro. Es tracta d'una iniciativa impulsada pel sector financer europeu, tutelada per la Comissió Europea i el Banc Central Europeu, per la qual cosa s'estableix una veritable zona integrada de pagaments europeus en euros en els quals aquests pagaments estan subjectes a un conjunt uniforme d'estàndards, normes i condicions, i permet la realització dels pagaments en euros de manera tan senzilla, ràpida, segura i eficient com es fa actualment a cada país. El seu objectiu és establir instruments de pagament, infraestructures i estàndards paneuropeus uniformes a tota Europa i eliminar les diferències entre pagaments transfronterers i pagaments nacionals dins la zona SEPA. Els tres instruments de pagament SEPA són: el SEPA Credit Transfer (SCT), el SEPA Direct Debit (SDD) i el SEPA Card Framework (SCF). L'SCT o transferència SEPA és la transferència estàndard de la zona SEPA, en euros. No té límit en els imports que es poden transferir i les despeses bancàries són compartides entre ordenant i beneficiari. La transferència SEPA tindrà les mateixes despeses i condicions de tant per a l'SCT domèstica com per l'SCT europea. Aquesta transferència SEPA suposa menys despesa i més comoditat per a les empreses que operen a nivell europeu. L'SDD o Deute Directe SEPA és el càrrec directe en compte que és executat en euros a tota la zona SEPA. L'SDD és l'aspecte més nou de la reforma introduïda per SEPA. I l'SCF és el marc jurídic i financer per utilitzar targetes bancàries paneuropees a la zona SEPA.

Com hem vist, existeixen molts mitjans i canals de cobrament, i es podrien fer moltes classificacions diferents. De manera que podem agrupar-los seguint el criteri de qui controla i realitza l'acció de pagar; en aquest cas tenim tres grans grups. En primer lloc, els que estan controlats pel proveïdor ja que es realitza el cobrament mitjançant un instrument que ha emès ell mateix, fet que evita l'efecte allargament; aquest és el cas de l'SDD. En segon lloc, els mitjans de pagament que estan controlats pel client ja que el pagament es fa per transferència o per xec; per tant, la iniciativa està en mans del client que pot allargar els terminis de pagament a voluntat. I, en tercer lloc, els mitjans que estan controlats per una entitat bancària; per exemple, quan el pagament s'efectua mitjançant factoring o confirming.

Un impuls per al mercat de l'art al Principat d'Andorra

Alberto Gil



Soci de Cases&Lacambra

El mercat global de l'art ha triplicat el seu volum des de l'any 2000, amb un volum anual estimat en 65.100 milions de dòlars segons l'informe «The Art Market 2022» elaborat per Art Basel i l'entitat financera UBS. Aquest creixement pot atribuir-se a diversos factors, tals com els baixos tipus d'interès que ara veuen el seu final o directament al fet que els col·leccionistes han deixat de veure l'art únicament com una expressió de la seva passió, sinó també com un actiu financer més.

El Principat d'Andorra no és aliè a aquesta tendència: en els darrers anys han vist la llum noves galeries que s'han sumat a la pionera galeria Era Bauró, creada per Pilar Riberaygua ja al 1985. La inauguració del museu Carmen Thyssen al 2017 va suposar una empenta a l'art a

Andorra i, per descomptat, l'arribada de nous residents amb voluntat d'invertir en art o, directament, posseïdors de col·leccions més o menys o rellevants.

Aquesta evolució del mercat hauria d'anar acompanyada d'un marc fiscal i duaner que no suposi un obstacle a la inversió. El Principat d'Andorra i la Unió Europea formen una unió duanera des de l'any 1990 que exclou, però, els productes agrícoles, que implica la inexistència de drets de duana i de contingents pels productes coberts, inclosos els objectes d'art o col·lecció i antiguitats (que, al seu torn, inclou automòbils de col·lecció si es compleixen determinats requisits).

Així, la introducció d'objectes d'art des d'un país de la Unió Europea no implica el meritament d'aranzels duaners, però sí de l'IGI a la importació, en la mesura en què Andorra no forma part del sistema comú (harmonitzat) de l'impost sobre el valor afegit, ni és previsible que ho faci en el marc de l'acord d'associació amb la Unió Europea actualment en negociació. La normativa andorrana només recull una exempció per importacions d'objectes de col·lecció o d'art de caràcter educatiu, científic o cultural

no destinats a la venda i importats per museus i galeries, entre d'altres. El tipus impositiu aplicable als objectes d'art, de col·lecció o d'antiguitat és del 2,5%. Altres productes, com podrien ser joies o vins de col·lecció, estarien sotmesos al tipus general del 4,5%. Es tracta d'un impost reduït en comparació amb els països de l'entorn, però una barrera més, en definitiva, a l'entrada d'art a Andorra.

