

LA TRIBUNA

Andorra i l'acord d'associació: una cruïlla històrica per a un model econòmic dual

L'economia andorrana es configura sobre un doble eix de serveis



RAFAEL
RABAT

Soci de NORZ Patrimonia

L'economia andorrana, segons dades de l'any 2023, es configura clarament sobre un doble eix de serveis: per una banda, el format pels serveis financers i immobiliaris (no construcció) orientats a un públic especialment estranger d'alt poder adquisitiu amb vocació de rendibilitat patrimonial, i, per l'altra, el que està format pel comerç, la restauració i l'hostaleria, que viuen principalment del turisme de curta estada. Aquestes dues columnes vertebren prop del 72% del PIB andorrà, en una proporció aproximada del 66% per al primer eix i del 33% per al segon.

Per parlar en termes econòmics sobre l'acord d'associació amb la Unió Europea, penso que és sobre aquest context que cal situar el debat, és a dir, d'una banda, com pot afavorir o perjudicar l'acord aquests eixos principals a curt i a llarg termini, i, de l'altra, com pot afectar estructuralment el país, i d'aquesta manera tractar de fugir de debats a vegades massa populistes o simplistes d'uns i altres.

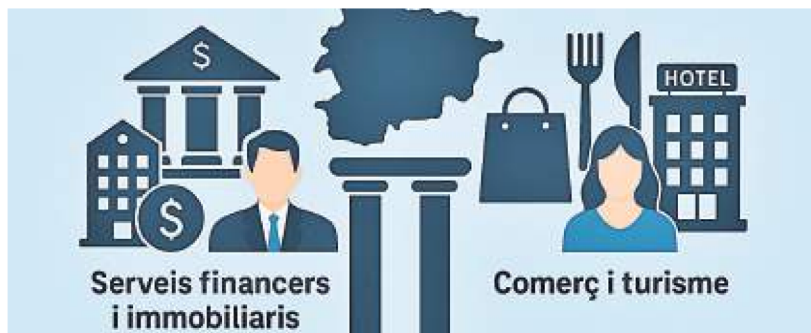
El que hi ha a sobre de la taula no és un simple tràmit diplomàtic, sinó la possibilitat de redisenyar els fonaments del nostre model socioeconòmic, posicionant-lo dins d'un immens espai comú format per 450 milions de persones.

Els avantatges: l'obertura, la reputació i la generació de noves oportunitats

Per a mi, els beneficis potencials són evidents. El primer de tots és l'accés directe a un mercat únic format per 450 milions de consumidors de productes i serveis, que suposa ser la segona economia del món en termes de generació de PIB anual, tan sols per darrere dels EUA i tot just per davant de la Xina, sent aquest directe degut a l'eliminació de barreres comercials, la simplificació de tràmits duaners, i obtenir les garanties de reconeixement mutu dels productes i serveis oferts pel macromercat.

I vull tornar a recordar que som bàsicament un país de serveis financers i immobiliaris, i de comerç, restauració i hostaleria, que pot exportar la seva extraordinària experiència, obtinguda durant molts anys de dedicació a un mercat quasi infinit.

Un altre dels avantatges que



AQUESTES DUES COLUMNES VERTEBREN PROP DEL 72% DEL PIB DEL PRINCIPAT

veig en l'acord és que ofereix la possibilitat de participar en programes de finançament, de recerca i de formació, que podrien fàcilment accelerar la modernització tecnològica de molts dels nostres sectors, així com també oferir la possibilitat que des d'aquí, empreses estrangeres poguessin desenvolupar aquests programes dins de la UE, sense oblidar que també les nostres empreses podrien aprofitar-se d'aquests programes per obrir les seves carteres de nous clients en l'àmbit de la formació, especialment.

A més a més, i tot i que a vegades pensem que no ens cal, l'acord d'associació reforçaria la reputació internacional d'Andorra dins del concert mundial, especialment en un dels sectors més importants per al nostre PIB com és el financer, en què, malgrat els grans esforços i treballs d'adequació a les millors pràctiques internacionals que s'estan fent des de fa ja uns quants anys, la transparència, supervisió i alineació amb els estàndards de la Unió podrien ser una font d'atracció de nous capitals productius (creació de valor) i no tan especulatiu (oportunistes). Hem de tenir en compte que per sector financer no tan sols em refereixo als bancs i al nostre regulador, sinó a totes les empreses financeres regulades, que són moltes i variades. Sempre pensem que entraran grans grups financers, però, per què no pensar que també podrem des d'Andorra accedir fàcilment al mercat de la Unió? Avui dia la tecnologia fa escurejar distàncies i, per altra banda, el nostre mercat financer interior és estret i de molta proximitat i coneixença, argument aquest que suposa en si mateix una barrera d'entrada no formal.

Per últim, per a l'eix del comerç i el turisme, a part de poder facilitar la prestació de serveis transfronterers tal com comentava abans, l'acord afavoriria l'entrada de treballadors especialitzats per donar un servei de més valor afegit encaminat a la captació d'un nou perfil de visitant que valorés més la qualitat i la sostenibilitat, perfils qualificats que moltes vegades ens costa molt de trobar, primer, i de fer pujar al país, després.

