

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield  
Pàg ► 2

Pere Brachfield, soci director de Brachfield & Asociados Abogados



Laura Nieto  
Pàg ► 3

Smart contracts: codi o contracte?



Jaime Mesas  
Pàg ► 3

Consultori fiscal



## Europa. Com estan les coses

Àlex Fusté  
@AlexfusteAlex



Economista cap del Grup Andbank

**B**CE: Christine Lagarde sembla Mario Draghi en la seva determinació, però aquesta vegada en sentit contrari.

- Christine Lagarde va dir: «Es pujaran els tipus a nivells prou restrictius i es mantindran aquí el temps que sigui necessari». Això sona com «el que sigui necessari» de Mario Draghi, però en el sentit oposat.
- Joachim Nagel, del BCE (cap del Bundesbank), diu que encara es requereixen diverses pujades de tipus i que una vegada que hàgim aconseguit un nivell prou restrictiu, s'ha de mantenir durant un temps prou llarg.
- François Villeroy, del BCE, diu que el BCE aconseguirà la taxa màxima durant les properes tres reunions.

L'economia alemanya va entrar en recessió.



- L'interior brut alemany es va contraure el primer trimestre de 2023 (el producte va caure un 0,3% intertrimestral en termes reals). Això segueix a una disminució del 0,5% intertrimestral en el quart trimestre del 2022. Una recessió es defineix comunament com dos trimestres successius de contracció. Sobre una base interanual, el PIB alemany va caure un 0,5% el primer trimestre de 2023.
- El consum de les llars va disminuir un -1,2% ToT el primer trimestre del 2023, i el consum del govern va disminuir un 4,9% ToT. «Sota el pes d'una immensa inflació, el consumidor alemany ha caigut de genolls, arrossegant amb si a tota l'economia» (Dekabank). «L'optimisme de principis d'any sembla haver donat pas a un major sentit de la realitat». (ING)
- La gran caiguda en les exportacions alemanyes a la Xina genera temors sobre el motor econòmic de la Unió Europea. La recent caiguda de dos dígits en les exportacions alemanyes a la Xina en els primers quatre me-

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Myandbank s'alia amb Meeting Lawyers i assessora legalment als seus clients

Hi podran accedir les persones majors d'edat que disposen de més de 3.000 euros

Pàg ► 4

Les transaccions amb TPVs arriben als 505 milions d'euros el 2022

El valor del tiquet mitjà és de 31 euros amb TPVs físics, i de 52 euros amb els virtuals

Pàg ► 4

Andorran Banking alerta d'atacs 'phishing' a clients amb SMS

Recomanen que s'esborri immediatament el missatge i no es cliqui a l'enllaç

Pàg ► 4

Andorra i Bèlgica la signen el 17è conveni de no doble imposició

El text s'ha tancat durant la segona ronda de negociacions, celebrades de forma telemàtica



### Els seguríssims d'Andbank, ara amb un nou servei gratuït de salut digital i nutrició

Si ets un client seguríssim d'**Andbank Assegurances**, o estàs pensant a ser-ho, estàs d'enhorabona. La teva assegurança té un nou avantatge per estar més segur que mai: podràs gaudir del **nou servei de nutrició** de manera **telemàtica**. Un servei innovador, còmode i **gratuït** per als clients d'Andbank Assegurances.

Per a més informació pots contactar amb [andbankassegurances@andbank.com](mailto:andbankassegurances@andbank.com) o al **881 965**.

ANDBANK /  
Assegurances

sos de l'any, en comparació amb el mateix període fa un any, destaca un conjunt únic de desafiaments per a Europa. Potència industrial.

- Després de l'última enquesta de clima empresarial alemanya Ifo (que no va complir amb les expectatives), tots els principals indicadors clau en el sector manufacturer ara estan caient.

