

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Cap a una Europa sense morositat



Laura Nieto
Pàg ► 3

'Rebuilding trust'



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Orient mitjà i el destí del mercat. Reflexions amb el nostre equip de Tel Aviv

I Israel: entrant en la fase final de la guerra a Gaza, i amb això, s'obre el camí cap a una desescalada a la regió?



Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista en Cap Andbank

La intensitat de la guerra venia disminuint, i les fonts oficials de l'exèrcit israelià pronosticaven que durant l'any 2024 l'activitat militar disminuiria gradualment i es fixaria un escenari caracteritzat per activitats específiques, no per una operació militar àmplia i poderosa com la duta a terme des de principi d'octubre. Un senyal de la moderació de la tensió és que moltes forces de reserva eren alliberades en les últimes setmanes (segons el nostre equip de Tel Aviv), la qual cosa està ajudant ja al fet que l'economia torni gradualment

a una activitat normal.

La confirmació ahir de la mort de 24 militars israelians al centre de Gaza després d'un atac de milicians posa en risc tot, amenaça amb allargar el conflicte, i retardar la fase de «nova normalitat» també coneguda amb el nom de «el dia després», en referència a la fi de l'operació terrestre de l'IDF a Gaza. Esperem que no sigui així, i aconseguim aviat aquest punt.

De fet, ja existeixen diversos indicadors econòmics que assenyalen que s'està produint una recuperació i normalització de l'economia a Israel. L'enquesta empresarial per al mes de desembre indica una millora significativa en els sectors industrials, comerç detallista i serveis, si bé, les dades d'hostaleria i construcció continuen sent molt febles. El cap d'Economistes del Ministeri de Finances, Shmuel Abramzon, estimava que l'economia d'Israel creixerà un 1,6% el 2024 en el seu escenari base

si la guerra dura fins al maig d'enguany. És a dir, contempla una nova fase on els episodis dels dos últims mesos a Gaza queden enrere. El mateix oficial va advertir que, d'estendre's l'actual conflicte fins a finals de 2024, l'economia podria contreure's fins a un 1,5%.

Què podem esperar?

La biografia d'un mateix hagués de sustentar-se per uns certs aspectes, com la fortalesa per a assumir fracassos. Cap èxit espera en l'exercici de projectar cap escenari en aquest conflicte. Només espera el fracàs estrepitos, perquè res del que un pugui estimar acabarà complint-se. No obstant això, diàriament rebo aquesta consulta: com pot afectar els mercats el desenllaç d'aquest conflicte? O cosa que és el mateix: com seria aquest desenllaç? Bé. Una manera d'esbrinar el que pot passar és conèixer els interessos i necessitats dels agents afectats i, a

partir d'aquí, derivar les seves accions. Per part d'Israel, per descomptat, està la necessitat d'assegurar que el 7-O no es repetirà. En absència de garanties diplomàtiques per a resoldre aquesta amenaça, preval la continuïtat d'una ofensiva militar; també en el sud del Líban si és que Israel considera a Hezbollah com un risc intolerable. Sens dubte, això ens llançaria cap a un conflicte estès i de major intensitat, amb més possibilitat d'acabar en una col·lisió regional; el que seria farigola de Menorca per a l'apetit global pel risc, i dolent per als mercats. No obstant això, trobo

alguns arguments pels quals aquest escenari podria ser poc probable. En primer lloc, Israel ja va intervenir militarment al sud del Líban el 78, 82, 2000 i 2006 per a establir un *buffer* de seguretat, sense èxit, per cert. Molt probablement, tampoc tenen èxit ara i, sent conscient d'això, és legítim pensar que Netanyahu no optarà per obrir aquesta porta. De l'altre costat, i en la incòmoda tasca d'analitzar les necessitats de Hezbollah, un conclou que les possibilitats d'una escalada també s'esvaeixen.

