

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

SEPA ha portat el BIC i l'IBAN



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Guillem Gilabert
Pàg ► 3

La conveniència de garantir el trànsit generacional



Inversió sostenible per al canvi climàtic

Meritxell Roca
@merirocal

Marketing i Comunicació
Andbank



Greta Thunberg és la jove estudiant sueca que ha posat en el punt de mira altre cop el canvi climàtic i ha esdevingut un referent de l'activisme del moviment ecologista, que ha impulsat el moviment 'Fridays for Future' a tot el món, i que com a protesta cada divendres feia vaga de l'escola i s'asseia davant el parlament suec amb una pancarta a les mans, amb la intenció de conscienciar el seu Govern davant l'escalfament global.

Aquí a Andorra també ha arribat el moviment i un grup d'estudiants del Lycée Comte de Foix es van sumar a aquest col·lectiu mundial i van convocar una concentració el mes passat.

Aquesta consciència ja està arribant també a les empreses i entitats d'inver-

sió, i cada cop menys ens estranya quan parlem d'inversió sostenible amb criteris ESG (les sigles en anglès dels criteris mediambiental, social i governació), que cada vegada estan prenent més força. Ara, no només són els inversors institucionals i les gestores de patrimoni globals les que tenen en compte aquests criteris, també les companyies i les grans entitats es van conscienciant de la necessitat de reduir el seu impacte en l'entorn.

El especialista d'inversió del Grup Andbank van crear un fons (el SIGMA Global Sustainable Impact) amb una estratègia amb criteris ESG, amb l'objectiu d'obtenir rendibilitats consistents i, alhora, generar un impacte positiu social directe pel fet de destinar part dels beneficis a finançar projectes d'investigació contra el càncer.

Segons els nostres especialistes, aquest tipus d'inversió no és una megatendència, però tampoc una moda passatgera. A tancament de 2018, la inversió sostenible i responsable ha aconseguit els 23 trilions de dòlars, un xifra important que representa una quarta part dels actius sota gestió de tot el

món. Avui dia, i volem creure que pel fet que s'estigui arribant a promoure d'alguna manera aquesta consciència de la gestió responsable i sostenible, els inversors estan demanant cada vegada més als seus assessors que inverteixin en companyies amb criteris ESG.

Però quina és la història d'aquests criteris i quines són les principals estratègies en aquest tipus d'inversió?

Segons els experts, l'oposició a la guerra de Vietnam, en ple moviment hippie, porta a uns estudiants a exigir que les carteres d'inversió de les seves universitats deixin d'invertir en empreses militars.

La història del moviment modern per la inversió sostenible comença durant els anys 90, quan es busca captar un interès per invertir seguint criteris de caràcter ètic. A final del mil·lenni, el 1999, es llança el primer índex mundial que segueix criteris de sostenibilitat, fet que suposa un gran pas en la inversió sostenible.

Però el veritable moment de l'arrencada és quan l'ONU presenta els seus

Passa a la pàgina següent



Pàg ► 4

Plena confiança dels empresaris familiars en els seus negocis

El 73% veuen un bon futur i només el 12,5% contempla la venda de la companyia

Pàg ► 4

Partida de 180.000 euros en la segona edició de les subvencions d'Actua

Les ajudes econòmiques tenen l'objectiu de potenciar la competitivitat de les empreses andorranes

Pàg ► 4

Les importacions i les exportacions pateixen un descens al març

La variació negativa és del 3,4% en les importacions i del 13,5% en les exportacions

Pàg ► 4

L'Índex de Preus al Consum puja per situar-se en l'1,1%

L'augment de vuit dècimes es deu al transport, l'hostaleria i la restauració

AndVida i AndSalut

La tranquil·litat de sentir-se protegit

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

Informe-vos-en a qualsevol de les nostres oficines

ANDBANK
Private Bankers



Ve de la pàgina anterior

Principis per a la Inversió Responsable (UNPRI) un any després de l'entrada del nou mil·lenni. Aquesta iniciativa la promou una xarxa internacional d'inversors que redacten sis principis amb l'objectiu d'ajudar els participants dels mercats a comprendre els efectes de la sostenibilitat i integrar aquests assumptes en les seves decisions sobre inversions.

Cada cop més els inversors demanen als seus assessors la inversió en companyies amb criteris ESG

Aquests sis principis a seguir van ser decidits per al moviment de la inversió socialment responsable, el primer dels quals és incorporar els assumptes ESG als processos d'inversió i en la presa de decisions.