#### Itàlia evita la rebaixa a ferralla. Els bancs pressionats per l'accés a la liquiditat.

- Itàlia no perdre el seu estatus de grau d'inversió ara com ara per a impulsar a Meloni. Moody's actualment avalua a Itàlia en Baa1, només un graó per sobre d'escombraries, amb una perspectiva negativa. Fitch va mantenir la seva qualificació BBB fa dues setmanes ja que el creixement del PIB italià ha estat millor de l'esperat recentment.
- Bloomberg va informar que els bancs italians tenen la major necessitat entre els prestadors europeus de liquiditat per a reemplaçar el finançament



ment barat del BCE que expirarà enguany i el pròxim.

#### Mercat de renda variable europeu: els inversors veuen problemes després del primer trimestre estel·lar d'Europa.

- La temporada de resultats del primer trimestre ha demostrat ser resistent, però els beneficis empresarials semblen estar recolzats per un consum resistent, que al seu torn s'ha vist sostingut per un excés d'estalvi. No obstant això, segons Reuters, els analistes semblen pensar ara que els consumidors poden quedar-se sense estalvis a causa de les taxes més altes del banc central i els majors costos de finançament, cosa que significa una menor inversió de capital per a les empreses. Els bancs europeus van superar àmpliament les previsions del primer trimestre. Els productes bàsics de consum es van beneficiar de la capacitat de pujar els preus per a compensar els menors volums. Els noms de luxe van ser secundats per la reobertura de la Xina.

# Pere Brachfield, soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Pere Brachfield  
@PereBrachfield



Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

L'Estudi de la Gestió del Risc de Crèdit a Espanya que va publicar recentment l'asseguradora de crèdits interempresarials Crèdit i Caució juntament amb la seva filial d'informació financera Iberinform va revelar que el 86% de les empreses espanyoles no inicia accions de recobriment al venciment d'una factura. Els credit managers saben que el temps és el major enemic de l'eficàcia en la recuperació de deutes. Tanmateix, només el 14% de les empreses espanyoles inicia accions de recobriment al venciment de la factura d'acord amb les dades recollides en l'estudi que han realitzat Crèdit i Caució i Iberinform. Encara que aquesta xifra reflecteix un cert enduriment de les accions de recobriment enfront dels valors de fa un any, continua sent un dels percentatges més baixos de la sèrie històrica, que va arribar a assolir el 21% al 2016. Aquest fet és summament perjudicial per a les finances empresarials. A més, les empreses que atorguen als seus clients terminis addicionals superiors als 90 dies abans de posar en marxa processos de recobriment suposen un 32% del total.

Val la pena recordar que la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per la qual s'imposen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials, estableix un aplaçament màxim de 60 dies per al pagament de les factures, i reconeix el dret dels proveïdors a reclamar interessos de demora si els clients retarden el pagament després

del venciment. Les parts podran establir en el contracte un tipus d'interès de demora i en defecte de pacte, el deutor haurà d'abonar el tipus legal d'interès de demora que es calcularà sumant un 8% al tipus d'interès aplicat pel BCE. Tanmateix, el percentatge d'empreses que renuncia totalment al cobrament d'aquests interessos se situa en el 56%. A més, només el 7% de les empreses reclama sempre i de forma sistemàtica els interessos moratoris reportats a favor seu. Així mateix, entre aquells que apliquen aquests interessos de demora, que sorgeixen automàticament sense necessitat de preavis o requeriment de pagament al client, només el 3% de les empreses els reclama per sobre del tipus d'interès que, en defecte de pacte, marca la Llei de lluita contra la morositat, i que en l'actualitat és del 10,5% anual.

Val la pena subratllar que el client morós domina a la perfecció l'antic mètode de negociació japonès que consisteix en dir sempre que sí al seu interlocutor i estar pensant que no. En conseqüència, el morós no sol dir que no pagarà; en canvi, afirma que liquidarà tot el deute, però en realitat el que pretén és guanyar temps. Les reiterades afirmacions de voler pagar el deute, però no dir ni quan, com o quant pagarà formen part de l'estratègia habitual del morós per eludir el pagament i que es basen en l'ambigüitat i en la manca de discreció. El discurs del morós d'oferir promeses de pagament ambigües i inconcretas és el que els experts en psicolingüística anomenen «frases fum». D'altra banda, l'actitud del morós és no acceptar responsabilitats ni culpes per l'impagament. Generalment, dona la culpa a tercers; per exemple, a socis, empleats, directius i inclús al Govern, a la conjuntura econòmica, als bancs,

etc. A més, a Espanya, a la majoria de morosos impenitents si se'ls recrimina el seu comportament, adopten una actitud agressiva, se senten ofesos i s'enfaden amb el creditor.

