

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Política de descomptes per pagament



Daniel Gómez
Pàg ► 3

Nou marc regulador de protecció de dades



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Tensions comercials globals

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista en cap del Grup Andbank

L'assumpció fonamental en fer aquest exercici és que una guerra comercial total no es materialitza. En lloc d'això, assistirem a una sèrie de tarifes per part dels EUA i mesures de represàlia per part de la Xina, les quals afectarien a un conjunt de productes aparentment ampli.

1. Com afectaria als mercats emergents una guerra de tarifes entre els EUA i la Xina?

- De fet, una guerra de tarifes entre els Estats Units i la Xina amenaçaria cadenes de proveïdors ubicats arreu d'Àsia, en la mesura que alguns produc-

tes intermedis s'envien a la Xina per al seu muntatge final abans de l'exportació posterior als EUA.

- Tanmateix, aquest tipus de comerç es concentra en el sector de l'electrònica i equipament òptic.

- En conjunt, la major part dels béns intermedis que s'envien a la Xina es fan servir per a la fabricació de productes que es comercialitzen al mercat intern. Per tant, els danys col·laterals d'una guerra de tarifes entre els EUA i la Xina serien reduïts.

- La imposició de tarifes per part dels EUA a les exportacions de la Xina afectarien poc al creixement d'aquest país (i al d'altres mercats emergents asiàtics), i es podran compensar amb una política fiscal més expansiva.

2. Quin país resultaria més afectat en cas que es produís una guerra co-

Passa a la pàgina següent



Pàg ► 4

El superàvit de caixa s'entèn pels beneficis que aporta Andorra Telecom

La facturació anual de totes les parapúbliques és de 32 milions d'euros, vuit menys que l'any passat

Pàg ► 4

Andbank Espanya crea un consell assessor i entren a formar-hi part Josep Piqué i Alberto Terol

Es forja amb l'objectiu de contribuir a l'òptima integració de l'entitat amb l'àmbit empresarial, professional i social, i per impulsar projectes

Pàg ► 4

Aquest abril el Govern entrarà a la modificació de la llei de transferències comunals

Totes les administracions implicades mantindran una segona reunió per tancar el serrells que defineixen l'acord definitiu

AndVida i AndSalut

La tranquil·litat de sentir-se protegit

Andbank Assegurances us ofereix una excel·lent solució per al vostre benestar.



Ve de la pàgina anterior

mercial entre els EUA i la Xina?

- Els EUA han revelat quines exportacions xineses patiran l'augment de tarifes. Aquestes noves tarifes afectaran especialment a proveïdors com ara Corea i Taiwan, els quals es concentren en el sector tecnològic.

- En conjunt, l'efecte no hauria de suposar grans pèrdues, ja que els béns afectats no superen l'1% de les seves exportacions.

3. Quins seran els efectes per a l'economia dels EUA?

- L'augment de tarifes farà pujar lleugerament els preus de consum als EUA, cosa que probablement tindrà un cert impacte negatiu en la demanda final.

- Tanmateix, aquest efecte quedarà probablement compensat amb un augment de la inversió de capital per part dels EUA, gràcies a la recent reducció dels impostos.

- D'aquesta manera, l'efecte net seria una reducció limitada del creixement i un petit augment de la inflació, tant als EUA com a la Xina.

4. Si parlem de tarifes globals, hem de mirar als països més afectats. Poden patir grans caigudes els índexs borsaris dels mercats emergents?

- Els mercats emergents també són vulnerables en cas que es produeixi un procés de vendes als mercats borsaris globals.

- La bona notícia és que la volatilitat experimentada des de el febrer ja ha provocat la sortida dels que anomenem 'mans dèbils' (inversors menys estables o altament especulatius). Aquest punt és important, ja que els inversors a llarg termini se centraran en els aspectes més fonamentals dels mercats emergents, aspectes que, dit sigui de

pas, es mostren especialment sòlids en l'actualitat. Amb uns beneficis empresarials en plena recuperació i unes valoracions que no plantegen un problema als mercats emergents, hauria de ser suficient per limitar les baixades d'aquests índexs.