I quines són les principals estratègies d'inversió? Bé, segons els companys especialistes (als que he hagut de demanar-los la 'xuleta' que jo d'aquestes estratègies no entenc gaire) l'Eurosif, Fòrum Europeu de referència en Inversió Socialment Responsable, classifica les diferents estratègies en:

-Exclusions: Que és l'enfocament



més bàsic, perquè es tracta d'una estratègia passiva que simplement redueix l'univers d'inversió aplicant uns criteris d'exclusió de determinats sectors o companyies, com ara l'armament o el tabac.

-Norms-based Screening: Aquesta es basa en el compliment de determinades normes internacionals (OCDE,

Nacions Unides, etc).

-Best in class: Com el seu nom indica, es refereix a les millors companyies de la seva categoria o sector industrial. Aquesta opció ha crescut un 20% en els últims 8 anys, segons les dades de l'Eurosif.

-Sustainability Themed: Inversió en temàtiques de sostenibilitat.

-ESG Integration: Basada en integrar els factors ESG en tot el procés de selecció i de presa de decisions d'inversió en companyies.

-Engagement and Voting: Una estratègia activa que busca incidir en les decisions de la companyia mitjançant el diàleg i el vot en la seva Junta.

Bé, segons diuen els experts, sem-

bla que els inversors individuals són els que cada cop més demanen la inclusió dels criteris de sostenibilitat i d'un enfocament d'impacte en les seves inversions. Esperem que amb l'ajuda de moviments i persones com la Greta i dels inversors, cada cop més responsables, aquesta moda d'inversió no sigui pasatgera.

SEPA ha portat el BIC i l'IBAN

Pere Brachfield

CEO de Brachfield Credit & Risk Consultants

Per a la «Single Euro Payments Area» -millor coneguda per l'acrònim en anglès separació i que és una zona que actualment comprèn a 36 països europeus, la normalització tecnològica és pedra angular de la integració de xarxes telemàtiques, com ara el mercat de pagaments de la zona SEPA. El recurs a normes elaborades per organismes de normalització internacionals o europeus va ser obligatori en totes les operacions de pagament a partir d'una data determinada pels reglaments de Dret de la Unió Europea. En els serveis de pagament com els càrrecs i transferències bancàries, aquestes normes són, d'una banda, la utilització de l'International Bank Account Number -més conegut pel seu acrònim IBAN- que és el Codi internacional de compte bancari; i de l'altra, l'ocupació del Business Identifier Code -millor conegut com codi Bic- per identificar l'entitat bancària, l'oficina, la localitat i el país on es troba el banc que administra el compte corrent. Amb anterioritat, el nombre d'un compte bancari era el Codi de Compte Corrent o CCC, i que identificava inequívocament un compte bancari individual mantinguda amb una entitat de crèdit en un Estat, i que podia utilitzar-se per a operacions de pagament d'àmbit nacional. En l'actualitat, el mateix compte corrent s'identifica amb un nombre IBAN que és vàlid tant per a les transaccions domèstiques com per a les operacions de pagament transfrontereres. Des de gener de



l'any 2008 l'IBAN i el BIC es van començar a utilitzar a la zona SEPA com a identificadors dels comptes, i, concretament en els serveis bancaris de transferències entre comptes corrents.

Els reglaments de la UE que regulen la SEPA també preceptuen l'obligació de la norma d'enviament de missatges en l'àmbit dels serveis financers «ISO 20022 XML» per a totes les operacions de pagament a la zona SEPA que siguin transferències i càrrecs en euros. L'ocupació d'aquestes normes per totes les entitats que realitzin serveis de pagament és, per tant, imprescindible perquè hi hagi la plena interoperabilitat en tota la zona SEPA.

