

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Els riscos de vendre a crèdit



Alberto Gil
Pàg ► 3

Piove, governo ladro



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



El renaixement de la renda variable japonesa

Eric Vila Pons

Portfolio Manager d'ANDBANK Asset Management



Una de les sorpreses en els mercats aquest any 2023 ha sigut l'elevat retorn de la renda variable japonesa. A finals d'octubre, el TOPIX (índex de referència del mercat japonès) acumulava una pujada de prop del 21% respecte al tancament de 2022. Un cúmul de factors han contribuït a aquest bon comportament de la borsa japonesa. D'una banda, el país nipó no ha sofert una inflació tan aguda com la viscuda a Europa i als Estats Units; això ha permès al

banc central mantenir una política monetària laxa. De fet, Japó ve de dècades de pressions deflacionistes que poden ser tant o més destructives que la inflació per una economia i, per tant, el repunt d'inflació (relativament contingut fins a dia d'avui) ha sigut ben rebut pels inversors.

Aquests factors de cicle macroeconòmic expliquen part del bon rendiment de la renda variable japonesa d'enguany, hi ha però un altre factor de caràcter estructural i probablement més explicatiu d'aquesta revalorització. Un seguit de reformes reguladores dirigides a millorar tant la governança corporativa com la gestió del capital per part de les empreses cotitzades.

Per entendre el significat d'aquestes reformes és necessari introduir el context històric recent de l'economia nipona. A finals dels anys 80 i principis dels 90, Japó va patir una bombolla finance-

ra i immobiliària que va marcar les tres dècades següents, conegudes com a «les dècades perdudes»; pràcticament 30 anys de creixement del PIB real molt baix combinat amb pressions deflacionistes constants, que han perdurat fins a dia d'avui. Addicionalment, el teixit corporatiu japonès ha estat criticat des de fa anys per fer un ús poc òptim del capital i per una falta de transparència i rigor en els òrgans corporatius, traduït doncs en un retorn per a l'inversor decebedor. Aquests factors han desembocat en una manca d'interès tant dels inversors internacionals com dels locals en la renda variable japonesa, i per tant unes rendibilitats notablement inferiors a la de la resta de països desenvolupats en les últimes dècades. En un seguit d'intents poc fructuosos les autoritats japoneses ja van intentar intro-

Passa a la pàgina següent



Pàg ► 4

Myandbank celebra el seu primer any amb 12.200 clients

Els productes amb més èxit han estat Bizum, el compte al 2%, el dipòsit al 3% i la inversió en carteres i fons

Pàg ► 4

Andbank és guardonada amb el premi de millor banca privada d'Espanya

Andbank és guardonada amb el premi de millor banca privada d'Espanya

Pàg ► 4

Beneficis de les inversions d'impacte més enllà de les econòmiques

Durant el Fòrum de l'EFA es posa en relleu la necessitat que les empreses 'tinguin ànima'

Pàg ► 4

El fons de reserva de jubilació, un dels millors fons de pensions d'Europa

El FRJ competia amb 330 fons de 23 països i els jutges han valorat els bons resultats del fons

myandbank

La meva cartera Myandbank és com jo: Atrevida

A Myandbank tenim una cartera d'inversió per a cada perfil. Menys comissions, més rendibilitat. Converteix-te en inversor des de 150€.