5. Hi ha motius per pensar que els mercats emergents poden arribar a fer nous màxims aquest any?

- Fa només un any, l'índex MSCI de mercats emergents oferia uns ratis de valoració (PER) de 16x. Aquestes valoracions ajustades van atraure molts inversors, però la pujada en les cotitzacions han vingut acompanyades d'incrementos en els resultats empresarials, per la qual cosa no hi ha hagut un deteriorament (encariment) d'aquests mercats. En conjunt, les valoracions segueixen sense ser preocupants.

- Es preveu que el 2018 sigui un altre any sòlid per als beneficis empresarials dels mercats emergents, a causa d'un entorn de crèdit generalment autosostenible i un entorn global favorable.

- S'ha mantingut una relació estreta entre les exportacions i els beneficis dels mercats emergents des de la fi de la crisi d'Àsia a finals dels anys 90. Les dades més recents sobre el comerç mostren una situació sòlida, de manera que el pronòstic per als beneficis i els índexs borsaris dels mercats emergents es manté positiu.

- La nostra visió sobre els mercats emergents no s'hauria de basar en els ritmes relatius de creixement econòmic (en vers les economies desenvolupades), sinó en el fet que els beneficis creixen més ràpidament. En aquest sentit, l'elevat palanquejament operatiu de les companyies dels mercats emergents es tradueix en què, en períodes de creixement global, els seus benefi-



cis superaran els dels mercats desenvolupats. Es pot dir, doncs, que els mercats emergents tenen un coeficient beta elevat sobre el creixement global (el capital entrant facilita la creació de crèdit, i aquest tipus de cicle el veiem ara als mercats emergents).

- Els mercats emergents van patir un «reequilibri» forçat entre 2013 i 2015 després del pànic del 'taper tantrum', que va produir retirades de capital a gran escala des d'aquests països. Com a resultat d'això, les ràtios d'importació/PIB en la majoria d'aquests països es troben en la posició més baixa dels 25 darrers anys, fent que els desequilibris externs hagin millorat considerablement.

- Històricament, una augment en el dèficit comercial dels EUA ha estat positiu per als mercats emergents, ja que això expandeix la quantitat de dòlars americans al món. Bé doncs, el dèfi-

cit comercial dels EUA sembla que augmentarà durant la segona meitat del 2018, degut, en part, als estímuls fiscals i les retallades d'impostos.

6. Tradicionalment, les restriccions monetàries globals (com els augmentos en els tipus d'interès) han afectat negativament els mercats emergents. Per què aquest cop hauria de ser diferent?

- Efectivament, una preocupació important és que les pujades dels tipus d'interès per part de la Reserva Federal arruïn el creixement econòmic als països emergents. Si més no, en cas que el rendiment dels bons del tresor dels EUA (autèntic termòmetre de les condicions monetàries globals) només augmenti de manera gradual, com està sent el cas, el cost financer per als mercats emergents seria controlable, ja que aquest gradualisme es pot absorbir còmodament per part dels països emergents.

- D'altra banda, els augmentos en el

rendiment dels bons dels EUA observats fins ara suposen una 'bona revaluació' de les condicions, de manera que es redueix el risc d'un sobreescalfament a Occident, i amb això, s'evita el tant temut risc d'inflació.

- A més, si el cicle global de creixement continua (el nostre escenari central), els diferencials (primes de risc als bons) en el deute sobirà dels mercats emergents encara es pot reduir més. El que equival a dir que les condicions de finançament romandran raonables per aquests mercats.

- Per últim, els bancs centrals de la majoria de mercats emergents encara es resisteixen a pujar els tipus d'interès i prefereixen quedar-se una mica enrere. De manera que els tipus d'interès reals fixats per les autoritats monetàries en aquests mercats emergents asiàtics es mantenen per sota dels valors mitjos observats abans del 2009.

