



L'acord, una actualització necessària

Jordi Prat i Vidal

Sóc Jordi Prat i Vidal, president de l'AIDABA. Abans de tot vull començar a parlar de la nostra associació, l'AIDABA. L'Agrupació d'Importadors i Distribuïdors Oficials d'Alimentació, Begudes Alcohòliques i Vins d'Andorra (AIDABA) es va fundar l'any 1993 amb l'objectiu de donar veu al nostre sector per cercar respostes als problemes i inquietuds dels diferents majoristes del ram de l'alimentació i la beguda. Podem afirmar que l'AIDABA representa més del 60% del nostre sector al mercat andorrà. Dins de l'agrupació hi podem trobar des de les empreses familiars fins a delegacions d'algunes grans multinacionals, també amb arrelament al Principat. Alhora l'associació manté la porta oberta a possibles nous membres amb la finalitat de continuar creixent.

Cal destacar que tots els membres de l'associació representem marques oficials per Andorra. Treballem i comprem directament als fabricants i productors. Això ha permès al sector majorista andorrà, i per extensió al detallista, oferir al mercat un ampli espectre de productes de gran qualitat. Els distribuïdors hem vetllat sempre per les marques que representem, que siguin presents i reconegudes al mercat. Actualment les podem trobar a la major part de supermercats, comerços, restaurants, bars i hotels del Principat. Aquest fet cabdal ha imprès l'ADN del nostre sector, un element únic i difícilment imitable.

La gran varietat de productes i la capacitat de cercar noves oportunitats, tot això, és el fruit de l'esforç que s'ha fet des del teixit empresarial d'Andorra durant més de cinquanta anys d'innovar i cercar nous productes en fires i mercats internacionals. D'aquesta manera hem aconseguit una altra diferenciació respecte dels països veïns, fet que atreu un gran nombre de visitants cada any i hem contribuït a crear l'Andorra d'avui. Al mateix temps, el diferencial fiscal combinat amb el fet citat anteriorment fa que el nostre país sigui força competitiu en els preus.

El sector de la distribució al major, tal com el coneixem en l'actualitat, té l'origen en la dècada del 1950, impulsat per la necessitat d'oferir als visitants d'Espanya i França productes que no

podien trobar al seu mercat. Avui en dia, en un món globalitzat, els majoristes ens hem hagut d'adaptar als nous reptes, identificant les necessitats en cada etapa evolutiva.

Precisament un nou repte per al sector serà el possible acord d'associació d'Andorra amb la Unió Europea, que pot comportar avantatges i alhora inconvenients. Fent retrospectiva, el precedent més rellevant d'acord en la relació comercial entre Andorra i la Unió Europea el trobem en l'acord duaner de 1990. Aquest acord regulava les condicions comercials entre ambdós territoris. Andorra hi va saber trobar diverses oportunitats, entre d'altres. El manteniment de les franquícies força favorables, la possibilitat d'importar productes en formats no autoritzats a la Unió Europea i la importació de productes comunitaris amb restitució. El darrer punt és força rellevant, ja que va permetre fixar un diferencial de preus entre els estats veïns i Andorra, molt atractiu per als nostres visitants. En aquell moment dins del mercat comunitari existien excedents de certs productes i per tal d'ajudar a vendre'ls se subvencionaven amb restitució. D'aquesta manera Andorra, com a país tercer, va poder adquirir aquests béns amb avantatges de preu respecte als estats d'origen.

Actualment, tots els productes exportats per països tercers com Andorra han de pagar els seus aranzels corresponents en entrar a la Comunitat Econòmica Europea. Un greuge important que ens trobem és que un cop arriben a Andorra perden el seu estat d'origen. Això suposa que, si els volguéssim tornar a vendre dins del mercat comunitari, hauriem de pagar de nou els aranzels europeus. Aquest fet implica que en els productes agroalimentaris no siguem competitius a l'exterior. Per tant, avui en dia ens està perjudicant força. Aquest punt s'ha considerat dins del nou acord d'associació. Aquesta modificació podria ajudar empreses distribuïdores i productors andorrans a ampliar el seu mercat. Entenem que aquest nou paradigma podrà solucionar part dels problemes administratius impositius que avui en dia tenim i pot facilitar a les empreses andorranes explorar noves oportunitats de negoci.

Dins del nou acord, un tema que ens preocupa força és que Andorra pugui mantenir la seva sobirania fiscal. Cal que siguem els mateixos andorrans que decidim quina fiscalitat cal aplicar en els productes que tenen impostos especials, en el nostre cas parlem de les begudes alcohòliques. Avui en dia, com he citat anteriorment, té un gran atractiu venir a comprar aquests béns a Andorra, pel diferencial de preu i per l'ampli assortiment.

En aquest aspecte, el Govern andorrà té clar que s'ha de mantenir aquesta sobirania i cal vetllar perquè en un futur continuï sent així, ja que forma part del nostre atractiu turístic i al mateix temps una font d'ingressos important per a l'Estat andorrà. A banda de l'aspecte de la independència fiscal del Principat, caldria garantir el manteniment de les franquícies duaneres pròpies de l'acord de 1990. Aquest fet permet als visitants de països de la Unió Europea comprar un màxim de béns diferents, segons la tipologia del producte, sense declarar-ho a les duanes del país de destí.

Posant el focus en les oportunitats que generaria un Acord d'associació amb la Unió Europea, caldria que els productes importats de països tercers, amb el nou acord no fossin fiscalitzats

per la normativa europea, en el cas que aquests productes es vinguin dins del territori andorrà. Això ens suposaria no haver de pagar els impostos comunitaris, ni tampoc estar sotmesos a quotes de certs productes o formats no autoritzats per la Unió Europea. L'exemple més clar el trobem en productes com el burbon, que és el whisky americà o el whisky escocès, productes provinents de territoris extracomunitaris. Cal dir que nosaltres veiem aquest punt important i diferenciador, vist que quedariem aïllats per les restriccions comercials entre països i estem convençuts que en un futur ens podria portar beneficis destacats per al comerç andorrà.

Altres vies a estudiar haurien de ser aquelles relacionades amb la digitalització dels processos burocràtics en duanes, tant per importar com per exportar mercaderies. Al mateix temps, la digitalització obre un gran ventall de possibilitats en aquest sentit. Des de l'AIDABA entenem que el possible assoliment de l'acord serà àmpliament positiu si som capaços de mantenir els atractius diferencials que tenim actualment. Alhora hem de ser capaços de transformar els reptes del país en noves oportunitats, com ja hem sabut fer en el passat. Tinc el ferm convenciment que ho tornarem a aconseguir.

Moltes gràcies per brindar aquesta oportunitat a la nostra associació per expressar-nos i espero que hagi estat del vostre interès.
Moltes gràcies.

Jordi Prat i Vidal

President de l'AIDABA (Agrupació d'Importadors i Distribuïdors Oficials d'Alimentació, Begudes Alcohòliques i Vins d'Andorra)