Un altre dels objectius dels reglaments de la UE és facilitar l'automatització dels pagaments. Per això estableix que el proveïdor de serveis de pagament (banc, caixa d'estalvis o entitat financera) assigna a cada client un número internacional de compte bancari, és a dir, l'International Bank Account Number o IBAN. Aquest codi IBAN és el número identificador d'un compte bancari internacional que identifica inequívoca-

ment un compte corrent individual en un Estat membre de SEPA i els elements són especificats per l'Organització Internacional de Normalització (ISO). L'IBAN es va crear per ajudar els bancs a automatitzar les transferències dins d'Europa, de manera que els pagaments intracomunitaris quedin assimilats als pagaments nacionals i es puguin aplicar les mateixes tarifes i terminis d'execució. El codi IBAN afegeix abans de cada número de compte quatre caràcters: dues lletres que identifiquen el país i dues xifres de control per evitar errors de transcripció. L'IBAN és necessari per a realitzar transferències o domiciliacions de pagament de càrrecs SEPA, tant en l'àmbit domèstic com en l'europeu. A partir del mes de febrer de 2014 en els països de la zona SEPA es va començar a deixar d'utilitzar l'antic Codi de Compte Corrent (CCC) i en el seu lloc es va haver d'emprar el codi IBAN.

L'entitat bancària també comunica al client el seu codi d'identificació del banc, és a dir el Business Identifier Code o BIC, també conegut com a codi SWIFT, que és un codi d'identificació bancària

utilitzat en SEPA i normalitzat a nivell internacional. El codi BIC-SWIFT és el codi identificador de l'entitat que identifica inequívocament a un proveïdor de serveis de pagament (entitat de crèdit) i els elements són especificats per la ISO. Val la pena recordar, que el Reglament (UE) n° 260/2012 va introduir un curiós canvi en la denominació del codi identificador; és a dir, de les paraules en anglès que formen l'acrònim BIC i que anteriorment eren: «Bank Identifier Code»; dit Reglament va transformar el nom en anglès del codi que va passar a denominar-se: «Business Identifier Code». El motiu de la substitució de la paraula anglesa «Bank» per la de «Business» va obeir al fet que la política de les institucions i organismes de la UE és obrir el mercat de les operacions de pagament a altres operadors que no siguin entitats de crèdit tradicionals, de manera que el vocable «Business» pot incloure a aquests agents als quals l'argot de SEPA denomina: proveïdors de serveis de pagament. Els usuaris de banca han d'indicar aquests codis per a les transaccions transfrontereres. En cas contrari, se li podran cobrar comissions addicionals per requerir una intervenció manual en les operacions de pagament. El proveïdor de serveis de pagament informará al seu client l'import de les comissions addicionals abans que es realitzi la transacció.

En conseqüència, es va establir l'IBAN com l'únic identificador vàlid d'un compte de pagament a la zona SEPA a partir del mes de febrer de 2014. Per a les operacions de pagament transfrontereres dels usuaris aporten més el codi BIC de l'entitat destinatària de l'operació. De forma paral·lela, abans d'iniciar el procés de càrrec de càrrecs domiciliats, el pagador i titular del compte corrent facilitarà el seu IBAN i el seu BIC al creditor i emissor dels càrrecs electrònics SEPA. Ara bé, la regulació preveu que ja no cal el codi BIC (Business Identifier Code) per a operacions de pagament nacionals. I pròximament, no cal facilitar el BIC per a les operacions transfrontereres a la zona SEPA quan s'utilitzin instruments de pagament SEPA ja que

l'IBAN ja conté la mateixa informació que proporciona el codi BIC-SWIFT. Cal tenir present, que el Reglament (UE) n° 260/2012 assenyaleta que en la immensa majoria de les operacions de pagament que s'efectuen a la zona SEPA, es pot identificar un compte de pagament única utilitzant tan sols el número IBAN, sense necessitat d'especificar també el codi BIC. L'esmentat Reglament europeu indica que, com a reflex d'aquesta realitat, els bancs de diversos Estats membres de SEPA han creat una guia, una base de dades o altres dispositius tècnics per identificar el codi BIC que correspon a un nombre IBAN específic. El Reglament opina que el codi BIC només es necessita en molt pocs casos de caràcter residual i que no sembla que estigui justificat, i seria massa costós, obligar a tots els ordenants i beneficiaris de tota de la zona SEPA a facilitar sempre el codi BIC a més del nombre IBAN, si es té en compte els pocs casos en què és necessari actualment. Segons aquest Reglament un enfocament molt més senzill consistiria que els proveïdors de serveis de pagament i altres parts solucionin i eliminin els casos en què un compte de pagament no es pot identificar inequívocament mitjançant un nombre IBAN determinat. Per tant, el Reglament europeu indica que s'han de desenvolupar els mitjans tècnics necessaris perquè tots els usuaris puguin identificar un compte de pagament inequívocament mitjançant el seu nombre IBAN sense necessitat d'indicar també el BIC.