La política de descomptes per pagament

Pere Brachfield

@PereBrachfield



CEO de Brachfield Credit & Risk Consultants

Un dels aspectes més controvertits a les empreses proveïdores de béns i serveis és la política de descomptes per pagament immediat. Abans d'establir una política de descomptes per pagament, s'han de tenir en compte tots els aspectes positius i negatius que això comporta, ja que un mal ús dels descomptes pot convertir-los en una arma de doble tall. La base de l'èxit en una negociació d'un descompte per pagament és comptar amb uns procediments pràctics i senzills que ens permetin obtenir la millor posició possible. Així doncs, un dels punts principals que han de tenir les polítiques de crèdit d'una empresa són: les condicions de venda que es van a aplicar als clients, diferenciant per les diferents categories de clients, els terminis de cobrament i condicions de pagament de l'empresa per tipologia de clients, els interessos que s'aplicaran en cas de finançaments especials o campanyes estacionals, i els descomptes per pagament per avançar el cobrament de les factures segons la categoria i risc creditici del client. En aquest últim punt, cal segmentar els clients que tenen molta liquiditat i poden pagar al comptat si se'ls ofereixen

descomptes per pagament atractius. El proveïdor ha de concedir el crèdit al comprador basant-se en la informació existent sobre la seva solvència, liquiditat i reputació. Si objectivament un comprador no mereix crèdit comercial, és millor plantejar-li altres alternatives comercials, com oferir un descompte per pagament al comptat, en lloc que negar-los la venda.

Per a totes les empreses un objectiu desitjable és la reducció del període mitjà de maduració econòmic i del cicle de caixa (també anomenat període mitjà de maduració financer), en ordre de recuperar com més aviat millor les inversions en actiu circulant: però, l'optimització del cicle de caixa és la que més interessa aconseguir des del punt de vista financer. En aquest sentit la utilització de descomptes per pagament i una bona negociació amb els clients poden contribuir a un escurçament del cicle de caixa en reduir el període mitjà de cobrament. A més, l'escurçament del període de cobrament a clients té com a conseqüència directa l'obtenció de més liquiditat per al proveïdor, que pot utilitzar aquesta liquiditat per reduir passius exigibles a curt termini que finançaven els comptes de clients i obtenir un estalvi en el cost de finançament del seu actiu corrent.

Un altre punt és un principi fonamental del 'credit management' que estableix el següent: 'a major termini de pagament, major risc d'impagament'; per

tant, gràcies als descomptes per pagament l'estimació dels comptes incobrables disminuiria, ja que, els clients pagarien promptament. Per contra, si el pagament es demora, com més temps passi, més gran serà la possibilitat que el client es declari insolvent. D'entrada, els descomptes per pagament tenen un benefici per al venedor, ja que augmenten la probabilitat que un comprador pagui ràpidament, proporcionant així al venedor diners en efectiu molt abans del que estipula. El descompte accelera els cobraments, el que ajuda a optimitzar l'actiu corrent en reduir els comptes per cobrar de clients, redueix els crèdits impagats en baixar els límits de crèdit i per tant de risc de crèdit dels clients ja que com més aviat paguin les factures, menys límit de crèdit s'ha d'atorgar, la xifra de risc creditici disminueix i menor serà l'import del crèdit incobrible en cas d'insolència de dret del client (concurs de creditors) o insolència de fet del comprador (tancament i desaparició del deutor, manca d'actius embargables, mala fe). A més, el descompte per pagament pot portar a un increment de vendes; tot i que el proveïdor perdi en el marge de benefici, si ven més ja que als compradors els interessa el preu un cop aplicat el descompte, al final resulta més rendible.

Els descomptes per pagament que els proveïdors ofereixen als seus clients milloren marges d'aquests al pagar menys

diners pels productes que adquireixen els venedors, tot i que no milloren els 'cashflows' dels compradors ja que estan pagant les factures abans del que tocava. El client que té excedents de tresoreria obté una rendibilitat extra si li ofereixen (o els proposa ell) descomptes en el preu per pagament immediat, ja que posa en funcionament una liquiditat que no utilitza a curt termini. Per al comprador aquest tipus de descompte li pot generar unes rendibilitats molt elevades, sobretot tenint en compte que és una inversió de risc zero per a ell, ja que és una factura que de totes maneres pagaria al venciment.