Pista Verda
Risc baix



Pista Blava
Risc mitjà-baix



Pista Vermella
Risc mitjà



Pista Negra
Risc alt



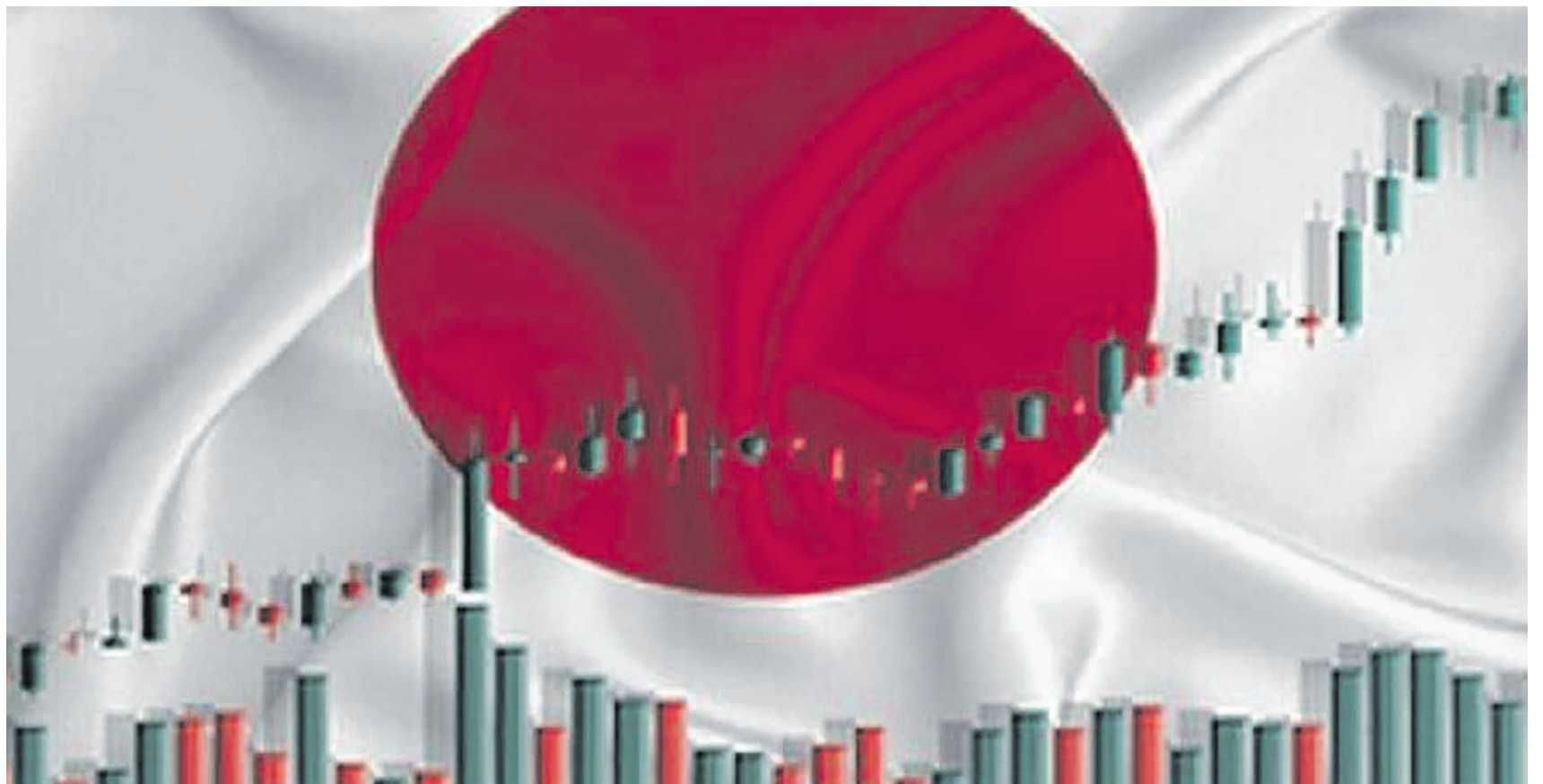
Myandbank és un banc 100% digital, un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700158F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008, i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 01/95. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

Ve de la pàgina anterior

duir reformes adreçant aquests problemes.

Aquí és on entren en joc, a finals del 2022, una sèrie de reformes, que semblaria que aquest cop sí que estan fent efecte. Concretament, la borsa de Tokyo (TSE) decideix consolidar els diferents mercats de renda variable i establir una sèrie de requisits més estrictes per a poder cotitzar en aquests mercats. Sense perdre's en els detalls, aquests requisits busquen dirigir les companyies cap a models empresarials amb estructures de govern corporatiu més rigoroses, millor transparència i comunicació (tant de cara l'inversor nacional com internacional), un ús més eficient del capital i un alineament dels interessos corporatius amb els dels inversors més elevat. Les empreses tindran, doncs, uns terminis per complir amb aquests requisits amb el risc de ser expulsades de la borsa de Tokyo en cas de no complir amb els mínims establerts. Aquestes són només el principi d'una sèrie de mesures impulsades per les autoritats a fi de millorar la qualitat i la rendibilitat de les empreses, així com per incentivar la inversió nacional en accions de companyies japoneses.

La reacció a aquestes mesures ha sorprès al mercat, les empreses ja han començat a aplicar millores en la gover-



nança corporativa, especialment pel que fa a la comunicació i col·laboració amb els inversors internacionals. Adicionalment, i de cara a millorar l'ús del capital, les empreses han augmentat la recompra d'accions i han reduït

la despesa en inversions de baix retorn per a l'inversor. Aquests fets han estat molt ben rebuts pels inversors, el que s'ha traduït en fortes entrades de capital estranger.