Per facilitar les operacions de pagament, les entitats bancàries que pertanyen a la zona SEPA ofereixen serveis on line d'obtenció de l'IBAN, a partir de l'antic codi de compte corrent, de manera que l'ordenant d'una transferència transfronterera o domèstica pot esbrinar l'IBAN del beneficiari de les transferències. Al mateix temps, les autoritats responsables de la migració a SEPA en cada Estat mantenen a disposició dels ciutadans unes eines que els permet verificar, d'una manera senzilla i gratuïta, el codi IBAN corresponent. Aquestes eines són accessibles a través del web.

La conveniència de garantir el trànsit generacional a les empreses familiars

Guillem Gilabert



Soci cofundador de Mamubens&Associats

Un dels problemes més importants que tenen totes les empreses familiars és assegurar la seva continuïtat quan els socis fundadors de la mateixa consideren que han de donar el relleu a la següent generació.

La dificultat que això comporta, unit al fet que el/els fundador/s no troben mai el moment per abordar aquesta situació provoca que, moltes vegades, el trànsit generacional es faci d'una manera insatisfactòria per les parts (primera i següents generacions) i ho pateixi la mateixa empresa o Grup Empresarial (ja sigui en forma d'insatisfacció del personal de la Companyia, falta de lideratge clar, o falta d'objectius o de visió empresarial a mitjà termini).

Per evitar, o almenys, mitigar aquestes situacions, és molt aconsellable que els membres de la primera generació estiguin assessorats, en tot aquest procés, per un equip d'especialistes en empreses familiars que puguin donar-los el seu consell i la seva experiència prèvia en molts casos semblants en aquests tipus de companyies que pugui facilitar als fundadors la transmissió del seu coneixement, de les seves funcions i de les seves voluntats a la següent generació. Únicament amb aquest procés, organitzat i tutelat per un consultor/advocat extern independent es pot garantir, en la mesura del possible, que el trànsit generacional sigui el menys traumàtic possible.

Dins d'aquest procés, és molt habitual que es tractin, de forma simultània o paral·lela, la confecció dels següents documents que donin una estabilitat a l'empresa familiar a llarg termini:

1.- Acords de Socis i/o un Protocol Familiar. La diferència en la denominació d'ambdós documents deriva en funció de si els socis de l'empresa familiar són, entre ells, familiars, o si no hi ha cap mena de parentiu. El contin-

gut del document és bastant similar i pretén adaptar aspectes essencials que permetin la continuïtat de l'empresa familiar i que la Família consideri a l'empresa com un element bàsic i no com «alguna cosa aliena a la pròpia família».

El Protocol Familiar no s'improvisa ni s'imposa. Això seria un error. El Protocol s'ha de configurar partint de reunions individuals i conjuntes amb tots els membres de la Família (treballin o no a l'Empresa; i siguin o no accionistes - ho seran en un futur, segurament), i ha de regular, entre altres, els següents aspectes:

- Els valors empresarials, professionals i personals de la Família.

- La relació entre la Família i l'empresa (entre d'altres, les regles per a la possible incorporació - o no - de familiars a l'empresa; criteris d'elecció, retribució, posicionament dins de l'empresa, evolució professional, sortida, jubilació; regles de no competència i exclusivitat, utilització o no de la marca de l'empresa per a ús particular i/o familiar...).

- La propietat de l'Empresa Familiar i les regles de transmissió de la ma-

teixa (transmissions lliures i no lliures de les accions/participacions socials de l'Empresa, drets d'adquisició preferent o de tanteig, drets de retracte, posicionament davant els parents polítics -cònjuges, parelles de fet...-, possibilitat o no de transmetre l'usudefruit sobre les accions...; regles de transmissió mortis causa de les accions així com de possibles donacions o liberalitats en relació a les mateixes). També es pot regular en relació als sistemes matrimonials dels membres de la Família que siguin socis de l'Empresa Familiar.

- La regulació dels òrgans de govern i de gestió de la Companyia. En aquest apartat és essencial establir clarament les regles de funcionament tant de la Junta de Socis (majories, forma de convocatòria, dret d'assistència...), com de l'òrgan d'administració, sigui o no col·legiat (entre altres, forma de presa de decisions, sistemes de retribució, duració, incompatibilitats, dedicació, funcions, àmbits d'actuació, càrrecs...).

- També és possible crear un Consell de Família si per la tipologia d'empresa o per la tipologia dels Familiars o branques familiars això és convenient.