No és infreqüent que els clients prenguin el 2% o el 3% (o fins i tot percentatges més elevats del 10%) de descompte per tipus de descompte anuals. Un descompte aparentment petit pot suposar un percentatge d'estalvi rellevant un cop calculada la taxa de descompte en termes anuals. Per tant, convé indicar al client l'equivalent al tipus anual de descompte de la taxa subanual que se li ofereix. Per exemple, suposem que l'empresa proveïdora Muntanya SA ven a la compradora Monts SA articles per un import de 100.000 euros i que el proveïdor ofereix al comprador un descompte del 2% si el client paga la factura dins dels quinze primers dies, o si o prefereix pot pagar el net a 90 dies. La pregunta clau és: ¿Quin és el cost dels diners si el comprador paga a 90 dies? Sobre una factura

de 100.000 euros es pot raonar de la següent manera: si el client paga als quinze dies, desemborsa 98.000 euros; però si no paga els 98.000 als quinze dies, el client obté un finançament de 98.000 euros per a 75 dies, que és la diferència entre els 90 dies d'ajornament menys dels 15. A canvi d'aquest finançament el comprador paga un cost financer de 2.000 euros, ja que paga els 100.000 euros als 90 dies, que desglossats són els 98.000 + els 2.000 euros. El cost financer de Monts SA és del 2,04%, que és el percentatge que es calcula dividint els 2.000 per 98.000 i multiplicant per 100. Si transformem aquest cost del 2,04% en una taxa anual equivalent aplicant les regles de l'interès compost, la taxa anual seria del 10,18%.

De manera que, si Monts SA no accepta pagar anticipadament i beneficiar-se del descompte, el finançament que obté de Muntanya SA no és gratuït, sinó que té un cost d'oportunitat. Ara bé, si en lloc d'un 2% de descompte, el proveïdor li ofereix un 4%, mantenint les mateixes condicions que abans, el percentatge anual es transforma en un 21,66% (aplicant les regles de l'interès compost amb l'efecte acumulatiu que això implica). En congruència amb l'anterior, si Monts SA no s'acull al descompte per pagament del 2% que li ofereix Muntanya SA, vol dir que el finançament a través d'aquest proveïdor li suposa un cost superior al 10% anual. Si Monts SA aconsegueix obtenir crèdits bancaris a un interès menor del 10%, li resultaria beneficiós utilitzar els diners dels crèdits bancaris per pagar -amb un descompte per pagament- als seus proveïdors. L'aspecte negatiu del descompte per pagament és una disminució en el marge de contribució per unitat venuda i una possible reducció dels beneficis d'explotació si hi ha un elevat percentatge de clients que prenen el descompte i paguen un preu menor.

El nou marc regulador de protecció de les dades, amenaça o oportunitat?

Daniel Gómez

Director d'organització d'Andbank



A l'actualitat, les empreses i les organitzacions públiques adquireixen i intercanvien un volum creixent d'informació incloent-hi, entre d'altres, les dades personals dels usuaris.

L'avenç tecnològic dels darrers anys ha conduït l'evolució digital en la relació empresa-client, però alhora ha incrementat significativament els riscos i amenaces de seguretat, deixant palès la necessitat d'establir un nou marc legislatiu que vetlli per la privacitat i per la protecció de les dades personals.

El 24 de maig de 2016, la Unió Europea (UE) va publicar el nou Reglament General de Protecció de dades (RGPD), que entrarà en vigor el proper 25 de maig de 2018 a tota la UE, substituint la regulació actual que es va aplicar fa 20 anys.

El reglament introdueix un marc homogeni en l'àmbit comunitari, que defineix les regles d'actuació per a qualsevol empresa privada o entitat pública que gestioni dades personals de ciutadans de la UE, indistintament del lloc on es trobin, i amb independència que es tractin de clients, empleats o contactes.

El principal objectiu que persegueix aquesta nova regulació és recuperar el control sobre les dades pròpies com un dret fonamental de tota persona física.

Principals pilars del nou marc normatiu

El nou reglament es pot resumir en l'evolució d'una sèrie d'aspectes clau sobre el marc actual.

En primer lloc, s'amplia el concepte de dada personal a qualsevol informació que permeti relacionar o identificar la persona i incorpora nous tipus com són la localització geogràfica, dades biomètriques i genètiques, les fotografies o, fins i tot, el xip d'identificació de la mascota.