Semblaria doncs que, per fi, els es-

forços del govern japonès s'estan veient recompensats. El mercat de renda variable japonès és un mercat on abunden companyies d'alta qualitat amb balanços sòlids i amb perspectives de creixement molt atractives. La baixa disci-

plina en termes d'utilització del capital però ha impedit que aquestes qualitats es vegin reflectides en els retorns. L'èxit o el fracàs d'aquestes mesures serà doncs clau en el futur de la renda variable japonesa a mig i llarg termini.

Els riscos de vendre a crèdit

Pere Brachfield
@PereBrachfield

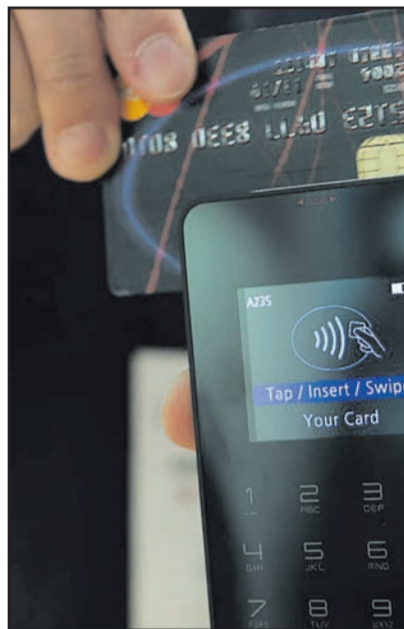
Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Els quatre determinants bàsics del nivell de risc d'una transacció comercial són l'import, el termini de cobrament, la solvència del client i el mitjà de pagament utilitzat. La missió del departament de credit management és la de reduir el risc de crèdit comercial, és a dir, aconseguir que tots els crèdits atorgats als clients siguin cobrats en els terminis convinguts. El risc es pot minimitzar mitjançant unes estratègies de risc apropiades i l'aplicació d'unes polítiques de risc adequades a la conjuntura econòmica i als objectius de l'empresa. El departament de credit management gestiona el risc de clients en diversos nivells: 1) seleccionant als clients que són mereixedors d'un crèdit comercials, i discriminant als compradors insolvents o mal pagadors; 2) avaluant el nivell de risc que es pot mantenir amb cada client assignant-li un límit de risc; 3) controlant el risc viu, procurant minimitzar-lo i actuant prematurament per a prevenir possibles augments de risc, i 4) transferint el risc a tercers utilitzant l'assegurança de crèdits o el factoring.

El crèdit atorgat als clients provoca a les empreses proveïdores quatre tipus diferents de costos: 1) les pèrdues directes provocades pels crèdits incobrables; 2) el cost dels recursos empleats en el finançament dels crèdits de clients durant el temps transcorregut des de la venda fins el cobrament de la transacció comercial; 3) les despeses de gestió; en aquest grup entren els costos adminis-

triatius de la gestió i control dels comptes de clients, els costos originats per la tramitació dels diferents mitjans de pagament, les despeses de cobrament, els costos de la gestió de recobrament, i la resta de despeses produïdes per les gestions recuperatòries dels impagaments, i 4) els costos derivats de la prevenció i cobertura dels riscos de crèdit. El control i anàlisi d'aquests costos servirà al departament de credit management com a guia per a conèixer l'eficiència de la seva gestió. La comparació de les dades obtingudes en diferents períodes permet que l'empresa pugui avaluar els resultats de les mesures correctores adoptades en un moment donat. Així mateix, una empresa pot comparar els seus costos de crèdit amb els del sector (o subsector) al qual pertany amb la finalitat de verificar si està dins dels límits normals o si pel contrari està per sobre de la mitjana sectorial.

A la feina diària els responsables del crèdit comercial han d'enfrontar-se a un conjunt de riscos i contingències que són inherents a la gestió del crèdit comercial i que moltes vegades passen desapercebuts pel seu entorn empresarial més immediat, i no parlem per a la resta de l'empresa. Les tasques quotidianes dels responsables de la gestió de riscos són molt més complexes del que els profans en la matèria es pensen, atès que els *credit managers* han d'assumir una sèrie de responsabilitats dins del seu àrea de gestió que els obliguen a prendre importants decisions per a la rendibilitat i seguretat financera de les seves empreses. No obstant això, els *credit managers* no poden perdre de vista que un dels seus principals objectius és coadjuvar a l'increment de les vendes, atès que el crèdit és un instrument per aconseguir augmentar el volum de negoci. Així ma-