L'estratègia evasiva del morós és demorar el pagament el màxim possible ja que el temps juga sempre al seu favor. El morós experimentat sap que quant més retardi el compliment de la seva obligació, majors beneficis obtindrà. Per tant, tot morós avesat procurarà torear al creditor el màxim temps que li sigui possible atès que amb una mica de sort no només aconseguirà demorar el pagament dels debits, sinó que inclús amb una mica de sort es lliurarà de pagar. El morós intenta aconseguir el que diu el refrany: «Deute vell és deute mort». L'objectiu final del morós contumax és que el creditor acabi desistint, abandoni els intents de recuperar el seu crèdit morós i de facto li condoni el deute.

També, la tàctica de l'ambigüitat i del llenguatge fum com armes en l'estratègia dilatòria. Una de les respostes més habituals que es pot escoltar de boca d'un morós és: «No em nego a pagar, tot i que ara m'és impossible fer-ho, però més endavant pagaré». Aquest tipus d'afirmacions forma part de l'estratègia habitual del deutor per eludir el pagament i que es basen en la inconcreció. S'ha de tenir en compte que gran part de l'estratègia evasiva del morós es basa en l'ambigüitat de les respostes que a quest sol donar a les qüestions relatives al pagament del seu deute. Aquest fenomen es coneix com a 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 de pagament que en realitat són frases fum no signifiquen res, però que

el creditor pot interpretar que hi ha un compromís. Les frases fum que en els últims temps se solen escoltar són: en primer lloc, «Estem tenint un problema puntual de liquiditat; tant bon punt l'haguem superat, els pagarem l'factura», i, en segon lloc, «Com la situació s'està normalitzant, ben aviat estarem en condicions de fer un pagament». Ara bé, si analitzem aquestes frases, veurem que cap d'elles concreta la data de pagament ni diuen quan ni com pagaran; per tant, el deutor fa aquestes promeses amb l'únic propòsit de tranquil·litzar al creditor i treure-se'l de sobre durant una temporada.

Convé especificar que en la negociació amb els deutors és molt important analitzar amb atenció el llenguatge del morós, ja que utilitzarà tècniques de programació neurolingüística (PNL) per manipular psicològicament al creditor. Els deutors són experts en utilitzar la PNL per deixar les coses en l'aire, que sembli que reconeixen el deute i assumeixen un compromís de pagament. La frase típica del morós que es vol escapar és: «Els farem un pagament el més aviat possible». En cas que el creditor accepti aquesta afirmació, i si passades diverses setmanes el creditor no ha rebut ni un cèntim a compte del deute, no podria acusar al deutor d'incompliment ja que el seu compromís és tan ambigü que no hi ha manera de demostrar la seva falta de voluntat de pagament. La tàctica que utilitza el morós per implementar l'ambigüitat se la coneix en el camp del crèdit management com la tàctica de les tres i, atès que el deutor fa servir la impressió, la indeterminació i la indefinició en el seu discurs. Primer, la indeterminació, ja que el deutor no diu mai quan complirà amb la seva obligació. Segon, la imprecisió, atès que el deutor no parla

amb claredat respecte a com pagarà, i s'expressa de manera confusa. Y tercer, la indefinició, perquè el deutor aplica la manca de transparència respecte a quants diners pagarà. En conseqüència, mitjançant aquesta tàctica de les tres i, el deutor aconsegueix deixar en una total inconcreció la data, l'import i la forma de pagament del deute, de manera que aconsegueix el seu objectiu principal, que és guanyar temps.