La creació d'una zona franca al Principat, anunciada pel cap de Govern al debat d'orientació política que va tenir lloc el 15 de setembre de 2021, suposa una oportunitat per dinamitzar el mercat de l'art –i també el d'altres productes col·leccionables tals com joies, metalls preciosos o vins– i desenvolupar un negoci que, fins la data, ha tingut un caire eminentment domèstic. Es tracta de zones geogràfiques clarament delimitades –tancades– on no es meriten els drets d'importació i inclús es poden establir exempcions o tipus reduïts per a les entregues de béns que tinguin lloc dins d'aquests recintes. Addicionalment, poden albergar zones econòmiques especials com les que preconitza el projecte de llei d'economia digital, amb beneficis fiscals també en els im-

postos directes.

El port franc de Ginebra o el Luxembourg High Security Hub (abans conegut com Le Freeport Luxembourg) són exemples de les possibilitats que ofereix una zona franca: es tracta de magatzems d'alta seguretat on els clients es poden beneficiar dels beneficis fiscals descrits. En la pràctica, es tracta d'un sistema de diferiment de la tributació, que tindrà lloc quan els béns abandonin definitivament la zona franca, alhora que es genera una activitat econòmica real al país –la derivada de la gestió de l'espai però també la dels negocis que tenen lloc dins del recinte–.

Aquesta zona franca seria l'indret ideal per localitzar-hi galeries d'art o cases de subhastes, pensant sobre tot en aquells que conceben l'art com una actiu més on invertir, un valor refugi en temps d'incertesa econòmica com els que es pronostiquen. A mode d'exemple, al port franc de Ginebra s'han instal·lat diversos galeristes i la casa de subhastes Christie's, i l'entitat financera Deutsche Bank tenen llogades diverses cambres cuirassades al de Singapur. També tindrien cabuda negocis auxiliars tals com taxadors, laboratoris de recerca científic

fica o de restauració d'obres d'art.

En darrer lloc, no podem caure en la temptació d'identificar –com sovint es fa als mitjans– les zones franques i, en concret, els dipòsits d'art o d'altres mercaderies com a nínxols d'evasió fiscal o de blanqueig de capitals. El correcte funcionament d'una zona franca es basa –per definició– en la gestió i transparència dels inventaris, amb un control exhaustiu per part dels funcionaris de duanes. Aquesta vigilància, a la qual s'afegeix el control sobre la prevenció del blanqueig de capitals –que implica la necessitat de realitzar un procés de diligència deguda que verifiqui la identitat del client i l'origen lícit dels fons emprats–, constitueix la garantia de transparència d'aquestes zones franques. Així, les autoritats andorranes estaran en disposició d'intercanviar informació quan així ho requereixin les autoritats competents d'altres estats en el marc dels instruments internacionals que regulen la matèria.

D'acord amb la informació publicada, el Govern va realitzar una anàlisi dels models internacionals i ha definit la proposta d'un model propi per a Andorra, que tingui cabuda en el marc de l'acord d'associació amb la Unió Europea. El plec de bases per tal de poder convocar el concurs internacional també sembla que està prou avançat.

En conclusió, la creació d'una zona franca al Principat és un element que afavorirà la internacionalització de les empreses del Principat, però també és una oportunitat per convertir el país en un referent, almenys regional, dels ports francs i desenvolupar un mercat incipient –el de l'art– que té un potencial notable.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0231-2022 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), de l'1 de febrer del 2022, en relació amb l'obligació de retenir sobre una renda satisfeta a una persona resident fiscal a Espanya.

La Consultant es dedica a: (i) realitzar el manteniment dels equips informàtics del servei (maquinari i programari) en temes d'ordinadors i perifèrics associats, (ii) diagnosticar avaries i errors, reparar o informar sobre la necessitat d'una reparació més profunda in situ o en el taller, (iii) resolució d'incidències en què hi hagi problemes de connexió o mal funcionament de qualsevol element de l'equip (accés de habilitat, errors de connexió a la xarxa, instal·lació de programes especials per resoldre la incidència, etc.), (iv) resoldre incidències dels gestors de correu electrònic que el client tingui instal·lat, (v) resoldre incidències dels softwares d'ofimàtica o de qualsevol altre tipus que el client tingui en propietat, (vi) instal·lació de gestors de correu electrònic, programes d'ofimàtica o qualsevol altre software que el client tingui en propietat i necessiti assistència externa i (vii) resoldre incidències dels programes de gestió que el client tingui contractats. Configuració de xarxes i tallafocs de forma remota.