teix, els *credit managers* han d'abordar de manera habitual una àmplia sèrie de riscos i conflictes que suposen un repte diari poc conegut per les empreses. En moltes ocasions, el gerent de crèdits es troba davant complicades disjuntives, per la qual cosa ha de prendre decisions difícils basant-se en la seva experiència i inclús (a vegades) en la seva intuïció. Un error de decisió del *credit manager* pot suposar en aquests casos un cost econòmic important per a l'empresa o pot comportar repercussions en les relacions comercials. El *credit manager* ha de dominar el difícil art de l'equilibri entre diferents forces dins l'empresa, que en moltes ocasions són antagòniques, fent de frontissa entre els diferents departaments, i particularment, entre comercial i finances.

Els riscos i problemes que hauran de gestionar els *credit managers* es poden dividir en dos grans grups segons la seva

tipologia: 1) els riscos financers pròpiament dits, i 2) els riscos derivats de conflictes de gestió. A continuació, es descriuran i estudiaran cadascun d'aquests grans grups de riscos. Tanmateix, en primer lloc, veurem un resum dels diferents riscos financers en l'empresa. Els riscos financers de l'actiu corrent realitzable pels comptes de clients es poden dividir en dos subgrups que són: 1) els riscos primaris, i 2) els riscos secundaris. En el grup dels primaris s'inclouen aquells riscos directament relacionats amb la gestió del crèdit client. Al seu torn, els riscos primaris es classifiquen en dos apartats: els riscos de crèdit incobrable i els riscos de morositat. Quant als secundaris, sorgeixen com les conseqüències financeres dels riscos primaris sobre la rendibilitat i les necessitats d'augmentar les necessitats de finançament incrementant passiu circulant amb cost. Els riscos secundaris es divideixen en dos; riscos de rendibilitat i riscos de liquiditat.

En definitiva, tenim que els riscos primaris estan dividits en dos apartats: els riscos d'incobrable i els riscos de morositat. A continuació, veurem cadascun d'ells. Els riscos de crèdit incobrable: es deriven de les possibilitats de fallida per impagament definitiu provocat per la insolvència total de client. També pot donar-se el cas que el comprador sigui solvent i pogués reintegrar l'import endeutat; però que existeixi una negativa a pagar el deute per tractar-se d'un morós professional. Evidentment, totes les empreses assumeixen aquest risc en concedir un crèdit comercial o en consentir un termini aplaça pel lliurament de béns o prestació de serveis. Aquest tipus de risc (incobrable) es pot produir de dos possibles maneres: quan el client incompleix totalment l'obligació de pagar o quan el client realitza el pagament mitjançant el lliurament d'un instrument de pagament (document canviari) que manca de fons, i que després resulta incobrable. Amb referència als riscos de morositat, aquests corresponen als retards en el pagament passat el venciment de la factura. No s'ha d'oblidar que a Espanya un 50% de les factures són pagades amb retard. El risc de morositat té un efecte pervers, ja que augmenta el risc d'incobrable atès que

risc augmenta amb el pas del temps, i a més, genera costos financers suplementaris perquè el proveïdor ha de finançar durant un major termini els saldos vençuts de clients i pendents de cobrament.

Quant als riscos secundaris, no s'ha d'oblidar que apareixen com un efecte directe dels riscos primaris, i en realitat són les conseqüències financeres que causen els riscos primaris sobre la rendibilitat i els costos financers de l'empresa. Dins dels riscos secundaris existeixen dos apartats: els riscos de rendibilitat i els riscos de liquiditat. A continuació, detallarem les seves característiques. Pel que fa als riscos de rendibilitat, són una conseqüència directa dels riscos d'incobrable, ja que aquests llastren la rendibilitat de l'empresa i tenen efectes financers en el compte de resultats. Els riscos lligats a la rendibilitat són: 1) els costos financers generats pels interessos pagats pel passiu a curt que finança els comptes clients; 2) les pèrdues directes i provisions provocades per les insolvències definitives, i 3) les despeses de gestió necessàries per a gestionar i administrar els comptes de clients.

