dónde, cómo y, sobre todo, cuánto le va a costar.

Xavier Cornella

La gran mayoría de clientes no traslada su **residencia fiscal por un tema de impuestos”**

El consejero delegado del Grupo Crèdit Andorrà tiene clara su hoja de ruta: seguir creciendo. España es uno de sus lugares de referencia y están abiertos a estudiar posibilidades interesantes.

ae POR **MARÍA HERNÁNDEZ** FOTOGRAFÍA **ANTONIO HEREDIA**

“En Andorra hay más ciclistas del Tour que youtubers y nadie nos pregunta por ellos”, responde Xavier Cornella ante la curiosidad por los *streamers* y las estrellas del metaverso que residen en el Principado. El consejero delegado del Grupo Crèdit Andorrà resta importancia a ese grupo de chavales jóvenes que en los últimos años han recalado en el país. “No hay muchos, pero como tienen tantos seguidores parecen más. Es un tema simbólico más que otra cosa”, comenta sin más.

En general, Cornella huye del alarmismo y de la euforia con la misma cautela. Habla pausado. ¿La reciente absorción de Vall Banc? “Ha ido muy bien y ha funcionado todo perfectamente. Se ha hecho en un tiempo muy inferior a lo previsto en su día. Cuatro meses: la firmamos el 12 de febrero y el fin de semana de San Juan hicimos la integración informática. A nivel de negocio nos viene muy bien para ganar fuerza sobre todo en banca privada”, apunta.

El volumen gestionado actualmente por el Grupo Crèdit Andorrà alcanza los 25.000 millones de euros, aunque su intención es llegar a 30.000 millones a cierre de 2023, “siempre que las condiciones del mercado acompañen”. Andorra supone el 42% de esos activos (unos 11.000 millones); Luxemburgo, el 32% (8.000 millones); España, el 15% (3.500 millones) y Latinoamérica, el 11% (3.000 millones). Con una plantilla de 790 empleados, su objetivo es seguir ampliando el perímetro. Crecer. “Al final Andorra es pequeña y la única manera de crecer es vía adquisiciones”.

PREGUNTA. ¿Se plantean más operaciones corporativas en el corto plazo?
RESPUESTA. No, porque al final en Andorra quedamos tres bancos. Y fuera, nosotros siempre es-

tamos mirando para crecer en España. Aquí, si hay oportunidades, las estudiamos. Otra cosa es que veamos que la operación sea interesante.

P. ¿Ven candidatos interesantes en España ahora?
R. Hoy en día no tenemos nada encima de la mesa.

En España, la filial de Crèdit Andorrà, Creand Wealth Management, tiene oficina en Madrid, Barcelona y Valencia. Su objetivo pasa por alcanzar los 5.000 millones de activos a cierre de 2024, con unos objetivos de crecimiento orgánico que rondan los 300-350 millones al año. La banca privada, es decir, la banca que se centra en grandes patrimonios, es su vector principal.
P. ¿Están recibiendo más consultas o peticiones por parte de grandes fortunas para trasladarse al Principado a raíz de impuestos como el que acaba de aprobar el Gobierno español para las mayores riquezas?

Un grupo en expansión con **25.000 millones en activos**

El volumen gestionado en la actualidad por el Grupo Crèdit Andorrà alcanza los 25.000 millones de euros en activos y quieren alcanzar 30.000 millones en 2023. España supone el 15% del total, unos 3.500 millones

R. No. Es un tema marginal. Evidentemente, cuando hay anuncios de este tipo hay gente que se pone más o menos nerviosa, pero no ha habido ni preveo que haya un incremento importante debido a este motivo. Por mi experiencia, la gran mayoría de clientes no traslada su residencia fiscal por un tema de impuestos porque la mayoría de nuestros clientes de banca privada tienen ya cierta edad, 50 y 60 años, con hijos y nietos, y no les compensa cambiar en la etapa vital en la que están. No quieren asumir el sacrificio de irse a vivir a un sitio que está lejos de la familia sólo para pagar menos impuestos. Entre los que se lo plantean, la mayoría no lo llega a hacer. No es un *driver* importante para alguien decidir moverse.