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

MyInvestor compra Helloteca, plataforma digital de tramitació d'hipoteques

El neobanc ajudarà els clients a trobar la hipoteca més avantatjosa del mercat

Pàg ► 4

Andbank llança un fons que invertirà en projectes immobiliaris

Està dirigit a inversors professionals amb aportació mínima de 100.000 euros i TIR del 14% net

Pàg ► 4

10 empreses andorranes participaran en la missió d'Andorra Business a Portugal

L'objectiu és establir contactes i sinergies entre els dos territoris

Pàg ► 4

Carlos Aso, nou vicepresident d'Andorran Banking per al 2024

Els càrrecs de la presidència són rotatius i es renoven anualment

CARTE RES

Des de 150€ amb fons Vanguard

Carteres indexades



Pista Verda
Risc baix



Pista Blava
Risc mitjà-baix



Pista Vermella
Risc mitjà



Pista Negra
Risc alt

Rendibilitat neta* 4,00% 7,15% 9,51% 11,21%

myandbank

Myandbank és un banc 100% digital, un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA. (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700158F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008. i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 01/95. *El rendiment indicat de les carteres és des del llançament, 30 de març de 2023, fins al 15 de gener de 2024. Els rendiments passats no constitueixen un indicador fidedigne de resultats futurs. La comissió de gestió del 0,30% i de custòdia anual del 0,20%, es cobraran trimestralment. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

Ve de la pàgina anterior

Aquest grup aspira a predominar com a força política al Líban, com a representant de la comunitat Shií, desplaçada econòmicament i políticament. Per això, ha de mantenir el seu prestigi i, per tant, la seva capacitat. Això és. Evitar una degradació substancial, com la que estaria experimentant ara Hamàs. Crec no errar si dic que, està en l'interès de totes dues parts mantenir la tensió en un rang baix d'intensitat. Diguem-ho així.

Analitzant la qüestió sota una lògica cost-benefici (sens dubte, un exercici més còmode per a mi), puc calcular com la guerra està tenint conseqüències econòmiques de gran abast per a Israel, els efectes del qual se sentiran encara durant molts anys, d'acord amb el que m'expliquen els meus companys de Tel Aviv. Actualment, el cost total de la guerra per a Israel s'estima en més de 200 mil milions de NIS (New Israeli Shequel), aproximadament 54 mil milions de dòlars, només fins a la data. Això inclou no sols el cost directe de la guerra, sinó també la reconstrucció de les ciutats i assentaments que van ser danyats el 7-O. Això és important si tenim en compte que Israel va tancar l'any 2023 amb un dèficit fiscal del 4,2%, deixant-la pràcticament sense marge abans de deteriorar les finances públiques de

manera irreversible. Més important encara. La guerra ha revelat moltes deficiències en l'exèrcit: la falta de preparació adequada en termes d'equipament militar i també quant a la grandària de la força necessària per a dur a terme les tasques de defensa del país. Sembla que el pressupost de defensa s'incrementarà els pròxims anys en una mesura considerable i les estimacions oficials de l'exèrcit suggereixen que es necessitarà un augment pressupostari d'aproximadament 59 mil milions de USD els pròxims quatre anys; el que representa un augment del 60% en comparació amb el pressupost actual.

Això requereix que el govern prengui decisions difícils, i entre aquestes decisions es trobarà la pròpia voluntat de mantenir viu el conflicte, malgrat ser Israel el que té major incentiu a seguir un curs d'acció agressiu. Sens dubte, la pesada llosa econòmica tindrà un paper rellevant a l'hora de reduir l'acció militar. I això pot ajudar a tornar a una certa distensió.

El govern ha d'aprovar el pressupost de 2024 abans del 19 de febrer. La manca d'aprovació del pressupost per a aquesta data automàticament farà que el govern caigui (si bé existeix una alta probabilitat que el govern no sobrevisqui molt més temps).

Seguint en una òptica de cost-benefici, les autoritats monetàries i el Banc central estarien aplicant el màxim rigor



en l'actual conjuntura; el que no facilita les coses a Netanyahu a l'hora d'estendre la situació actual per molt de temps. El governador del Banc d'Israel, el professor Yaron, va expressar que «si el govern no pren decisions difícils, el Banc d'Israel no reduirà la taxa d'interès». Entre aquestes decisions difícils està, per descomptat, la reducció de la despesa, i el primer ministre haurà de decidir entre reduir la despesa militar o la despesa en altres partides. Difícil, sens dubte.