L'altra conseqüència del crèdit comercial i, per tant, del risc de clients és la necessitat permanent d'obtenir recursos financers que han de ser invertits en els saldos de clients. D'una banda, l'empresa constantment ha de buscar passiu a curt amb cost, el que suposa una negociació amb les entitats bancàries per a aconseguir crèdits a curt mitjançant pòlisses de crèdit, descompte comercial o factoring. En molts casos, el risc de liquiditat apareix en no obtenir els recursos financers amb la suficient rapidesa, fet que provoca a les empreses seriosos problemes de tresoreria. En ocasions, les entitats creditícies poden unilateralment retallar les línies de crèdit a les empreses, les quals queden en una situació de crisi de liquiditat. Un altre risc de liquiditat apareix quan per un insuficient flux de cobraments a clients es produeixen tensions de tresoreria que posen en un seriós compromís a l'empresa. No s'ha d'oblidar que els problemes crònics de liquiditat són una de les causes habituals dels concursos de creditors i fallides.

Piove, governo ladro

Alberto Gil

Advocat
Soci a Cases & Lacambra



La manca d'habitatge assequible és una realitat complexa que obeeix a un cúmul de circumstàncies: escassetat d'oferta (també influenciada per la manca de sol urbanitzable), augment de la demanda (tant per l'augment de la població del país –12.000 habitants més en els deu darrers anys– com per la conversió de l'habitatge en un actiu financer més), existència de diferents tipus de demanda (resident, resident internacional i lloguer turístic), increment del cost del finançament, pèrdua de poder adquisitiu dels residents (la inflació augmenta per sobre dels salaris), i l'existència d'un parc d'habitatge públic reduït.

Una política fiscal ben dissenyada pot ser part de la solució, en la mesura en què és una eina útil per intervenir en el mercat, sigui a través de l'oferta o de la demanda.

Els incentius fiscals al lloguer assequible aprovats en la legislatura passada són un exemple de mesures que poden tenir un impacte positiu en l'oferta i que, en teoria, haurien de contribuir a equilibrar els preus. Destaquen, entre d'altres, la introducció de deduccions a l'impost sobre societats i l'impost sobre la renda de les persones físiques per l'arrendament d'habitatge a preu assequible.

La creació d'un impost sobre la inversió estrangera immobiliària proposat pel Govern és un mecanisme d'intervenció en el mercat, dirigit a reduir la demanda d'un determinat tipus d'adquirent (l'inversor estranger o el resident internacional). En un mercat amb una demanda relativament inelàstica (els augments en el preu no redueixen proporcionalment la demanda), un increment del preu via impostos hauria de suposar una reducció moderada de la demanda i incrementaria la recaptació tributària. Aquests impostos, al seu torn, es destinaran al foment de l'habi-



tatge de lloguer i de diversificació econòmica, tal com resa l'exposició de motius del text, el que hauria de revertir en una major oferta.

No obstant l'anterior, l'actual disseny de l'impost com un impost indirecte de facto –que també grava els promotors i urbanitzadors– suposa un encariment del cost de producció dels béns (els immobles) i, per tant, del seu preu. Si la repercussió de l'impost al consumidor fos plena, únicament es veuria afectada la demanda (el consumidor final suportaria tant l'impost

del promotor com el seu propi, en cas de ser inversor estranger). L'escenari més probable, però, és que part de l'impost l'assumirà l'empresari a costa de reduir el seu marge de benefici i, en alguns casos, el negoci deixarà de ser rendible, el que suposarà l'abandonament de projectes i, conseqüentment, la reducció de l'oferta i l'augment dels preus per a tots. Tampoc no podem obviar que el promotor amb capital estranger (que ha d'operar obligatòriament mitjançant una societat andorrana) genera riquesa i paga impostos

al país.

Per tant, sembla més sensat pensar en un impost que gravi aquella inversió que no reverteixi en la creació de riquesa al Principat, com és el cas de la inversió especulativa, entesa com aquella que veu l'immoble com un actiu financer més i busca retorns elevats en un període curt de temps. El dret comparat està ple d'exemples d'aquesta discriminació, sobre tot en l'àmbit dels impostos indirectes.

No es tracta en absolut de prohibir aquest tipus d'inversió, totalment lícit-

ta, sinó de subjectar-la a una tributació més elevada, sigui en seu d'imposició directa (impost sobre societats, impost sobre la renda de les persones físiques, impost de la renda dels no-residents) o en imposició indirecta (impost general indirecte, impost sobre les transmissions patrimonials immobiliàries). Així ho va deixar entreveure el Cap de Govern a la sessió monogràfica sobre habitatge que va tenir lloc al Consell General el proper 16 de novembre.

Per tant, el tràmit d'esmenes al projecte de llei –que com a mínim, estarà obert fins el proper 5 de desembre– és una oportunitat per millorar el redactat del text amb la finalitat de corregir desajustos tècnics i provocar un impacte positiu en el mercat. També pot servir per configurar-lo com una mesura temporal fins que es repensi amb assossec el model d'inversió estrangera i l'impacte que l'eventual aprovació de l'Acord d'Associació amb la Unió Europea pot tenir en el sistema. El mateix Govern va manifestar també al debat parlamentari que aquest impost es tracta d'una «mesura provisional, transitòria, o inicial».