Com a credit manager i advocat he estudiat centenars de casos de morositat, i he pogut arribar a la conclusió que els morosos utilitzen una estratègia molt similar. L'estratègia evasiva del morós professional l'he denominat «Estratègia de les set D»; això és així donat que el morós professional té una metodologia per eludir als seus creditors que segueix set fases, i cadascuna d'elles té una paraula clau que la descriu i que comença amb la lletra D. A continuació, veurem cadascuna de les fases. En primer lloc, la DEMORA: el morós sap que cal demorar el pagament tot el que pugui ja que el temps sempre corre al seu favor. Com a mínim s'està beneficiant d'un finançament gratuït a costa del creditor; quants més dies passin, major serà aquest finançament. En segon lloc, la DILACIO: el morós dilatarà qualsevol acord amb el creditor el màxim possible, perllongarà innecessàriament les negociacions utilitzant artificis de tota mena, interposar objeccions que retardin el procés negociador. En tercer lloc, la DESORIENTACIO: el morós fa servir cortines de fum per desorientar al creditor traient diverses qüestions irrelevantes o disputes i que no tenen res a veure amb el tema central de la negociació. En quart lloc, la DESVIACIO: el morós pretén reconduir la situació al seu favor, i canviar el tema central de la negociació, portant al creditor al seu terreny. En cinquè lloc, el DESANIM: el deutor intentar desanimar al seu interlocutor posant-li múltiples obstacles, sent difícil de localitzar, dur i desagradable en les negociacions, torear al creditor i debilitant la seva moral. En sisè lloc, la DISUACIO: el deutor sap que ha de dissuadir al creditor que continuï reclamant el pagament, fer-li veure que no val la pena continuar en els intents de recobriment, i que li resulta més rendible dedicar el seu temps a altres assumptes més profitosos. I en setè lloc, el DESISTIMENT: el deutor pretén aconseguir el desistiment definitiu del creditor, que aquest renunciï al cobrament del deute i li condoni de fet la suma endeutada.

# Smart contracts: codi o contracte?

Laura Nieto



Sòcia Cases & Lacambra

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

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

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



nera poden condicionar el resultat de l'execució. Per tant, una qüestió addicional serà preveure aquestes variables per les parts (i.e. utilitzar fonts d'informació externes com els oracles o l'IoT).

Així doncs, els *smart legal contracts* implicarien traslladar el llenguatge contractual tradicional a codi informàtic i que aquest sigui acordat per les parts (execució automàtica de tots o al-

guns dels elements del contracte). En la codificació s'incorporarien els pactes acordats entre les parts i les conseqüències derivades del seu compliment o incompliment, verificant les dades i executant les conseqüències acordades per les parts (e.g. pagament), una veritable revolució jurídica.

Però, aquesta estructura serveix per a qualsevol relació contractual? Espe-

cialment, faig referència a aquelles relacions contractuals que incloïen elements que requereixen una certa interpretació, conceptes com la bona fe, la força major, entre d'altres. En part, el fet que un *smart legal contract* impliqui una verificació i execució automàtiques, la inserció de certes clàusules o condicions podria no arribar a encaixar en aquest esquema.

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

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

## Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors les principals novetats tributàries introduïdes pel Decret 134/2023, del 29-3-2023, pel qual s'aprova la modificació del Reglament de l'Impost General Indirecte.

La Llei 5/2023, del 19 de gener, de mesures per a la reforma de la imposició directa i de modificació d'altres normes tributàries i duaneres preveu, en l'article 82, una exempció per les importacions de material esportiu cedit temporalment i gratuïtament, per equips esportius o patrocinadors establerts a l'estranger, a esportistes professionals o a esportistes d'alt nivell residents a Andorra.

D'altra banda, la Llei 5/2023 introdueix un nou règim de devolució al termini de cada període de liquidació, i deixa sense efecte les devolucions relatives al comerç de productes farmacèutics i als exportadors en règim comercial, atès que s'estén a tots els obligats tributaris la possibilitat de

sol·licitar la devolució al termini de cada període de liquidació.