Efectivament, el Banc d'Israel va reduir la taxa d'interès al desembre en 25 punts bàsics, sent en una certa manera, un «alleujament» per al govern en la seva campanya militar. Això ha estat així perquè, de moment, l'evolució dels preus està donant un respir al Banc Central, amb la inflació de desembre en el 3% (tornant al rang objectiu del 1-3%). Però la institució ja ha advertit que noves baixes en els tipus d'interès dependran de les mesures fiscals (restrictives) a prendre pel govern. En altres paraules. El Banc Central no facilitarà el finançament de l'operació militar.

Des d'aquesta òptica, sospito que podria haver-hi més pressa per acabar amb el conflicte, que el contrari. De ser així, serien bones notícies per als mercats internacionals.

Dit això, ja m'estic preparant per al fracàs més absolut de la història de la predicció.

Cap a una Europa sense morositat

Pere Brachfield
@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

A la vasta xarxa comercial de la Unió Europea, on cada segon s'intercanvien més de 500 factures, la morositat s'ha convertit en un llast que amenaça la salut financera de les empreses, especialment les petites i mitjanes (pimes). Aquest problema, arrelat en desequilibris de poder i pràctiques financeres qüestionables, ha portat a la proposta per part de la Comissió Europea, d'un nou Reglament del Parlament Europeu i del Consell que busca establir mesures efectives de lluita contra la morositat en operacions comercials.

Segons un document de treball dels serveis de la Comissió Europea que acompanya al document de Proposta de Reglament del Parlament Europeu i del Consell, amb més de 18.000 milions de factures intercanviades anualment, la morositat en operacions comercials es presenta com un desafiament significatiu a la UE. Aproximadament el 50% d'aquestes factures es paguen amb retard, generant una cascada de conseqüències perjudicials per a la liquiditat, la previsibilitat dels fluxos de tresoreria i l'accés al finançament extern de les empreses. La morositat no només afecta a la productivitat i competitivitat, sinó que també es tradueix en acomiadaments i fallides, tenint un impacte negatiu en l'estabilitat econòmica i social. Les cadenes de subministrament també pateixen les seqüeles de la morositat, ja que els retards en els pagaments acostumen a repercutir en els proveïdors. Les pimes, en particular,

es veuen greument afectades degut a la seva dependència de fluxos d'efectiu previsible. Sectors com la construcció es troben entre els més vulnerables, destacant la necessitat urgent d'abordar aquest problema sistèmic. La causa fonamental de la morositat radica en el desequilibri de poder entre petits proveïdors i grans clients, on el pagament amb retard es converteix en una manera atractiva de finançament a cost zero per al deutor. Factors com la insuficiència de mesures preventives, la inadequació de mesures dissuasives, la manca de mecanismes d'execució i recurs contribueixen a la persistència d'aquest problema al llarg de les dècades.

Davant aquest escenari, la proposta del Reglament Europeu busca abordar de manera integral la morositat en operacions comercials, establint objectius generals i específics per a enfortir la competitivitat i el creixement de les empreses, amb un enfocament especial en la protecció de les pimes. Els objectius generals inclouen millorar la disciplina de pagament dels poders públics, grans empreses i pimes, així com promoure el pagament just i puntual en les operacions comercials. A nivell específic, es busca evitar la morositat, facilitar la puntualitat dels pagaments i capacitar a les empreses per a garantir una major equitat en les transaccions comercials. La iniciativa revisa la legislació vigent de la UE (Directiva 2011/7/UE) i proposa mesures més estrictes per a abordar les deficiències identificades al llarg dels anys.

Segons un document de treball dels serveis de la Comissió Europea, es presenten tres opcions estratègiques per a abordar la morositat en operacions comercials: evitar la morositat, facilitar la puntualitat dels pagaments i re-

forçar els mecanismes de recurs. Cada opció aborda aspectes clau del problema, i l'avaluació d'impacte conclou que l'opció preferida és una combinació de mesures de les tres estratègies. Seguidament comentarem amb més detall cadascuna d'aquestes opcions estratègiques. La primera opció d'evitar la morositat se centra en evitar la morositat garantint condicions de pagament justes. Això implica establir terminis màxims de pagament i procediments de verificació del compliment de requisits contractuals. A més, s'incorporen disposicions per a proporcionar formació a les pimes en gestió de crèdits i cultura financera. La segona opció de facilitar la puntualitat dels pagaments s'enfoca en fer front a la morositat enfortint l'aplicació de normes i garantint el compliment dels terminis de pagament. Es milloren els elements dissuasoris de la directiva actual, com els interessos de demora i la compensació a preu fet, fent-los obligatoris per a assegurar una major eficàcia. L'execució forçosa, clau per a abordar la morositat, es contempla mitjançant l'atribució de competències a un organisme nacional d'execució. I la tercera opció de reforçar els mecanismes de recurs promou l'equitat i la disponibilitat de mecanismes de recurs eficaços en cas d'incompliment de condicions de pagament. Els Estats membres de la UE es veuran obligats a establir eines de mediació accessibles per a les pimes i abordar clàusules i pràctiques contractuals abusives a través de la seva legislació nacional.