Així mateix, s'amplien els drets del ciutadà respecte al control de les dades pròpies: (i) limitació en el processament de les dades (ii) oblit, que permetrà requerir l'eliminació de les seves dades, i (iii) portabilitat, que permetrà l'extracció de les dades per tal de portar-les a una altra entitat.

Complementàriament, s'introdueix l'obligació d'obtenir un consentiment exprés e inequívoc per als tractaments de les dades que realitzi l'empresa per a fins propis. Això comporta, per tant, definir una política informativa per a facilitar el consentiment, que sigui de fàcil



enteniment i accessibilitat, que expliqui per a quins usos es faran servir les dades, qui tindrà accés i per quant de temps es custodiaran.

Una altra de les mesures rellevants serà l'obligació de designar un responsable de protecció de les dades (DPO, Data Protection Officer). Les funcions d'aquest nou rol van més enllà de les de l'actual responsable de dades, atès que haurà d'assessorar l'entitat, establint les mesures tècniques i organitzatives

apropiades per garantir les obligacions, i supervisar-ne el seu compliment. El DPO actuarà com a enllaç amb les autoritats de control i, entre d'altres obligacions, haurà de notificar tot compromís de seguretat en un termini màxim de 72 hores. S'estima que en tot el territori de la UE es necessitaran uns 28 mil DPO's... l'amenaça...

L'adopció de totes aquestes mesures suposarà un repte en sí mateix per a qualsevol entitat. Però més enllà, una de

les principals motivacions serà evitar les quantioses sancions en cas d'infracció de la normativa. Les entitats s'enfrontaran a multes d'un màxim de 20 milions d'euros, o un 4% del volum de negoci total anual, aplicant l'import de quantia més gran.

Exemples ben recents del que podrà ser l'exigència són les sancions que la Agència Espanyola (AEPD) ha establert a empreses com Whatsapp o Facebook en no haver comunicat als usuaris els usos que es farien de les seves dades i fer-ne ús per a fins propis sense haver obtingut un consentiment explícit. Si bé la sanció actual, 300.000 euros, de ben segur no resultarà material per aquestes grans corporacions, estableix una clara advertència.

... i l'oportunitat de transformar

La severitat de les sancions obliga les entitats a revisar totalment tots els seus processos de negoci i de sistemes d'informació, per tal d'incorporar la dada com un requeriment més en la definició.

El govern de les dades obrirà un nou ventall d'oportunitats, tant entorn de la monetització de la dada com en l'oferiment de serveis relacionats amb els drets dels ciutadans. Generar la confiança permetrà fidelitzar el client, però alhora una intel·ligència més gran sobre les seves preocupacions i interessos, que poden afavorir a determinar els productes i serveis que millor encaixen amb les seves necessitats. Mesures com la portabilitat de les dades fomentaran la desintermediació i la lliure competència entre empreses.

Per tant, l'adopció del RGPD, així com d'altres recents normatives europees com el PSD2 (Directiva de serveis de pagament), no deixen de ser dinamitzadors de l'evolució i de la transformació digital en els models de negoci, l'eficiència operativa i l'experiència de

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant del Departament de Tributs i de Fronteres (d'ara en endavant, DTF) número CV0097-2017 en relació amb la determinació de la base de tributació de l'Impost sobre Activitats de Joc d'Atzar per a les activitats efectuades als casinos i sobre la consideració de les propines percebudes pels treballadors als efectes de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques.

L'interès de la consulta resideix en si les propines així regulades, i l'eventual preu d'entrada al casino, entren en el total de la base de la tributació, segons les disposicions fiscals de la Llei 37/2014 de l'11 de desembre, de Regulació dels Jocs d'Atzar, i en el seu defecte quines imposicions els hi són aplicables.

Amb relació a les quantitats satisfetes pels visitants per accedir al casino, el DTF informa que que la Llei 37/2014, de l'11 de desembre, de Regulació dels Jocs d'Atzar, a l'article 88.b, disposa que: «la base de tributació pot estar constituïda, segons cada tipus de joc, per: El producte brut del joc, definit com l'import total de les quantitats que es dediquin a la participació en el joc, així com qualsevol altre ingrés que puguin obtenir de l'activitat del joc, directament derivat de la seva organització o celebració, deduïts els imports dels premis satisfets per

l'operador als participants».