IMPUESTOS. Sobre el propio impuesto, Cornella asegura no tener una opinión "ni favorable ni desfavorable". "Entiendo que es una necesidad de cada país y una opción de cada país de poner impuestos a cada país o cada persona", asegura en conversación con *Actualidad Económica.*

Otra cosa distinta es el gravamen a la banca. "Si un impuesto acaba repercutiendo en un posible incremento de las tarifas y los costes de los clientes, tiene sus inconvenientes. No sé si la banca local aquí se está planteando trasladar este posible impuesto al consumidor final. Si al final lo traslada, la banca se quedará igual y el perjudicado será el consumidor, algo que tampoco es que sea bueno en estas circunstancias", señala.

Las circunstancias a las que se refiere el CEO del Grupo Crèdit Andorrà son esas que sitúan a Europa a las puertas de una recesión económica. ¿Les preocupa cómo pueda acabar afectando al sector financiero y a la entidad? "Nosotros tenemos muy poca exposición a hogares y las empresas a las que tenemos exposición en Andorra están básicamente relacionadas con el sector turístico, que en principio tiene unas previsiones a corto plazo muy buenas. No creo que en el corto plazo tengamos ningún efecto muy negativo", dice.

El grupo es el principal accionista privado de Caldea, el mayor centro termolúdico del sur de Europa, entre otros negocios, pero ni siquiera el posible frenazo en el turismo internacional genera dudas en Cornella. "Las reservas ahora mismo están mejor que en 2019. El turismo que recibimos en Andorra tiene una base de proximidad y probablemente también seremos un sustitutivo si baja el poder adquisitivo de determinadas familias que, en vez de ir a los Alpes o más lejos, se quedarán más cerca. Con lo cual, puede haber una sustitución de unos clientes por otros y no prevemos un gran impacto", explica.

PARAÍSO FISCAL. El mayor riesgo en el horizonte es que los tipos de interés suban más de lo que está previsto. "Más del 3% o por encima del 4%, porque entonces probablemente habría un repunte de la morosidad". En cualquier caso, ese no es su escenario central.
El grupo, como el resto del sector financiero andorrano, confía en las bondades que les reportaría el acuerdo de asociación con la Unión Europea cuyo cierre se espera para 2023. "Sólo podemos sacar ventajas porque precisamente el sector financiero firmó el acuerdo monetario en 2011, con lo cual nosotros actualmente tenemos traspuestas todas las directivas, o sea, tenemos las mismas obligaciones que el sector bancario y financiero de cualquier país de la UE pero no tenemos ninguna de las ventajas: no tenemos acceso a la liquidez del BCE y nuestros productos no son equivalentes ni el regulador está considerado equivalente. En cambio hemos traspuesto todas las normativas, la auditoría externa anual nos la pasan con los criterios contables de la UE, cumplimos las mismas normativas de solvencia que los bancos europeos, los requerimientos son los mismos... Por lo tanto, el acuerdo de asociación sólo puede traernos ventajas porque todas las obligaciones ya las tenemos", apunta.

El acuerdo podría contribuir a dejar atrás la idea de paraíso fiscal que se sigue asociando a Andorra, una idea con la que Cornella no está de acuerdo. "Te diría que en temas de transparencia, homogeneización regulatoria y compliance o blanqueo, cumplimos la normativa europea. Estamos 100% homologados".

P. ¿Se ha quitado Andorra la etiqueta o el estigma de ser un paraíso fiscal?
R. Sí, 100%. Otra cosa es la percepción de la gente, que es otro proceso. Hay un tema histórico de percepción de lo que eran determinados países con el secreto bancario y eso es un proceso que lleva su tiempo, pero hoy en día está claro al 100% que Andorra no es un paraíso fiscal: hay transparencia fiscal, no se puede abrir una cuenta que no sea declarada y no hay una cuenta no declarada. Es imposible.

Hoy en día está claro que Andorra no es un paraíso fiscal. Hay transparencia y no hay cuentas no declaradas"

"Si las entidades trasladan el impuesto a la banca, el perjudicado al final es el consumidor"

"En Andorra hay más ciclistas que corrieron el Tour que youtubers y nadie nos pregunta por ellos"