Ara bé, l'opció preferida consisteix en un enfocament integral i que és una combinació de mesures de les tres estratègies. El paquet preferit inclou els següents punts: primer, la limitació a 30 dies dels terminis de pagament en ope-

racions entre empreses; segon, un procediment de verificació o acceptació limitat a 30 dies (sense excepció); tercer, la facilitació de formació en gestió de crèdits i cultura financera per a pimes; quart, els interessos de demora automàtics i aclariment del dia de venciment; cinquè, la compensació a preu fet augmentada a 50 euros per a reflectir la inflació; sisè, la designació d'organismes nacionals per a fer complir la llei, investigar i sancionar; setè, la verificació de pagaments a subcontractistes en contractes públics d'obres; vuitè, la creació d'un sistema nacional de mediació; novè, abordar clàusules i pràctiques contractuals abusives a través de la legislació nacional. Aquest enfocament integral es presenta com l'estratègia més eficaç i eficient per a abordar la morositat en operacions comercials a la UE.

En l'àmbit global, la implantació de les mesures previstes en el futur Reglament de lluita contra la morositat de les operacions comercials tindrà conseqüències beneficioses per a les empreses. La reducció dels terminis de pagament, estimada en un 35%, alliberarà tresoreria i millorarà la previsibilitat dels pagaments. Els operadors més petits del mercat tindran menys probabilitats d'enfrontar-se a condicions de pagament abusives, i disposaran de vies de recurs eficaços en cas de demora en els pagaments. Es reduiran considerablement els costos de perseguir als deutors. L'establiment de mediació permetria a les empreses estalviar 27 milions d'euros a l'any en causes judicials que es podrien evitar. Aquesta iniciativa també augmenta l'equitat en les relacions comercials. Així mateix, els poders públics es beneficien dels sistemes de mediació, tant directament, si desitgen resoldre un litigi amb un proveïdor, com indirectament, en reduir la càrrega que pesa sobre el sistema judicial. En general, això es tradueix en una reducció de la morositat, el que significa menys fallides i costos associats per a l'erari públic.

Val la pena dir que les mesures previstes en el futur Reglament de lluita contra la morositat beneficiaran a les pimes, si bé s'espera que les microempreses i empresaris autònoms, que es-

tan més exposats al problema de la morositat B2B, sortiran més beneficiats. Des del punt de vista del creditor, la morositat impedeix que les empreses creixin, i les obliga a malgastar recursos: de mitjana, entre el 5 i el 10% del treball administratiu total es dedica a perseguir deutors. Es traca d'un temps que les pimes podrien haver utilitzat de manera més productiva, per exemple, per a rebre formació o buscar noves oportunitats de negoci.

Des del costat del deutor, quant major sigui l'empresa, més probable és que pagui amb demora. De mitjana, s'espera que al voltant del 41% de les pimes es beneficiïn de la limitació a 30 dies dels terminis de pagament. S'esperen efectes més amplis per a les microempreses (50%), mentre que la limitació del procediment de verificació a 30 dies podria beneficiar a fins el 66% de les pimes. L'obligatorietat del pagament d'interessos i taxes de compensació millorarà la situació actual, en la qual el 81% de les pimes i el 93% de les microempreses mai reben tal compensació. Unes normes d'execució més estrictes milloraran el comportament en matèria de pagaments. Les mesures de suport als subcontractistes en els contractes públics d'obres tindran un efecte positiu en les pimes (de mitjana, el 80% del valor d'un gran projecte de construcció es subcontracta a pimes). Els sistemes nacionals de mediació suposaran beneficis monetaris per a les empreses que actualment depenen de litigis judicials i una resolució més ràpida dels litigis per a aquelles empreses que actualment eviten acudir als tribunals per a recuperar els deutes impagats.