L'article 89.1 de la mateixa normativa estableix com determinar la base de tributació per a les activitats efectuades als casinos; concretament l'article en qüestió disposa que: «per a les activitats realitzades als casinos, la base de tributació de cada subjecte autoritzat es determina en cada exercici pel producte brut del joc. El tipus de gravamen per a les activitats de joc realitzades als ca-

sinos és del 10% sobre el producte brut del joc, essent l'import mínim meritat de 2.000.000 d'euros durant un exercici econòmic complet, o la seva part proporcional en el cas d'exercicis econòmics de durada inferior a un any».

Atesos els preceptes esmentats, sempre que el pagament de les entrades atribueixi als visitants únicament el dret a l'entrada al recinte, el DTF entén que l'import de les entrades al casino no

deriva directament de l'organització o celebració del joc.

Conseqüentment, l'import de les entrades satisfetes pels visitants per accedir al recinte no formaran part de la base de tributació de l'Impost sobre Activitats de Joc d'Atzar. Els ingressos en qüestió formaran part de la base de tributació de l'Impost sobre Societats.

Pel que fa a l'import de les propines satisfetes pels jugadors, el Reglament del Casino de Joc, a l'article 56.4, disposa que: «el tronc de propines estarà constituït per la massa global de propines, i s'ha de repartir una part entre el personal empleat i una altra per atendre els costos de personal. La distribu-

ció del tronc de propines s'estableix de comú acord entre la societat titular i la representació del personal empleat». Per tant, atès que les propines satisfetes pels jugadors deriven directament de l'activitat del joc, en aplicació de l'article 88.b de la Llei 37/2014, de l'11 de desembre, de regulació dels jocs d'atzar, la part proporcional de les propines que, segons l'acord entre l'entitat i els treballadors, correspongui a la societat, formarà part de la base de tributació de l'Impost sobre Activitats de Joc d'Atzar.

En relació amb la part de les propines que s'atribueixen als treballadors, el DTF informa que el Comunicat tècnic sobre els criteris de valoració de les rendes en espècie a l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, emès pel Departament de Tributs i de Fronteres, amb data 22 de setembre del 2017, a l'apartat 3.5, en relació amb les propines disposa que: «atès que no tenen la consideració de salari, les propines o gratificacions dels clients de l'empresa als treballadors no són rendes íntegres del treball.»

D'altra banda, la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, a l'article 4.4b), disposa que: «No estan subjectes a aquest impost les rendes següents: Les adquisicions de béns i drets per herència, llegat o qualsevol altre títol successori, així com les adquisicions de béns i drets per donació o qualsevol altre negoci jurídic a títol gratuït, 'inter vivos', i la percepció de quantitats pels beneficiaris de contractes d'assegurança sobre la vida, quan el prenedor sigui una persona distinta del beneficiari». Vistos els preceptes esmentats i atès que la propina és un ingrés que percep el treballador que es produeix d'un acte de liberalitat del jugador amb caràcter de donació, la renda en qüestió no estarà subjecta a l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques.



Els beneficis d'Andorra Telecom eviten que l'any tanqui amb dèficit

El 68,5% dels dividends de l'operadora es destinen a l'apartat d'ingressos patrimonials del pressupost

El pressupost de l'any passat es va tancar per segon any consecutiu amb superàvit de caixa. El resultat positiu de nou milions d'euros amb què es liquiden els comptes del Govern s'explica, un any més, pels beneficis de les parapúbliques i, en especial, d'Andorra Telecom. El 68,5% dels dividends de l'operadora es van destinar a l'apartat d'ingressos patrimonials del pressupost. La facturació anual de totes les parapúbliques es va traduir en 32 milions d'euros, vuit milions menys que el 2016. D'aquesta quantitat, 25 milions provenen de la facturació de l'operadora telefònica. Sense aquests diners, els comptes que el ministre de Finances, Jordi Cinca, va presentar no presentarien superàvit, sinó dèficit.