S'introdueix un nou article 7 bis al Reglament de l'Impost general indirecte, en relació a les importacions de material esportiu cedit a esportistes residents a Andorra. En aquest sentit, a l'exempció prevista a l'apartat 13 de l'article 41 de la Llei, hi són aplicables les regles següents:

1. Tenen la consideració d'esportistes professionals o esportistes d'alt nivell els que compleixin els requisits establerts per la Llei 37/2018, del 20 de desembre, de l'esport.
2. Tenen la consideració de material esportiu els articles d'esport i altres materials destinats a ser utilitzats pels esportistes durant competicions o demostracions esportives o per a entrenaments, amb excepció dels consumibles i dels vehicles motoritzats.
3. El material esportiu ha de ser utilitzat pel mateix esportista, i no pot ser cedit a tercers, amb excepció del retorn al proveïdor inicial. A la primera demanda de la Duana, el destinatari ha de demostrar la possessió del material que hagi importat en benefici d'aquesta exempció,

la cessió temporal del qual no s'hagi ultimat.

4. En el moment de la importació, la persona que introdueix el material esportiu l'ha de presentar al despatx de Duana d'importació juntament amb una relació del material emesa pel proveïdor on consti el valor unitari de mercat, i amb l'autorització administrativa d'exempció. La sol·licitud d'autorització administrativa es regeix per l'article 8, i haurà de contenir les dades indicades a l'annex 2 del Decret. En funció de la naturalesa de l'operació, el ministeri encarregat de les finances pot supeditar el lliurament de l'autorització administrativa d'exempció a la presentació d'una garantia financera que cobreixi l'import de les impositions exemptes fins que s'ultimi la cessió temporal.

El despatx de Duana d'importació tractarà la importació seguint el procediment de declaració verbal previst als articles 2 i 3 del Reglament sobre la simplificació de les formalitats de despatx per a les mercaderies destinades a particulars, del 23 de setembre del 2020.

5. Es considera que la cessió temporal del material esportiu s'ultima quan: a) es retorna al proveïdor inicial; b) es destrueix sota control duaner; c) s'abandona en benefici del tresor públic; d) es liquiden les impositions degudes, i e) arriba la fi de la seva vida útil; a aquest efecte es con-

sidera que la vida útil del material és la següent: i) equipament, com ara roba i calçat: 12 mesos; ii) material esportiu amb un valor estadístic  $\leq 10.000$  €: 5 anys, i iii) material esportiu amb un valor estadístic  $> 10.000$  €: 10 anys.

Es modifica l'article 19 del Reglament de l'Impost general indirecte, en relació a les devolucions al termini de cada període de liquidació:

1. Els obligats tributaris que es vulguin acollir a l'opció de la devolució del saldo existent que tinguin al seu favor al termini de cada període de liquidació, establert en l'article 71 de la Llei, hauran de presentar la declaració censal aprovada pel ministeri encarregat de les finances, que tindrà efecte a partir de l'exercici següent al de la presentació. En cas d'inici d'activitat, l'opció s'ha de fer durant el mes següent a l'inici de l'activitat.
2. La renúncia a l'opció de devolució al termini de cada període de liquidació s'ha de fer mitjançant la declaració censal abans de l'inici del període voluntari de declaració en què hagi de tenir efecte.
3. Els obligats tributaris que vulguin acollir-se a l'opció de devolució al termini de cada període de liquidació han d'estar al corrent en el compliment de les seves obligacions tributàries.

4. L'obligat tributari queda exclòs de l'opció de devolució al termini de cada període de liquidació quan no estigui al corrent en el compliment de les seves obligacions tributàries o si es constata la inexactitud o falsedat de la informació censal facilitada a l'Administració tributària.

L'exclusió té efectes a partir del primer dia del període de liquidació en què s'hagi notificat la resolució corresponent i comportarà no poder acollir-se a l'opció durant els tres anys següents a comptar de la data de notificació de la resolució.