Seria molt interessant que els grups parlamentaris aprofitessin el clima d'entesa existent i la mà oberta del Govern per debatre la qüestió de l'habitatge i de la inversió estrangera per realitzar un ajust del text normatiu inicialment proposat de tal manera que la nova figura impositiva sigui efectivament una eina dirigida a produir una rebaixa del preu de l'habitatge. Així mateix, és crucial que la suspensió temporal de les autoritzacions d'inversió estrangera vegi el seu final en l'any en curs per evitar majors afectacions als principis de seguretat jurídica i de predicibilitat de les normes, fonaments de la fiabilitat del país com a plaça per fer negocis i, per tant, de la seva prosperitat.

Els italians van començar a utilitzar al segle XIX la frase «piove, governo ladro» (plou, govern lladre), sembla que com a evolució de l'expressió «pluvia deficit, causa Christiani sunt» ja recollida per Sant Agustí al segle V i que constata la tendència de culpabilitzar els cristians de qualsevol mal i, en particular, de la sequera. Al nostre país, plouï o no, s'ha estès la idea de que tot el que té a veure amb l'habitatge és responsabilitat del Govern, afirmació que no reflecteix la realitat. Tan legítim és criticar la política d'habitatge de l'executiu com just és reconèixer que està prenent mesures –el temps dirà si encertades o no– per atacar el problema.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Sentència de la Sala Administrativa del Tribunal Superior de Justícia del 6 de novembre del 2023 número 57-2023 en relació amb concepte de rellevància previsible en el marc de l'intercanvi d'informació en matèria fiscal.

La representació de la part agent interposa recurs d'apel·lació contra la referida sentència de la Batllia, doncs segons el seu criteri i després de realitzar una anàlisi del concepte d'estàndard de la rellevància previsible i de la seva interpretació per la OCDE i la jurisprudèn-

cia comparada, considera que en el present cas s'incompleix aquest requisit, ja que la sol·licitud de l'Administració tributària espanyola manca d'una motivació adequada i conté elements enganyosos i capciosos.

La representació del Govern s'oposa al recurs i sol·licita que es confirmi la sentència apel·lada. Considera que la petició d'intercanvi d'informació fiscal no té un caràcter genèric que li pugui atorgar la consideració «d'expedició de pesca» o *fishing expedition*, sinó que es tracta de fets concrets que s'atribueixen específicament a la persona física interessada. Per altra part, les autoritats andorranes no tenen l'obligació de comprovar les declaracions fetes per l'Estat requeridor, sinó que la persona concernida ha de valer les seves al·legacions davant de les autoritats fiscals espanyoles.

A la vista del contingut de les al·legacions de les parts, la qüestió litigiosa versa sobre si la informació que sol·licita l'Estat requeridor compleix amb l'estàndard de la rellevància previsible, o bé si es tracta, com defensa la representació del recurrent, d'una petició aleatòria, que mancaria de la motivació adequada i contindria elements enganyosos i capciosos que indueixen a pensar que l'agent té la seva residència efectiva a Espanya.

En el cas que ara s'examina, la sol·licitud d'intercanvi d'informació fiscal procedent de l'Administració tributària espanyola descriu amb suficient detall les circumstàncies que justifiquen la petició. En síntesi, la sol·licitud té en compte que la principal font d'ingressos del recurrent prové d'una societat espanyola, de la qual és soci i administrador; que l'interessat ha realitzat nombroses operacions amb les seves targetes de crèdit en territori espanyol, que indiquen una estada allà superior als 183 dies a l'any; que disposa d'habitatges a Espanya i que hi resideixen el seu cònjuge i el seu fill

menor; que és administrador d'una societat andorrana, a la qual ha cedit el contracte de prestació de serveis que tenia en vigor amb l'entitat espanyola abans esmentada, i de la qual també és administrador.

Finalment, consta que l'interessat és titular o autoritzat de comptes a Andorra, així com d'una targeta de crèdit.

No hi ha dubte que el conjunt d'aquests elements porten a la conclusió que la sol·licitud d'intercanvi d'informació en matèria fiscal procedent de l'Administració tributària espanyola no manca de tota pertinència previsible i, en conseqüència, que no es tracta d'una recerca aleatòria o *fishing expedition*.