Si l'Executiu hagués comptat amb només el 30% d'aquests 25 milions d'euros, tal com es feia abans, als nou milions que es van anunciar se li haurien de restar 14,6 milions, xifra que representa el 38,5% restant que va facturar la parapública durant l'any passat i que s'ha inclòs com a font d'ingrés. Així, el resultat passaria de nou milions a un número negatiu de -5,6 milions d'euros.

Seguint la mateixa tendència, els comptes del 2016 també es van liquidar amb superàvit de caixa -amb 22,6 milions d'euros- gràcies als beneficis de l'operadora. En aquella ocasió, el Govern es va adjudicar el 100% dels beneficis d'Andorra Telecom. Si a l'apartat d'ingressos s'haguessin comptabilitzat



el 30% dels dividends, el tancament de caixa d'aquell any hauria rondat el zero. Cinca va treure-li importància al pes dels dividends de l'operadora en els comptes de l'Executiu i va celebrar que ja s'acumulen cinc anys consecutius de superàvit de gestió, que és l'indicador que deixa al marge les despeses financeres. Aquest últim any, la xifra final s'ha fixat en els 22,8 milions d'euros.

Vuit milions menys per a la CASS

El titular de la cartera va assegurar que els comptes demostren que l'economia del país va millorant de manera «modesta però sostinguda». El demòcrata va fer referència a la consolidació dels ingressos per damunt dels 420 milions d'euros i a l'estabilització de la despesa corrent als 350 milions i de les inversions, que ronden els 50 milions.

Un altre senyal que certifica la bona direcció de les finances del Principat és, segons el ministre, l'augment del nombre d'assalariats que cotitzen a la CASS. Aquest increment, sumat a una despesa més moderada que en anys anteriors, ha permès que el Govern abonés a la parapública vuit milions d'euros menys que en l'any anterior per complir amb l'obligació legal de fer-se càrrec del deute de l'organisme. És a dir, la transferència de l'Executiu a la CASS va ser de 46 milions d'euros el 2016 i de 38 milions l'any passat.

Pel que fa a l'aportació del Govern al SAAS, la xifra de l'any passat respecte

al 2016 va incrementar en 2,5 milions d'euros. Així, va passar dels 11,6 milions als 14 milions. Una de les transferències més polèmiques i criticades per l'oposició és la que es destina a l'AREB per fer front a les despeses judicials que deriven del cas BPA.

Més recaptació per IGI

En la secció de tributs, la liquidació es va tancar amb una recaptació d'impostos directes inferior a la del 2016. La davallada de 82 a 71 milions d'euros s'explica per la baixada d'ingressos del sector financer. En canvi, els impostos indirectes van augmentar en prop de tres milions, dels 290 als 293 milions.

D'entre els indirectes, destaca la recaptació de l'IGI, que ha incrementat dels 128 als 132 milions. L'evolució reflecteix l'augment de turistes que visiten el país i hi promouen el consum intern.

Cinca qüestiona que encara hi hagi deduccions fiscals per al sector constructiu

- El ministre de Finances, Jordi Cinca, va reiterar que cal debatre sobre les deduccions fiscals que s'ofereix al país actualment.

- Tal com ja va comentar al Consell General, en el marc del debat sobre les esmenes al pressupost d'aquest any, va subratllar la necessitat d'actualitzar les deduccions.

- Cinca va explicar que els incentius en el sector de la construcció tenien més sentit durant els anys de crisi econòmica. Les ajudes van permetre que molts empresaris continuessin invertint.

- Amb la recuperació, tot i que lenta, d'aquest sector, considera que s'han de prioritzar altres àrees com la de l'esport i la cultura.

- «El Govern ha d'analitzar si s'han de mantenir les deduccions conjunturals o s'han d'afegir-ne d'altres», va afirmar el demòcrata.

Piqué i Terol s'incorporen al nou consell assessor d'Andbank Espanya

Andbank Espanya creat un consell assessor com a òrgan consultiu per reforçar el creixement de l'entitat a Espanya, que comptarà amb Daniel García-Pita com a president; Carlos Martínez de Campos, actual president del consell d'administració d'Andbank Espanya, i incorporarà també Josep Piqué i Alberto Terol.