L'objecte de la consulta, és la contra-

ctació d'una persona, autònoma espanyola amb residència fiscal a Espanya, que treballarà durant el 2021 i en endavant si no canvia la normativa, amb els clients de la societat X i amb la mateixa empresa, proporcionant remotament serveis informàtics de manteniment de sistemes i equips. Aquests serveis els fan des de territori espanyol connectant-se amb els clients anteriorment mencionats. La societat X paga a la persona física resident fiscal a Espanya per aquests serveis informàtics.

En aquest sentit, la Consultant sol·licita al DTF criteri vinculant sobre si la renda percebuda per l'autònom no resident ha d'estar subjecta a retenció de l'Impost sobre la Renda de No Residents Fiscals a Andorra i, per tant, si s'ha de practicar retenció sobre la mateixa.

En relació amb la consulta sobre les obligacions tributàries que es poden derivar com a pagador d'una renda a una persona que no és resident fiscal a Andorra, el DTF determina que l'obligació de retenció i ingrés a compte que recau sobre les entitats andorranes que satisfan rendes a persones no residents fiscals a Andorra està prevista a l'article 34 del capítol cinquè del Decret legislatiu del 29-4-2015 de publicació del text refós de la Llei 94/2010, del 29 de desembre, de l'impost sobre la renda dels no residents fiscals. Aquest capítol correspon a les rendes obtingudes per obligats tributaris no residents fiscals sense mediació d'establiment permanent.

Per tant, en primer lloc, perquè sorgeixi l'obligació de retenir, l'empresa no resident fiscal a Andorra beneficiària de la renda no ha d'actuar en territori andorrà mitjançant un establiment permanent a Andorra. En el cas que la per-



sona no resident fiscal a Andorra actués mitjançant un establiment permanent en territori andorrà, no escauria efectuar la retenció corresponent, ja que seria la mateixa persona no resident que hauria de liquidar l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals amb els termes previstos en el capítol quart de la mateixa Llei, que fa referència a les rendes obtingudes per obligats tributaris no residents fiscals mitjançant un establiment permanent.

En aquest cas en qüestió, si la persona que no és resident fiscal a Andorra no actua mitjançant un establiment permanent en territori andorrà, s'ha de determinar si l'entitat consultant, com a pagadora de la renda, té l'obligació d'efectuar la retenció de l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals prevista a l'article 34 del Decret legislatiu del 29-4-2015 de publicació del text refós de la Llei 94/2010, del 29 de desembre, de l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals.

Segons es desprèn de la informació proporcionada, el beneficiari de la ren-

da satisfeta per l'entitat consultant és una persona resident fiscal a Espanya; per tant, serà aplicable el Conveni entre el Principat d'Andorra i el Regne d'Espanya per evitar la doble imposició en matèria d'impostos sobre la renda i prevenir l'evasió fiscal. Aquest conveni, sobre la potestat impositiva dels beneficis empresarials, a l'article 7, preveu el següent:

«Article 7. Beneficis de les empreses

1. Els beneficis d'una empresa d'un Estat contractant estan sotmesos a imposició exclusivament en aquest Estat, llevat que l'empresa exerceixi la seva activitat en l'altre Estat contractant mitjançant un establiment permanent que hi estigui situat. Si l'empresa exerceix la seva activitat de tal manera, els beneficis de l'empresa poden ser imposables a l'altre Estat però només en la mesura que siguin imputables a aquest establiment permanent.

2. Sense perjudici de les disposicions de l'apartat 3, quan una empresa d'un Estat contractant exerceix la seva activitat en l'altre Estat contractant mit-

jançant un establiment permanent que hi estigui situat, s'imputen en cadascun dels Estats contractants a aquest establiment permanent els beneficis que hauria pogut realitzar si hagués constituït una empresa distinta i independent que exercís activitats idèntiques o similars en condicions idèntiques o similars i que tractés amb total independència amb l'empresa de la qual constitueix un establiment permanent.