Com a conclusió, aquesta sentència del Tribunal Superior de Justícia ens defineix de manera clara com s'ha de realitzar l'anàlisi del concepte d'estàndard de la rellevància previsible en els casos de sol·licituds d'intercanvi d'informació en matèria fiscal. Així doncs:

• L'estàndard de la rellevància previsible que invoca el recurrent s'ha de valorar sobre la petició de l'Estat requeri-

dor en el seu conjunt. No és suficient discutir alguns dels punts de la sol·licitud, com els relatius a la situació familiar de l'interessat o als habitatges de què disposa a Espanya. Aquestes circumstàncies concretes hauran de ser al·legades, davant les autoritats tributàries de l'Estat requeridor.

• L'Administració andorrana no ha de comprovar les declaracions contingudes en la sol·licitud d'intercanvi d'informació fiscal, que cauen sota la responsabilitat del requeridor.

• L'Administració andorrana únicament ha de valorar, en el seu conjunt, si la petició d'intercanvi d'informació es tracta de fets concrets que s'atribueixen a la persona interessada, o si té un caràcter genèric que li pugui atorgar la consideració «d'expedició de pesca» o *fishing expedition*.

En conseqüència, un cop s'ha descartat que la petició d'informació sigui merament aleatòria, i que no manca de tota pertinència previsible, procedeix desestimar el recurs i confirmar la sentència apel·lada en els seus propis termes.



Myandbank celebra el seu primer any amb 12.200 clients que han pagat 0 comissions en comptes, targetes o transferències

Myandbank, el banc 100% digital d'Andbank, acaba de celebrar el seu primer any de vida. Des del seu llançament, el 28 de novembre de l'any passat, el banc ha assolit 12.200 clients que no han pagat cap comissió en targetes, comptes o transferències.

En un any, Myandbank, amb 84 milions d'euros en volum de negoci, s'ha posicionat com a pioner en la democratització de productes d'estalvi i d'inversió llançant una ampla gamma de serveis per a qualsevol perfil: des d'un dipòsit al 3% fins a carteres indexades per a quatre perfils de risc diferents a partir de 150 euros.

Els productes que més èxit han tingut durant el primer any de vida de Myandbank, a més de Bizum, són el compte al 2%, el dipòsit al 3%, així com la inversió en carteres i fons.

Segons Marta Bravo, directora general adjunta d'Andbank, «els resultats del primer any mostren la necessitat que hi

havia al país d'oferir un model de banca àgil i digital, amb comissions reduïdes i productes d'estalvi i d'inversió per a qualsevol perfil».

Campanya Amic i Campanya Nòmina fins al 31 de desembre

Més de la meitat dels clients, 6.472 persones, s'han donat d'alta al banc a través de la Campanya Amic, vigent fins al 31 de desembre. A través d'aquesta, el client pot guanyar fins a 200 euros, distribuint un codi amic a un màxim de 10 amics o familiars que es donin d'alta i tinguin un mínim de 150 euros al compte.

Amb la Campanya Nòmina, Myandbank regalarà 30 euros al client només per domiciliar la nòmina, sol·licitar una targeta i tenir un saldo mínim de 150 euros. A més, podrà participar en el sorteig de 1.000 euros mensuals, que tindrà lloc el dia 7 de cada mes fins al desembre de 2023.

Sobre Myandbank

Myandbank és la primera solució FinTech amb base a Andorra, que pertany a un gran grup financer andorrà. Està destinada a tota mena de perfils d'usuaris residents a Andorra, clients o no d'Andbank, les inversions i els estalvis dels quals a Myandbank estan protegits pel Fagadi.

El nou banc digital compta amb Bizum a Andorra, una solució digital que permet pagar de mòbil a mòbil de manera immediata als usuaris que disposin d'ella. També, inclou la possibilitat de fer transferències nacionals i internacionals sense comissió, un compte remunerat al 2% fins a 50.000 euros i targeta de dèbit gratuïta.

La web (www.myandbank.com) i l'app, disponible a Apple Store i Google Play, estan dissenyades per a que l'usuari es mogui de manera àgil i intuïtiva. Myandbank compta amb perfil a Twitter, Instagram i LinkedIn des d'on es podrà seguir l'actualitat i les novetats que vagi incorporant Myandbank. (@Myandbank).

miliar Andorrana. Així, Pouget ha destacat que hi ha «dades empíriques» que demostren que incorporar aquests valors en l'empresa tenen un impacte positiu perquè per exemple se'ls facilita el finançament o tenen «assalariats més motivats».