Els riscos: l'adaptació i la pèrdua de privilegis

Però, com sempre, no tot són flors i violes, i no cal caure tampoc en l'optimisme ingenu. Les despeses d'adaptació a l'acord comunitari poden ser importants, especialment per a les pimes. L'harmonització normativa pot implicar reformes profundes en processos empresarials, en controls interns i, especialment, en fiscalitat, qüestions que requeriran recursos econòmics i humans considerables.

Un altre dels riscos que podem trobar és l'augment de la competència, riscos per a les empreses no preparades, és clar, no així per als consumidors. Amb la liberalització del mercat andorrà podrien entrar empreses europees més grans i eficients desplaçant actors locals poc preparats per competir en igualtat de condicions. Però és per això que es tracta de minimitzar aquest impacte establint terminis en l'acces directe al mercat, de manera que aquests actors puguin tenir temps de preparar-se. I recalco que per al consumidor pot ser un avantatge.

I com deia abans, també caldrà renunciar a certs avantatges fiscals històrics que fins ara han estat una eina clau d'atracció de residents i inversors al país, que especialment han tingut perfils patrimonials més especulatiu o rendistes, i no tant perfils més productius o de creació de valor. Però cal ser honestos. En un món sota l'escrutini de l'OCDE i

la UE, mantenir aquests tipus de diferències com a eines estructurals de creixement econòmic és insostenible. Hem de ser conscients que el món va canviar en el moment que es van instaurar les llistes blanques, grises o negres de països cooperatius o no en matèria fiscal, i les conseqüències que tenia estar en un o altre color de llista, especialment per als sistemes financers dels països, però també per la capacitat d'aquests països d'arribar a convenis i acords estratègics amb els de les altres llistes.

Un dels grans debats: la immigració i les barreres invisibles

Un dels arguments més recurrents, i alhora més populistes, contra l'acord d'associació, ve de la por a una immigració descontrolada i a una pèrdua de seguretat ciutadana. Però, sincerament, i amb una mirada realista, penso que és una por infundada, ja que, a parer meu, no calen fronteres i controls duaners físics per evitar una allau migratòria quan és el mateix cost de la vida el que actua com a barrera natural d'entrada. I com a exemple tenim el cas de Mònaco. No existeix cap duana física entre Mònaco i França, una frontera d'escassament cinc quilòmetres de longitud on els municipis francesos de Cap-d'Ail, La Turbie, Beausoleil i Roquebrune-Cap-Martin tenen tan sols un carrer que els separa de Mònaco, i on la frontera italo-francesa es troba a tan sols deu quilòmetres de la frontera monegasca.

Sota les premisses que se solen utilitzar per a Andorra, seria molt fàcil pensar que Mònaco té una allau de ciutadans de la UE entrant diàriament per les seves fronteres inexistents. No tan sols de la UE, en definitiva, de tot l'espai Schengen. I, de fet, no tan sols ciutadans legals d'aquests llocs, sinó altres persones no regularitzades que poguessin haver entrat per les fronteres exteriors de la UE i de la resta de l'espai Schengen.

Però la veritat és que quan vas a Mònaco, no existeix aquesta allau migratòria. I la raó la trobo en dos condicionants que la defineixen: el primer és que és un país molt petit, de fet el segon més petit del món, amb tan sols dos quilòmetres quadrats de superfície, amb una població que l'any 2023 era de quasi 39.000 persones, i la segona, amb un PIB per càpita que l'any 2023 era de quasi 240.000 euros.

Un espai petit és més fàcil de controlar pels cossos de seguretat de l'Estat en qüestió i, a més a més, quasi tothom es coneix directament o indirectament.

Per altra banda, molt pocs poden viure en un lloc on la renda per càpita és de 240.000 euros de mitjana. Els preus dels lloguers són molt alts. Els preus de compra dels habitatges són molt alts. El preu de la cistella de la compra és molt alt. Els preus dels col·legis són molt alts. Els preus dels restaurants són molt alts. En definitiva, viure es fa molt difícil.

Sents dubte, Andorra no és tan petita com Mònaco, però la seva superfície és de 468 quilòmetres quadrats, i té una població que l'any 2024 era d'uns 87.000 habitants, amb una renda per càpita de quasi 43.000 euros. No són les xifres de Mònaco, però segueix sent un espai petit amb una població amb molts vincles directes i indirectes, i amb un nivell de vida mitjà molt per sobre de molts salaris anuals.

Una oportunitat per diversificar i créixer

Malgrat els riscos a curt termini inherents a tot canvi fonamental, penso que l'acord d'associació amb la UE és una oportunitat estratègica beneficiosa a mitjà i llarg termini.

Sectors com el de la tecnologia, l'agroalimentari, el de la construcció sostenible o els serveis professionals especialitzats tenen molt a guanyar si s'adapten amb visió estratègica. Ja ho va dir Darwin, evolucionar i créixer significa adaptar-se. Només els organismes que no saben adaptar-se moren i desapareixen. Som un país independent i sobirà, creat per emprenedors que han sabut aprofitar les oportunitats que els diferents moments històrics mundials ens han presentat. I ara estem davant d'un d'ells.