S'espera que l'efecte de l'opció preferida sobre la competitivitat en termes de preus i costos i innovació sigui positiu. Amb un augment dels fluxos d'efectiu agregats en l'economia, les empreses disposen de més liquiditat per a invertir en innovació o repercutir les reduccions de costos als consumidors. La redistribució de la liquiditat en l'economia és més justa perquè cada empresa paga per la liquiditat que necessita i utilitza. Les condicions per a fer negocis serien més previsible, el que donaria lloc a un entorn empresarial més favorable.

‘Rebuilding trust’

Laura Nieto

Sòcia Cases & Lacambra



La localitat suïssa de Davos va ser testimoni, entre el 15 i el 19 de gener, de la reunió anual del Fòrum Econòmic Mundial (World Economic Forum Annual Meeting). Aquest esdeveniment, sota el lema «Rebuilding Trust», va reunir autoritats, directius, representants de la societat civil i mitjans de comunicació mundials amb l'objectiu de treballar conjuntament per definir principis, polítiques i sinèrgies necessàries per afrontar els reptes del 2024. La cimera també va abordar els efectes del canvi climàtic, amb una atenció especial a la cimera de canvi climàtic de les Nacions Unides del 2023 a Dubai. Aquest esdeveniment va posar de manifest la creixent importància de la inversió sostenible en els sectors públic i privat, que inclou aspectes ecològics, socials, de sostenibilitat i de governança.

El concepte de sostenibilitat pivota al voltant de tres pilars fonamentals: ambientals (*environmental*), socials (*social*) i de governança (*governance*) –representats per les sigles ESG–. L'ESG ha deixat de ser simplement una concepte teòric per convertir-se en un autèntic signe d'identitat en el panorama corporatiu i financer. La preservació del medi ambient, la lluita contra el canvi climàtic i la consecució d'un desenvolupament social i econòmic més equitatiu són els principis rectoros en matèria de responsabilitat social corporativa que les empreses inclouen en els seus objectius corporatius.

El desenvolupament sostenible és un principi fonamental del Tractat de la Unió Europea (UE) i un objectiu prioritari de la política interior i exterior. Amb el Pacte Mundial de l'ONU, el tsunami sobre sostenibilitat empresarial és aclaparador.

Per exemple, la Directiva (UE) 2022/2464 del Parlament Europeu i del Consell, de 14 de desembre de 2022, pel



que respecta a la presentació d'informació sobre sostenibilitat per part de les empreses (CSRD), que revoluciona els cànons actuals del reporting i eleva el nivell de la informació en sostenibilitat per a equiparar-la a la financera –en línia amb el Reglament (UE) 2019/2088 del Parlament Europeu i del Consell, de 27 de novembre de 2019, sobre la divulgació d'informació relativa a la sostenibilitat en el sector dels serveis financers–.

En l'àmbit de les inversions sostenibles, el Reglament (UE) 2020/852 del Parlament Europeu i del Consell, de 18 de juny de 2020, relatiu a l'establiment d'un marc per a facilitar les inversions sostenibles. El reglament de taxonomia

és una de les accions designades per a ajudar a la consecució dels tres objectius del Pla d'Acció: finançar el desenvolupament sostenible: (i) reorientar els fluxos de capital cap a inversions sostenibles, a fi d'aconseguir un creixement sostenible i inclusiu; (ii) gestionar els riscos financers derivats del canvi climàtic, les catàstrofes naturals, la degradació del medi ambient i els problemes socials, i (iii) fomentar la transparència i les perspectives a llarg termini de l'activitat financera i econòmica.

Un altre exemple significatiu és la normativa pionera per regular l'emissió de bons verds, instruments financers –regulats per la taxonomia de la UE– que

es fan servir principalment per finançar o refinançar projectes que contribueixen a la transició ecològica, inversions en tecnologies renovables, eficiència energètica i infraestructures sostenibles. Amb mesures com aquesta, la UE busca impedir l'anomenat *blanqueig ecològic*.