- Regles de distribució de dividends mínims anuals, prestacions accessòries o obligacions dels socis/familiars vers l'Empresa Familiar (per exemple compromís de no pignoració de les accions/participacions en garantia d'obligacions de tercers...)

- Regles de solució de disputes familiars...

- Sistema i processos per a la necessària revisió/adaptació del protocol cada cert temps en funció de l'evolució de l'Empresa i de la Família.

2.- La necessària adaptació, dins del que permeti la normativa andorrana, dels estatuts socials de la societat capçalera, o holding de l'Empresa Familiar, a tots els acords indicats en el punt 1, sempre que la Família estigui d'acord en plasmar-ho. Això reforça el caràcter contractual i vincu-

lant del «Protocol Familiar» com un veritable contracte entre els membres familiars.

3.- La conveniència d'adequar les disposicions testamentàries dels membres de la primera generació o propietaris actuals de l'Empresa Familiar a allò que disposa el Protocol Familiar i els estatuts de la Companyia, de forma que s'evitin, en la mesura del possible, contradiccions entre els testaments i allò acordat per la família. Els testaments permeten recollir la darrera voluntat de les persones tant en relació amb el seu «patrimoni particular» com amb relació al seu «patrimoni empresarial», així com altres figures (en funció de la situació personal de cadascun) com els tutors dels seus fills menors d'edat, el marmessor o marmessors, condicions, càrregues o terminis als hereus, ...

Els articles 10 i 11 del Decret Legislatiu de 26 de febrer de 2014 aprovat pel Govern d'Andorra dona cobertura legal tant al protocol familiar com als pactes parasocials reconeixent, entre altres aspectes, que (i) el protocol familiar té la consideració de pacte parasocial entre els seus membres, que (ii) el seu abast no tindrà cap més limitació que les que es derivin de la legislació vigent; i (iii) que els pactes parasocials tenen com «finalitat completar, concretar o modificar, en les seves relacions internes, les regles legals i estatutàries que la regeixin (una Societat)».

Per tot això, i reconeixent la normativa mercantil andorrana la legalitat, vinculació i obligatorietat dels protocols familiars i dels pactes parasocials, les famílies empresarials andorranes tenen davant seu el rept de instrumentalitzar els documents contractuals, mercantils i civils abans indicats per tal d'assegurar la seva continuïtat més enllà de la generació dels fundadors. La nostra experiència, al llarg de molts anys, en aquest tipus d'assessorament pot ajudar-los en aquest camí.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la sentència 3-2019 del Tribunal Superior de Justícia, Sala Administrativa en relació al Canvi de criteri respecte de l'aplicació de l'Impost General Indirecte.

La qüestió litigiosa que es planteja en aquest procés consisteix a determinar si ha quedat compromesa la responsabilitat de l'Administració, com a conseqüència d'un canvi de criteri respecte de l'aplicació de l'Impost General Indirecte sobre les prestacions de serveis que una agència de viatges majorista andorrana realitza a agències de viatge establertes fora del Principat, incloent-hi els serveis que es presten tant a dins com fora d'Andorra.

La Societat recurrent al·lega que en una primera consulta realitzada l'any 2013, es va considerar que aquestes prestacions no estaven subjectes a l'Impost General Indirecte i, en aplicació d'aquest criteri, no va repercutir l'impost als seus clients.

Posteriorment, s'ha produït una altra interpretació i, segons la liquidació darrerament practicada el 27 de novem-



bre de 2014, s'ha vist obligada a satisfer els imports que no havia abonat en el seu moment, quan ja no tenia l'oportunitat de realitzar aquella repercussió. En conseqüència, sol·licita que es declari que l'Administració ha incorregut en responsabilitat per aquest canvi de criteri.

Encara que les parts no en fan es-

ment en les seves al·legacions, no es poden oblidar els diferents efectes produïts per les consultes tributàries a l'Administració, sota el règim de les successives lleis de bases de l'ordenament tributari de 1996 i de 2014, la primera de les quals regia quan es va fer la consulta de 2013 que invoca l'agent.

En efecte, a diferència de la Llei de

2014, la Llei de 1996 (article 50.2) atribuïa un caràcter merament informatiu a la consulta tributària, sense efectes vinculants per a l'Administració, encara que es predicava l'exempció de responsabilitat per a l'obligat tributari que s'havia ajustat al criteri administratiu.