La presentació d'una declaració extemporània exclou d'ofici l'obligat tributari de l'opció de devolució al termini de cada període de liquidació amb efectes a comptar del període que es presenta extemporàniament i durant els tres anys següents.

L'opció d'acollir-se a la devolució al termini de cada període de liquidació per l'exercici en curs es podrà sol·licitar mitjançant la presentació de la declaració censal aprovada pel ministeri encarregat de les finances amb caràcter previ a la presentació de la declaració de l'Impost corresponent al mes de març, al primer trimestre o al primer semestre, segons escaigui. No obstant això, aquesta opció no serà aplicable quan les declaracions esmentades es presentin de forma extemporània.

Se suprimeix l'article 21 del Reglament de l'Impost General Indirecte.



## Myandbank s'alia amb Meeting Lawyers per donar assessorament legal gratuït als seus clients

**M**yandbank, el banc 100% digital d'Andbank, s'alia amb la plataforma legal Meeting Lawyers per a oferir un nou servei als seus clients. Ara, el compte, a més de remunerar un 2% TAE el saldo fins a 50.000 euros, dona accés a l'assessorament legal gratuït.

Tots els clients de Myandbank majors d'edat que tinguin un mínim de 3.000 euros de saldo, tenint en compte l'efectiu com inversions, es podran beneficiar d'aquest nou avantatge. A través de l'aplicatiu de Myandbank, Meeting

Lawyers ofereix un servei de xat en línia amb resposta immediata (menys de dos minuts) per a resoldre dubtes i consultes legals amb advocats col·legiats andorrans, experts en dret del Principat.

Mitjançant aquest servei gratuït i il·limitat, a més d'inèdit en la banca de particulars, Meeting Lawyers ajudarà als clients de Myandbank a resoldre les seves inquietuds en diferents especialitats com ara la fiscal, laboral i mercantil, així com qüestions relatives a la branca familiar i d'habitatge.

També els ajudaran en altres gestions com ara l'enviament de models de documents legals (burofax, contractes i

recursos) o l'enviament de novetats jurídiques d'interès. Aquest servei legal està valorat en un mínim de 250 euros l'any, segons la firma legal.

L'aliança de Myandbank amb Meeting Lawyers cerca fidelitzar als més de 9.000 clients del banc digital. Si bé l'entitat assenyalava que el seu compte remunerat al 2% TAE és una de les millors opcions del mercat per a rendibilitzar la liquiditat, considera que l'acord amb Meeting Lawyers suposa un pas important en el seu objectiu de diferenciar-se amb productes i serveis d'alt valor afegit, que facin la vida més fàcil als seus clients.

## Andorran Banking alerta d'atacs 'phishing' amb SMS

Andorran Banking alerta d'atacs *phishing* a clients de les entitats bancàries del país. L'operativa que fa servir aquest atac de *phishing* consisteix amb l'enviament de missatges SMS suplantant la identitat dels bancs, que tenen com a objectiu captar credencials de Banca Online de manera fraudulenta. Així doncs, exposen que davant la recepció d'un missatge que demani al client o clienta que entri a la web de la seva entitat, s'ha d'esborrar immediatament i en cap cas accedir a l'enllaç. Ara bé, si alguna persona ha clicat al link i introduït les seves dades, ha de procedir tan ràpidament com sigui possible a canviar les contrasenyes de la seva banca online i contactar amb el servei d'atenció al client de la seva entitat.

Els bancs recorden que cal ser sempre molt vigilant i no introduir mai les dades a petició d'un correu o d'un SMS. Els bancs no demanen mai les dades per aquests mitjans. Les claus només s'han d'introduir quan el client o clienta entra a la seva pàgina segura de banca online o aplicatiu.

### Indicis de sospita

Des d'Andorran Banking informen que alguns indicis de sospita davant d'aquests missatges poden ser que no es dirigeixen de manera personalitzada al receptor, que fan servir un llenguatge col·loquial o que intenten transmetre urgència per empènyer l'usuari a introduir les seves dades de manera ràpida. Per aquest motiu, és molt important no caure en el parany i

si es té algun dubte, es recomana trucar al telèfon de contacte de l'entitat del client per demanar si el missatge és segur.