A Andorra, les entitats bancàries –i altres operadors financers– estan cada vegada més conscienciats amb la necessitat d'adoptar i implementar criteris i iniciatives sostenibles en els seus plans estratègics. De fet, el sector bancari és dels que més ha demostrat un compromís amb el desenvolupament sostenible. Segons indica el darrer informe anual de

l'Associació de Bancs Andorrans, les entitats bancàries destinen fins al 4% dels seus beneficis a accions socials a través de la responsabilitat social corporativa. Aquesta contribució es canalitza en àmbits com el cultural, l'esportiu, la salut, l'educatiu i de suport al teixit empresarial andorrà, de manera que, més enllà de la seva funció tradicional, els bancs assumeixen la responsabilitat d'impulsar una economia positiva per al benestar de les persones, i contribuir a una societat més sostenible. Incorporar els principis de desenvolupament sostenible suposa comprometre's a implementar a la pràctica estratègies i plans rectoros que destinin recursos i accions per contribuir a la transformació cap a una gestió sostenible. Aquest compromís s'ha reforçat en diverses entitats del país, incorporant la sostenibilitat directament al seu model de negoci i en el pla estratègic de gestió de les entitats.

En particular, en l'àmbit de la protecció de l'inversor, cal recordar que amb el Projecte de Llei d'organització i funcionament de les entitats operatives del sistema financer i l'abús de mercats, també s'ha tingut en compte la integració dels factors, els riscos i les preferències de sostenibilitat en determinats requisits organitzatius i condicions de funcionament de les empreses de serveis d'inversió.

En el marc de l'acord d'associació amb la UE, la integració progressiva d'Andorra en el mercat interior comportarà haver d'alinejar les regulacions financeres andorranes amb els estàndards globals. En matèria d'ESG, Andorra s'haurà de comprometre a integrar un marc regulador sostenible, incorporant determinades directrius europees per garantir que els actors andorrans compleixin amb els estàndards de transparència (principalment els annexos IX i XX). Aquest compromís de sostenibilitat tindrà com a finalitat establir un entorn més integrat i harmonitzat que no només promogui, sinó que també consolidi, en última instància, l'estabilitat econòmica i el creixement del país. Així, aquesta determinació reforçarà la trajectòria cap a un futur sostenible per a Andorra, alineant-se amb el Rebuilding Trust del Fòrum Econòmic Mundial.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0291-2023 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 23 de setembre del 2023, en relació a la tributació d'una ampliació de capital d'una societat amb un actiu compost amb més del 50% per béns immobles.

La societat té 2 socis persones físiques, matrimoni, i cada un d'ells té una participació a la societat d'un 50%.

La societat ha adquirit uns actius immobiliaris a finals de desembre del 2022 i des d'aleshores el seu actiu està compost en més d'un 50% per béns immobles.

L'administradora i els socis tenen intenció de que la societat porti a terme

noves inversions immobiliàries i voldrien que el finançament de les futures inversions es realitzés mitjançant una ampliació de capital de la societat que seria totalment subscripta pels socis actuals mitjançant aportacions dineràries. L'ampliació de capital es portaria a terme mitjançant l'augment del valor nominal de les participacions ja existents. Cada un dels socis desembossaria una 50% de l'import total de l'ampliació de capital i, per tant, cada un d'ells mantindria el seu percentatge actual de participació a la societat, un 50%.

L'objectiu d'aquesta consulta és determinar si l'ampliació de capital mitjançant aportació dinerària sense emissió de participacions, sinó amb augment del valor nominal de les participacions ja existents, estaria o no subjecta a l'impost sobre Transmissions Patrimonials Immobiliàries i a l'impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries.

Pel que fa amb al qüestió relaciona-



da amb l'ampliació de capital mitjançant una aportació dinerària d'una societat amb un actiu compost almenys amb el 50% per béns immobles, sobre el fet generador de l'impost sobre transmissions patrimonials immobiliàries, El DTF determina que el Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del text refós de la Llei de l'impost sobre transmissions patrimonials, del 29 de desembre del 2000, a l'article 3.2.a, preveu el següent:

«Article 3. Fet generador

[...]

Són també actes subjectes a aquesta Llei:

a) La transmissió d'accions o de participacions de societats mercantils, així com la constitució o cessió de drets reals sobre aquestes accions o participaci-

ons quan almenys el 50 per cent de l'actiu de les dites societats estigui compost per béns immobles o drets reals sobre els mateixos i que, com a resultat de la transmissió d'accions o de participacions, o de la constitució o cessió de drets reals sobre les mateixes, l'adquirent tingui més d'una cinquena part del capital de la societat o dels seus drets de vot. [...]