Els dos experts han defensat que incorporar les inversions d'impacte té «rendibilitats» extrafinanceres, i han destacat que la visió clàssica és aquella que assenyala que les empreses han de tenir beneficis, però que ara aquest prisma ja està superat i el que cal tenir en compte és «la rendibilitat a llarg termini».

Aquesta visió que les empreses han d'apostar per aquest tipus de responsabilitat social corporativa ha estat també defensada en la següent taula rodona, en la que ha intervingut el CEO de Velatía, Javier Ormazabal, i el conseller delegat d'Hijos de Rivera, Estrella Galicia, Ignacio Rivera i que ha parlat de l'impacte social com a estratègia de creixement. Tots dos han manifestat que «les empreses han de tenir ànima», ja que si no estan abocades al fracàs. Ambdós han compartit la visió que la regulació sovint el que posa són bastons a les rodes, ja que les empreses tendeixen a veure certes actuacions com obligacions quan sense que n'hi hagués hi hauria propostes que es tirarien endavant.

Andbank és guardonada amb el premi de millor banca privada d'Espanya

Andbank ha estat guardonada amb el premi a millor banca privada d'Espanya per la revista Citywire, una de les publicacions financeres més rellevants d'Europa. Així mateix, ha obtingut el guardó a millor xarxa d'agents financers d'Espanya.

Aquests premis, atorgats per un jurat independent nomenat per la revista, reconeixen el treball diari d'un equip amb una gran vocació per la cerca de l'excel·lència amb la finalitat d'oferir als clients sempre el millor servei.

Andbank Espanya és una de les entitats de banca privada amb més creixement en els últims anys. L'entitat compta amb un volum de negoci de 22.000 mi-

lions d'euros, 24 centres de banca privada, 150 banquers, 128 agents financers i 67 contractes amb ESIs.

L'èxit del seu model es basa en la proximitat i en oferir un servei integral de gestió patrimonial a través d'especialistes en diversos àmbits –gestió d'inversions i mandats personalitzats, planificació patrimonial i fiscal o inversions alternatives i ESG—.



El fons de reserva de jubilació, reconegut com un dels millors fons de pensions d'Europa

La revista *Investments & Pensions Europe* ha donat a conèixer, en el transcurs d'una gala celebrada a Viena, els guardons que atorga en el marc dels seus premis anuals on es reconeixen les millors pràctiques en fons de pensions a nivell europeu. En aquesta edició, el fons de reserva de jubilació (FRJ) ha estat reconegut amb el premi al millor fons de pensions de països europeus amb menys d'un milió d'habitants. Així mateix, el FRJ ha estat distingit com a fons estrella *rising star* en la categoria de fons públics.

El FRJ competia amb 330 fons de 23 països i els jutges han valorat els bons resultats històrics del fons i una estratègia d'inversió que qualifiquen de robusta. Així mateix, han destacat l'organització i la governança del fons, incloent-hi els esforços per implementar aspectes d'inversió sostenible.

Més concretament, el jurat ha valorat que es tracta d'un fons «impulsat per rendiments superiors a la inflació, una

governança sòlida i una inversió sostenible», també que ha mantingut «una estructura de costos molt baixa permet assolir els objectius del fons» i, finalment, s'ha valorat «haver fixat objectius ESG i establert un seguiment en relació amb aquests objectius a tots els gestors externs».

Tanmateix, el jurat ha assenyalat que el FRJ «disposa d'uns processos ben estructurats i una correcta assignació d'actius i construcció de carteres. El fons es gestiona amb un enfocament consistent amb les seves necessitats i diversitats dels seus partícips».

El president del FRJ, Jordi Cinca, s'ha mostrat satisfet pel premi i l'ha agraït en nom de tots els membres del fons, i ha manifestat que «és un reconeixement a una tasca de tot un equip que gestiona el fons amb rigor i eficàcia i amb uns criteris de gestió coherents amb els objectius a mitjà i llarg termini que ens fixa la llei».



Beneficis de les inversions d'impacte més enllà de les econòmiques

Les empreses que han incorporat inversions d'impacte tenen uns beneficis que van més enllà dels econòmics. Aquesta és la visió que ha posat sobre la taula Sébastien Pouget, professor de finances a la Universitat Toulouse 1 Ca-

pitole, que juntament amb Jean Jacques Barbéris, director de la divisió de clients institucionals i corporatius & ESG d'Amundi Asset Management ha pres part a la taula rodona 'La inversió responsable', del 21è Fòrum d'Empresa Fa-