En qualsevol cas, s'ha de tenir en compte que la recurrent va consentir la

liquidació tributària que li va ser notificada el 17 de desembre de 2014, ja que no va interposar contra la mateixa cap classe de recurs.

Encara que l'agent afirma que va formular un anomenat «recurs de rectificació i revocació», aquest escrit no es va presentar fins al 26 de maig de 2015, quan aquella liquidació ja era ferma, per la qual cosa es va procedir a la inadmissió de l'escrit.

En aquestes circumstàncies, la Sala Administrativa confirma el criteri de la sentència apel·lada, ja que la fermesa de la liquidació tributària impedeix posar en qüestió els seus efectes per la via de la responsabilitat administrativa.

Des d'un altre punt de vista, també l'acció de responsabilitat s'hauria de considerar prescrita. Segons l'article 61 del Codi de l'Administració:

«La reclamació ha de presentar-se davant l'Administració responsable. El dret a reclamar prescriu en el termini d'un any a comptar de la data en què es produï el fet, l'acció o l'omissió que el motiva».

En aquest cas, els perjudicis que s'haurien produït a la recurrent derivarien de la liquidació tributària que li va ser finalment notificada el 17 de desembre de 2014, que és la data que ha de ser considerada com l'inici del termini de prescripció. Atès que la reclamació de responsabilitat administrativa no va ser presentada fins al 5 de febrer de 2016, és clar que llavors ja havia transcorregut el termini anual de prescripció.

En conseqüència, és procedent desestimar el recurs i confirmar íntegrament la sentència apel·lada.

Els empresaris familiars confien en el futur dels seus negocis

Només un 12,5% dels consultats contempla la venda de les seves companyies en els pròxims tres anys

Els empresaris familiars d'Andorra confien en la fortalesa econòmica de les seves companyies a dotze mesos. Encara que l'escenari regulador, polític i comercial del darrer any ha estat marcat per la incertesa tant en el mercat local com en l'europeu, el 73% de les empreses familiars d'Andorra, el mateix percentatge que en l'àmbit europeu, ha expressat que té confiança o molta confiança en la situació econòmica del seu negoci. Aquest és un dels resultats del 'Baròmetre Europeu de l'Empresa Familiar' en la seva edició andorrana que ha dut a terme la consultora

Les empreses afronten reptes que requereixen un enfocament clar i àgil per innovar dins l'entorn digital

KPGM. L'informe es basa en una enquesta duta a terme a 26 països europeus en la qual s'han recollit 1.576 respostes. L'edició d'Andorra reflecteix el que han indicat els 32 directius d'empreses del país que hi han participat.

Segons es desprèn de les respostes, l'empresa familiar andorrana afronta el futur amb un optimisme realista, a la vegada que manté la seva voca-



ció de creixement a llarg termini dins de la família. Només un 12,5% dels empresaris familiars consultats a Andorra contempla la venda del negoci en els pròxims tres anys, xifra que està en línia amb la mitjana general (12%). No obstant això, els reptes que han de su-

perar les empreses familiars són complexos i requereixen un enfocament estratègic clar, que respongui amb agilitat tant als bons resultats a curt termini com a la necessitat d'innovar i posicionar-se en el nou entorn digital. L'estudi es va donar a conèixer com-

incidint amb la 18a assemblea de l'Empresa Familiar Andorrana (EFA) que es va fer a Soldeu. El president de l'EFA, Francesc Mora, va dir que «l'empresa familiar sempre ha demostrat més resiliència davant els riscos geopolítics i avatars econòmics».

Actua posa en marxa el segon programa de subvencions

El secretari d'Estat en funcions per a la Diversificació Econòmica i Innovació, Josep Maria Missé, i la directora d'Actua Empresa, Judit Hidalgo, van anunciar, a l'Espai d'Innovació d'Andorra, la convocatòria per a la segona edició de les subvencions Actua, que comptarà amb una partida de 180.000 euros. De la mateixa manera que va passar el 2018, els ajuts estan adreçats a empresaris del país i tenen per objectiu donar suport a la transformació de l'empresa andorrana, potenciar la seva competitivitat i facilitar els processos d'internacionalització. Aquests serveis, que són els mateixos que es van oferir en la passada edició, no s'han canviat perquè «encaixen molt bé», ha confirmat Hidalgo.