3. Per determinar els beneficis d'un establiment permanent, s'admet la deducció de les despeses realitzades per als fins d'aquest establiment permanent, incloent-hi les despeses de direcció i els costos generals d'administració per als mateixos fins, ja sigui en l'Estat on se situa aquest establiment permanent, ja sigui arreu.

4. No es pot imputar cap benefici a l'establiment permanent pel sol fet de la compra de béns o de mercaderies per a l'empresa per part d'aquest establiment permanent.

5. A l'efecte dels apartats anteriors, els beneficis imputables a l'establiment permanent es determinen cada any segons el mateix mètode, tret que existeixin motius vàlids i suficients per procedir altrament.

6. Quan els beneficis inclouen elements de renda que s'han tractat per separat en altres articles d'aquest Conveni, les disposicions d'aquests articles no es veuen afectades per les disposicions del present article».

D'acord amb aquest precepte, quan el beneficiari de la renda no actua mitjançant un establiment permanent en territori andorrà, la renda que es pugui generar com a conseqüència del servei de manteniment informàtic estarà exempta de l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals. Conseqüentment, l'entitat consultant pagadora de la renda no haurà de practicar la retenció de l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals.

Atalaya, el fons hotelier d'Andbank, adquireix l'hotel Bamboo Alcúdia

Atalaya, projecte d'inversió hotelera liderat per Andbank, Navis Capital i THB Hotels, ha dut a terme la seva següent adquisició després de la compra de l'hotel Sant Fermín de Benalmàdena el mes de novembre passat.

El nou hotel Bamboo, dissenyat com a «hotel sostenible» en una ubicació singular d'Alcúdia, un dels millors mercats de Mallorca, serà sotmès a una intensa rehabilitació que li permetrà passar de l'actual complex d'apartaments de 2 i 3 claus, que és en l'actualitat, a un nou hotel de categoria quatre estrelles, amb 208 habitacions i dues piscines exteriors.

El nou hotel serà gestionat per THB Hotels que aconsegueix així els 18 actius sota gestió a Balears, Canàries i Costa del Sol. La gestió de THB i la seva forta presència a Mallorca, amb 11 hotels a l'illa, permetrà llançar i consolidar el nou hotel en els quatre anys següents després de la seva obertura el 2023, per a convertir-lo en un hotel de referència en sostenibilitat a Alcúdia.

Projecte de rehabilitació: estil i sostenibilitat

El projecte de rehabilitació de l'hotel serà una transformació integral de l'actual complex d'apartaments amb una inversió pròxima als 50.000 euros per habitació i un total de gairebé 10 milions d'euros, per a crear un hotel sostenible de 208 habitacions, dues piscines exteriors i zones comunes àmplies on la llum, la vegetació i la fusta jugaran un paper molt rellevant.

Gràcies a aquesta important reha-



bilitació que pretén dur-se a terme en menys de 12 mesos, el nou THB Bamboo Alcúdia serà un referent hotelier d'estil i sostenibilitat que previsiblement competirà en el segment superior del mercat.

Estratègia d'Andbank Espanya en inversions alternatives

Atalaya s'emmarca en l'estratègia d'Andbank Espanya de plantejar als seus clients oportunitats d'inversió en projectes d'economia real que permeten diversificar les carteres i obtenir rendibilitats de manera descorrelacionada amb els mercats.

L'entitat va tancar el 2021 amb més de 1.100 milions d'euros de clients invertits

en aquesta mena de productes, entre els quals es troben fons que inverteixen en negocis patrimonialistes –hotels, infraestructures, immobiliari o energies renovables– o en altres oportunitats del mercat –fons de venture capital, private equity o operacions del mercat en les quals l'entitat veu valor (ampliacions de capital, sortides al MAB, etc).

Sant Julià de Lòria identifica 25 comerços susceptibles d'accedir a la xarxa de turisme sostenible

Sant Julià de Lòria va rebre al mes de març el distintiu Biosphère, una certificació que reconeix els esforços de destinacions i empreses que contribueixen a l'acompliment de requisits i principis de sostenibilitat. Ara la corporació vol començar a implicar el teixit empresarial per tal de dinamitzar el comerç al voltant del turisme sostenible, una acció que segons ha indicat el cònsol major lauredià, Josep Majoral, «és molt important». En total s'han identificat 25 comerços relacionats amb el turisme entre els quals hi ha Naturland susceptibles de poder aconseguir també aquesta certificació i d'entrar a formar part d'una xarxa d'establiments de turisme sostenible.