Per la seva banda, el Decret legislatiu del 26-8-2020 de publicació del text refós de la Llei 21/2006, del 14 de desembre, de l'impost sobre les plusvàlues en les transmissions patrimonials immobiliàries, quant al fet generador, a l'article 3.2.a estableix el següent:

«Article 3. Fet generador

[...]

Són també subjectes a l'impost les plusvàlues que es posin de manifest en els actes següents:

a) La transmissió d'accions o de participacions de societats mercantils, així com la constitució o cessió de drets reals sobre aquestes accions o participacions quan almenys el 50% de l'actiu de les dites societats estigui compost per béns immobles o drets reals sobre aquests mateixos béns, i que com a resultat de la transmissió d'accions o de participacions, o de la constitució o cessió de drets reals sobre aquestes mateixes accions o participacions, l'adquirent tingui més d'una cinquena part del capital de la societat o dels seus drets de vot. [...]

De conformitat amb aquests preceptes, tenint en compte que les persones que efectuen l'aportació dinerària no reben a canvi valors representatius del capital social de l'entitat beneficiària de l'aportació i que, com a conseqüència d'aquesta operació, els socis incrementen el valor de la seva participació però no el percentatge de participació en la societat, en el cas exposat no hi ha transmissió de participacions i, en conseqüència, no es produeix el fet generador dels impostos mencionats.



MyInvestor compra Helloteca, plataforma digital de tramitació d'hipoteques

MyInvestor, el neobanc participat pel grup Andbank, AXA, El Corte Inglés i diversos family office, ha adquirit una participació majoritària a Helloteca, la plataforma digital de tramitació i gestió d'hipoteques. L'operació està subjecta a l'aprovació de l'AFA.

Helloteca presta servei als clients interessats a contractar una hipoteca, acompanyant-los al llarg de tot el procés per a garantir-los la contractació del préstec en millors condicions. Realitza un estudi de viabilitat i condicions preliminars i, a partir d'aquí, es posa en contacte amb les principals entitats d'Espanya per a buscar la millor opció per al client.

Així, a partir d'ara MyInvestor no només comercialitzarà les seves hipoteques, sinó que ajudarà els seus clients a trobar el préstec més avantatjós del mercat adaptat al seu perfil i necessitats. Només caldrà que el client ompli un formulari simulant la hipoteca que necessita i algunes dades personals i MyInvestor i Helloteca realitzaran un estudi de viabilitat que podrà concloure amb la contractació d'una hipoteca a MyInvestor o a qualsevol altre banc.

Amb aquesta operació, el neobanc confirma la seva «decidida aposta per oferir als seus clients els millors productes del mercat, ja sigui en l'àmbit de la inversió com feia fins ara, o en l'àmbit hipotecari, com comença a fer en virtut d'aquest acord».

El concepte d'arquitectura oberta,

fins ara aplicat exclusivament als fons d'inversió (suposa la venda de fons propis i d'altres firmes), començarà a aplicar-se al negoci hipotecari per primera vegada en el mercat espanyol.

La consultora BIP ha assessorat a MyInvestor en la transacció.

«Volem que els nostres clients signin la hipoteca que més els convingui, sigui en l'entitat que sigui. Aquesta operació evidencia que MyInvestor cerca posar al client veritablement en el centre», va explicar el vicepresident executiu de MyInvestor, Carlos Aso. Per la seva part, Juan Pablo Caturini, fundador i CEO d'Helloteca, assenyala que «l'aliança amb MyInvestor és inèdita i confirma que existeix una nova manera de fer banca en la qual tots guanyen».

Deu empreses andorranes participaran en la missió d'Andorra Business a Portugal

Una delegació de 30 persones provinents de 10 empreses del Principat participaran el pròxim 30 de gener a la missió empresarial a Portugal organitzada per Andorra Business. Una experiència que s'ha ideat des de l'agència de promoció econòmica amb l'objectiu d'establir contactes i sinergies entre els dos territoris. «Aquesta missió és important per a nosaltres, ja que un 11% dels ciutadans portuguesos resideixen al nostre país», ha assenyalat la ministra de Presidència, Economia, Treball i Habitatge, Conxita Marsol, que ha remarcat el fort desenvolupament econòmic que està experimentant Portugal.