L'import de la subvenció serà d'un màxim del 80% del cost dels serveis contractats, amb un límit de 4.000 euros per beneficiari. Els serveis s'hauran d'executar en un termini màxim de vuit mesos des de la data de la resolució d'atorgament de la subvenció. La convocatòria està oberta fins al 13 de desembre o fins a exhaurir el pressupost previst. Tanmateix, aquells comerços o professionals que ja van rebre aquest ajut durant l'edició passada no podran optar-hi.

Hidalgo ha posat en relleu que «com a convocatòria vam tenir moltíssima demanda», ja que es van presen-



tar més de 120 sol·licituds, entre les quals fins a 58 empreses van gaudir de la subvenció mitjançant 88 serveis diferents. «El que més va primar van ser els serveis web» pel que fa a posicionament internacional i, a més, «vam poder cobrir algunes fires i alguna selecció de personal especialitzada». Tot i que la directora té present la gran acollida que va tenir la primera edició, «encara s'ha de veure l'impacte real de la subvenció».

PRIMERA EDICIÓ DE LES SUBVENCIONS

Actua va llançar el mes de setembre del 2018 la primera convocatòria per al programa de subvencions per a la petita i la mitjana empresa amb un import inicial de 190.000 euros. Com a conseqüència del gran nombre de peticions que es van rebre, es va ampliar la partida amb una dotació de 90.000 euros més. Enguany, Hidalgo va dir que es parteix del pressupost inicial però «no descartem» ampliar-lo si fos convenient.

De les 141 sol·licituds, 88 es van aprovar i 53 van ser denegades per incompliment de les bases o esgotament de la partida econòmica prevista. El 24% dels projectes presentats estaven relacionats amb el sector del comerç i l'hostaleria, i el 10% amb empreses de producte propi i distribució. Els ajuts contemplaven la subvenció de la contractació d'una determinada tipologia de serveis que contribueixen a facilitar l'accés a l'empresa a la digitalització, la innovació, la internacionalització i l'emprenedoria, acompanyant la seva diversificació internacional i la seva presència a l'exterior.



Baixada de les exportacions i les importacions al mes de març

Les importacions de béns durant el mes de març van sumar 109,95 milions d'euros, amb una variació negativa del 3,4% respecte al mes de març de l'any anterior. Sense tenir en compte el capítol d'energia, la variació de les importacions és d'un -6,1%. Pel que fa a les exportacions de béns, van sumar 9,29 milions d'euros, amb una variació negativa del 13,5% respecte al mateix mes de l'any anterior.

Pel que fa a l'acumulat dels darrers dotze mesos, les importacions van tenir un valor de 1.379,78 milions d'euros, la qual cosa representa una variació positiva del 5,7% respecte a l'acumulat del període anterior. Sense el capítol d'energia, les importacions en valor representen un 4,2% més que al mateix període de l'any passat. Pel que fa a les exportacions, van tenir un valor de 105,90 milions d'euros, amb una disminució del 5,4%.

En relació a les importacions mensuals expressades en dades ajustades, és a dir, un cop eliminades les variacions causades pels efectes del calendari i del període de l'any en què ens trobem, mostren una tendència a l'alça en els darrers tres mesos, situant-se en un +0,4% en aquest mes de març.

L'IPC augmenta un total de vuit dècimes i se situa en l'1,1%

L'Índex de Preus al Consum (IPC) del mes de març es va situar en l'1,1%, circumstància que suposa un augment de vuit dècimes respecte al mes de febrer. D'altra banda, la inflació subjacent se situa al +0,9% en relació al mateix mes de l'any passat. La inflació subjacent no inclou els preus de certs sectors. Els productes energètics (petroli) i els aliments no elaborats (collites) no hi són presents.

Els principals grups de l'IPC que provoquen que la variació anual al març tingui un augment en vuit dècimes respecte a l'enregistrada el mes de febrer són: transport i hostaleria i restauració. En el primer cas, el creixement s'atribueix a la pujada dels preus que es produeixen en els carburants i els lubricants, respecte al mateix mes de l'any anterior. Pel que fa a l'hostaleria i la restauració, l'augment és la conseqüència directa d'un augment dels preus dels serveis d'allotjament.

La variació anual de l'IPC de França de març de 2019 es troba al +1,1% (febrer 2019 +1,3%). A Espanya, l'IPC del mateix mes se situa al +1,3% (febrer 2019 +1,1%). En l'àmbit de la Unió Europea, l'evolució dels preus de l'Índex de Preus de Consum Harmonitzat avançat (IPCHAV) se situa a +1,4% el març (febrer 2019 +1,5%).