En aquest sentit, Unida, empresa que es va encarregar de treballar en favor de Sant Julià de Lòria per a rebre el distintiu Biosphère, és qui s'encarregarà de parlar amb els comerciants i explicar les accions que cal implementar, que en un inici representen un cost d'uns 600 euros. Per tal de donar un allicient als propietaris dels negocis, s'ha acordat que durant aquest primer any el comú es faci càrrec del 50% de l'import. El pagament d'aquesta quota inclou la certificació, comptar amb l'assessorament d'auditors de la companyia i la implementació de les accions. En concret es treballarà sobre tres eixos: la millora de l'eficiència energètica, el respecte pel medi ambient i la integració a l'entorn natural de la parròquia.

Entre els avantatges dels quals gaudiran els comerciants, destaca l'entrada a la xarxa de destinacions de turisme sostenible, visibilitat a nivell nacional i internacional, i més presència gràcies a l'aprofitament de les xarxes oficials de comunicació tant del comú com de Biosphère.

Amb tot, no es tracta que els comerços facin un canvi radical de la seva manera de funcionar, sinó anar implementant canvis en els processos al llarg del temps en pro de la sostenibilitat.

Majoral ha recordat que des de la corporació s'han signat ja dos convenis amb la Cambra de Comerç que també tenen com a finalitat donar un impuls als negocis de la vila.

El futur del tabac passa per la innovació

Les empreses comencen a replantejar-se el futur del negoci, molt més conscienciades pel dany que produeix el tabac. És el cas de Philip Morris Internacional (PMI) amb els nous productes que està llançant menys perjudicials per a la salut, com és el cas d'IQOS, l'aparell que en lloc de cremar, escalfa el tabac. Durant la jornada 'Technovation' al centre de I+D 'El cub' que PMI, el vicepresident Internacional de Comunicacions, Tommaso Di Giovanni, va refermar l'aposta de la companyia a trobar millors formes de fumar, ja que els estudis mostren que el 2025 hi haurà el mateix nombre de fumadors que actualment. Des de la companyia, tot i que treballen perquè no hi hagi nous fumadors, busquen incentivar als quins ho fan, que ho facin d'una altra manera i per aquest motiu els ofereixen alternatives. De fet, les evidències científiques en un estudi efectuat per la companyia, mostren que amb la utilització d'IQOS s'eliminen entre el 90 i el 95% dels components nocius i potencialment nocius.



La Cambra de Comerç presenta un nou servei de resolució de conflictes empresarials

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis ha presentat el nou servei de Centre de Resolució de Conflictes Empresarials (CRCE), amb un acte centrat en una taula de debat per parlar dels ADR, els procediments que ofereix el CRCE,

que d'aquesta manera es constitueix com un servei més de la Cambra que liderarà la directora, Pilar Escaler, amb el suport de la responsable del centre, Jordina Ticó.

Les funcions del servei del Centre

se centren en assessorar sobre quin mètode ADR és més adient en cada cas. A més, també s'admeten a tràmit les sol·licituds, es gestionen i es tramiten els procediments, es fa la designació de la persona imparcial entre els pro-

fessionals inscrits a la Cambra de Comerç, es proposa un espai adequat per dur a terme l'ADR, es determina la llengua, es fan les notificacions i es gestiona la documentació requerida.

Els ADR són els procediments alternatius de resolució de conflictes, en què un tercer, professional, imparcial i neutral, ajuda les parts a resoldre una situació. L'acord a què arriben les parts té la mateixa validesa i la mateixa eficàcia que un contracte privat; pot ser elevat a escriptura pública davant d'un notari i també pot ser homologat judicialment per un batlle. El nou Centre de Resolució de Conflictes de la Cambra ofereix la mediació, conciliació i el fact finding o peritatge extrajudicial, com a principals serveis ADR.

Els reglaments per dur a terme aquests procediments de resolució de conflictes es van aprovar pel Govern a principis de maig. En els tres casos, dues o més parts intenten voluntàriament aconseguir un acord amb la intervenció d'un tercer imparcial, sigui un mediador, un conciliador o un perit. La diferència rau en el fet que a la mediació el professional ajuda les parts a arribar a un acord, però no pot fer propostes. En el cas del conciliador, sí que en pot fer mentre que en el fact finding les parts acorden a sotmetre les seves diferències de caràcter tècnic a l'opinió qualificada d'un expert o perit, tot i que la seva decisió no ha de ser vinculant, excepte pacte exprés en contra de les parts.