Aquest nou consell assessor neix amb l'objectiu de contribuir a l'òptima integració de l'entitat amb l'àmbit empresarial, professional i social; ajudar en la definició dels objectius estratègics a mitjà i llarg termini; impulsar projectes que aportin valor a la societat, i assessorar en qualsevol aspecte que permeti millorar la qualitat de servei als clients.

Josep Piqué, que va ser ministre d'Indústria des del 1996 fins el 2000, ministre d'Afers Exteriors des del 2000 fins el

2002, i ministre de Ciència i Tecnologia des del 2002 fins el 2003, s'incorporarà com a nou conseller independent. A més del seu perfil polític, Piqué compta amb experiència en l'àmbit empresarial, ja que va ocupar la presidència de Vueling entre el 2007 i el 2013 per després ser nomenat conseller delegat i vicepresident segon d'OHL.

El consell assessor comptarà igualment amb Alberto Terol, que ha estat conseller independent en diverses societats i companyies com a BNP Paribas, OHL, Aktua Hellas i, Turisme Balear, entre altres. Del 2007 al 2009 va formar part del Comitè Executiu Mundial de Deloitte, i del 2001 al 2002 del d'Arthur Andersen, i actualment forma part també dels consells d'administració de IAG, Indra, Senvion, el grup Varma i Schindler Espanya, alhora que és

president i conseller delegat de diferents companyies familiars, com Palacio dels Ávila i Tiedra i Inversiones Hoteleras Canarias.

Daniel García-Pita, expresident del consell d'administració d'Andbank Espanya, serà el president del consell assessor de l'entitat, mentre que l'actual president del consell d'administració, Carlos Martínez de Campos, també s'incorpora a aquest nou òrgan consultiu com a conseller.

El 2017, l'entitat va tancar amb un volum de negoci de 8.832 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 19,6% pel que fa a l'any anterior. Així mateix, el benefici va créixer un 36%, fins a aconseguir els 5,7 milions, els millors resultats que ha obtingut l'entitat des de l'inici de la seva marxa a Espanya el 2012.

El Govern entrarà aquest mes la modificació de la llei de transferències comunals

Després que el Tribunal Constitucional (TC) tombés tres dels articles de la modificació de la Llei qualificada de transferències comunals, aprovada recentment pel Consell General, el Govern va proposar als comuns repartir a parts iguals entre les set parròquies la part dels diners de les transferències que va quedar tombada a causa de la sentència del TC. Les administracions es van reunir el passat 22 de març i d'entrada, tots van estar d'acord en el repartiment, a parts iguals, dels 4,4 milions d'euros que van quedar invalidats arran de la suspensió de diversos articles de la llei, és a dir, prop de 630.000 euros més per cada comú.

El cònsol major d'Encamp, Jordi Torres, va explicar que el Govern té la voluntat de tancar el projecte de llei de reforma de la Llei qualificada de competències comunals durant el mes d'abril, per poder-la entrar a tràmit parlamentari al més aviat possible i que el Consell General la pugui aprovar i, per tant, la llei es pugui aplicar. Totes les administracions han de mantenir una segona reunió per tancar els serrells de l'acord. Torres va argumentar que tots els líders comunals han vist bé la idea de fer el repartiment a parts iguals, fins i tot Andorra la Vella i Sant Julià de Lòria, que són els dos comuns que més van criticar els criteris d'atorgament de les transferències. El cònsol va fer aques-



tes manifestacions durant la celebració de l'aplec de Sant Romà de les Bons.

D'altra banda, el conseller general del Partit Socialdemòcrata Pere López va entrar una demanda d'informació a Sindicatura perquè el Govern aclareixi com afectarà la sentència del Tribunal Constitucional que anul·la part de la Llei qualificada de transferències als comuns a la distribució de diners prevista enguany a les corporacions parroquials. López reclama que se li faci arribar quina era la previsió inicial, com ha canviat després de la resolució de l'organisme i en cas que l'executiu ja tingui una proposta per adaptar el text, com quedaria el repartiment.

López va subratllar la voluntat de difondre les dades a la ciutadania, ja que «pensem que és un debat important» i que «cal explicar per què el nostre model és més just». Al seu entendre el debat serà important «no només ara, després de la dura sentència del TC», sinó també durant «la campanya electoral» de les properes eleccions generals.