### Enginyeria social

Els casos de robatori i frau en comptes es fan a través de mitjans socials, com el WhatsApp o els SMS que rep directament la persona, sigui o no clienta de l'entitat. L'operativa s'aprofita de la bona fe de les persones que cliquen l'enllaç i donen les dades.

Els atacs de *phishing* afecten els clients dels bancs però també d'altres empreses i institucions del país. Es recomana que s'estigui atent als avisos enviats per entitats bancàries, la policia i d'altres empreses per estar al cas de possibles casos de *phishing*.

## Les transaccions amb TPVs arriben als 505 milions d'euros el 2022

Les transaccions econòmiques amb TPVs durant el 2022 s'han situat en els 505 milions d'euros. Dels 5.129 aparells que hi ha al país, el 95,6% són físics, mentre que el 4,4% restant són virtuals. Així mateix, segons es desprèn de la memòria del 2022 feta pública per Andorran Banking, el valor del tiquet mitjà ha estat de 31 euros amb TPVs físics i de 52 euros amb els virtuals.

En aquest sentit, cal destacar que el sector bancari destina més del 6% dels seus beneficis a l'impuls de la transformació digital i que durant el 2021-2022 els usuaris digitals han crescut un 67%, mentre que els de les aplicacions mòbils ho han fet en un 24%.

D'altra banda, la memòria del 2022 també especifica el nombre total d'entitats bancàries disponibles en tot el Principat, una xifra que arri-

ba fins a les 33 oficines, el que representa que n'hi hagi quatre per cada 10.000 habitants. Tanmateix, 1.229 és el nombre de persones treballadores en banca a Andorra durant l'any passat, de les quals 593 són dones i 636 homes. Les mateixes dades indiquen que el sistema financer representa aproximadament el 5% del total de les persones assalariades i que contribueix aproximadament a un 15% del PIB.

En relació amb els resultats dels bancs andorrans durant l'any passat, la memòria d'Andorran Banking recorda que han obtingut un benefici de 113 milions, una xifra un 16% superior a la de l'exercici anterior. En un any marcat per les operacions corporatives de MoraBanc i de Creand, per l'increment dels tipus d'interès per part del BCE i per una forta inflació, la banca va presentar una rendibilitat del 7,57%.



## Andorra acorda amb Bèlgica la signatura del 17è conveni de no doble imposició

Andorra i Bèlgica han conclòs de manera satisfactòria les negociacions per a l'establiment d'un nou conveni per a l'eliminació de la doble imposició (CDI) entre ambdós països. L'objectiu de l'entesa té efectes en matèria d'impostos sobre la renda i sobre el capital i la prevenció de l'evasió i elusió fiscal. Les negociacions s'han celebrat en dues rondes diferents i han permès tancar el text durant la segona ronda de negociacions, que s'ha celebrat de forma telemàtica.

Aquesta segona ronda ha estat encapçalada per l'assessor de la Divisió de Legislació Tributària del Departament de Personal d'Avaluació Estratègica i Suport del Servei Públic Federal de Finances, Harald Piérard, i pel director de Tri-

buts i Fronteres, Carles Ferreira. Les negociacions han finalitzat amb la rúbrica del text definitiu per part dels dos països.

Finalitzades les negociacions, ambdós països iniciaran els tràmits legals interns per poder signar el conveni, i posteriorment aprovar-ne la ratificació, perquè entri en vigor.

Aquest es converteix en el 17è conveni per a l'eliminació de la doble imposició i la prevenció de l'evasió i elusió fiscal negociat per Andorra, i s'afegeix als d'Emirats Àrabs Units, Espanya, França, Liechtenstein, Luxemburg, Malta, Portugal, Xipre, San Marino, Hongria, República Txeca, Països Baixos, Croàcia, Mònaco, Islàndia i Corea del sud.