Segons la cap d'Economia, aquesta visita respon a l'objectiu de Govern de

«fer una missió cada any a països que siguin d'interès pels empresaris. Hem d'aprendre uns dels altres i segur que la participació resultarà beneficiosa», ha apuntat, Marsol.

Quant al perfil de les empreses participants, Marsol ha indicat que si bé no pertanyen a un sector específic, moltes d'elles estan vinculades amb la innovació i el món de les start-ups. «Portugal té alguns centres potents i importants que es podran visitar i segur que ajudaran empreses andorranes perquè puguem aplicar coses a Andorra» ha destacat, recordant que aquesta iniciativa va sorgir durant la visita de l'ambaixada de Portugal a principis d'aquesta legislatura.



Andbank llança un fons que invertirà en projectes immobiliaris

Actyus, gestora d'inversions alternatives d'Andbank, ha llançat el fons Promourbanitae II, que invertirà en projectes immobiliaris d'operadors qualificats situats a Espanya juntament amb Urbanitae, plataforma de crowdfunding immobiliari.

El fons, dirigit a inversors professionals, serà distribuït per Andbank als seus clients de banca privada. Tindrà un volum de 40 milions d'euros i una TIR objectiva del 14% net. El tiquet mínim d'entrada serà de 100.000 euros, i el període d'inversió tindrà una durada de dos anys uamb possibilitat d'ampliació des de la data de tancament inicial.

Els projectes en els quals invertirà el fons se seleccionaran d'acord amb criteris relacionats amb el baix risc de llicència de construcció/desenvolupament, eficiència de l'execució i alta possibilitat de venda. Urbanitae, amb més de 200M invertits en 130 promocions immobiliàries d'Espanya, serà l'encarregat de captar i avaluar les operacions i presentar-les al comitè d'inversions del fons per a la seva anàlisi i posterior aprovació.

Segons la política del fons, com a regla general, no s'invertirà més d'un 10% de l'import total compromès en un mateix projecte. Aquest límit podria ampliar-se en alguns casos fins al 15%.

El fons Promourbanitae II és la con-



tinuació del fons Urbanfund I, de prop de 20 milions d'euros, que ha invertit en més de 35 projectes des del seu llançament el desembre de 2021 amb una TIR estimada del 14%.

Sobre Actyus

Actyus és la gestora de capital de risc d'Andbank especialitzada en alternatives i estratègies amb un perfil balançat de risc-retorn. Des del seu llançament el 2022, la firma ha llançat tres fons: Actyus Fintech I, Actyus Secondary Fund i, recentment, Promourbanitae II. Actyus pertany a Andbank, entitat especialitzada en banca privada i gestió integral de grans patrimonis. L'entitat va tancar el 2023 amb un volum de ne-

goci de 24.000 milions d'euros.

Sobre Urbanitae

Fundada el 2017, Urbanitae és la plataforma de crowdfunding immobiliari de major facturació a Espanya i l'única especialitzada en operacions immobiliàries d'entre 2 i 5 milions d'euros. Urbanitae permet a qualsevol inversor participar en grans projectes immobiliaris a partir d'una inversió mínima de 500 euros i mitjançant un procés senzill, 100% en línia i exempt de paperassa. Autoritzada i supervisada per la CNMV des de juny de 2019, Urbanitae ha finançat fins a la data més de 120 projectes immobiliaris, per un volum total que supera els 220 milions d'euros.

Carlos Asó, nou vicepresident d'Andorran Banking per al 2024

L'assemblea general d'Andorran Banking ha procedit a l'elecció dels nous president i vicepresident de l'associació per l'any 2024. El conseller delegat de Creand Crèdit Andorrà, Xavier Cornella, és el nou president i el director general d'Andbank, Carlos Aso, el nou vicepresident.

Cal recordar que els càrrecs de la presidència d'Andorran Banking són

rotatius i es renoven anualment segons el que està establert als estatuts de l'entitat.

Fundada l'any 1960, Andorran Banking agrupa les entitats bancàries d'Andorra, representa els seus interessos, vetlla pel compliment de les bones pràctiques bancàries i impulsa iniciatives orientades a la millora dels estàndards tècnics del sector.

