

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Com superar les tàctiques evasives dels morosos



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



Com gestionar el 2023?

Jordi Riera



Director Gestió patrimonial
Andbank

Pensem que el 2023 continuarà sent incert, tot i que probablement una mica menys volàtil que l'exercici anterior. Fonamentalment, perquè hi ha menys marge per a la sorpresa, especialment en el mercat de bons, després del canvi de rumb en la política monetària de la major part dels bancs centrals el passat 2022. Així i tot, i encara que ens declarem clarament compradors de renda fixa i compartim part de la fe del mercat en la inversió en bons, sí que creiem que serà clau en quins trams i en quins moments executar les inversions. El deute govern comença a guanyar tracció en l'assignació d'actius i, per contra, el crèdit podria ser un dels damnificats si els bancs centrals no condueixen adequadament la combinació de desacceleració i inflació elevada.

En renda variable, la incertesa presumiblement serà major, i encara que l'arrencada de l'any ha estat molt pro-



metedor, queden massa dubtes sobre el creixement i la inflació perquè els índexs continuïn cotitzant tanta complaença. Les primes de risc s'han reduït molt, i els incentius per a reduir l'ex-

posició es van acumulant. Pensem que tindrem finestres atractives d'opunitat, però sembla difícil que durant aquest 2023 el mercat recuperi una direccionalitat positiva sense les injeccions de liquiditat de les quals ha gaudit durant l'última dècada.

El nostre fons *Sigma Balanced* ha tingut, fins ara, un molt bon comportament, quin és el seu valor diferenci-

al? Doncs principalment la flexibilitat en la gestió dels actius que componen la seva cartera. Una adaptabilitat que no es defineix únicament per les regles d'inversió del mateix fons, sinó per la capacitat per a entendre com i quan s'han d'incorporar les diferents classes d'actius, producte de l'experiència d'una mirada macroeconòmica crítica, eclèctica i global. El temps ha demostrat que per a aconseguir un producte d'alt valor afegit per als nostres clients de banca privada, cal ser capaç de gestionar de manera metòdica i exigent, però sobretot adaptable. Una virtut vital per aconseguir uns retorns consistents en el temps amb una volatilitat controlada, i en un entorn cada vegada més dinàmic.

Per balancejar la cartera, en tractar-se d'un fons mixt, treballem amb una aproximació macro que analitza les variables més rellevants que condueixen les principals economies mundials i que ens permet implementar l'estratègia més òptima. I això ens ajuda a definir el marc de decisió per a fixar l'assignació d'actius més adequada segons la nostra visió dels mercats.

En termes de criteris de selecció per a triar a les companyies que incorporem, ens basem en diferents criteris segons la classe d'actiu.

En renda fixa, apliquem criteris bastant restrictius per als emissors corporatius, ja que l'objectiu últim és el d'evitar qualsevol *default* de crèdit. En

Passa a la pàgina següent

Pàg ► 4

Espot considera una necessitat l'accés als mecanismes de liquiditat del BCE

Defensa que així les entitats del país podran competir 'en igualtat de condicions' amb la resta

Pàg ► 4

Myandbank llança una campanya amb què guanyar fins a 200 euros

L'entitat ja té més de 5.000 comptes oberts i avui dia és l'única amb servei Bizum a Andorra

Pàg ► 4

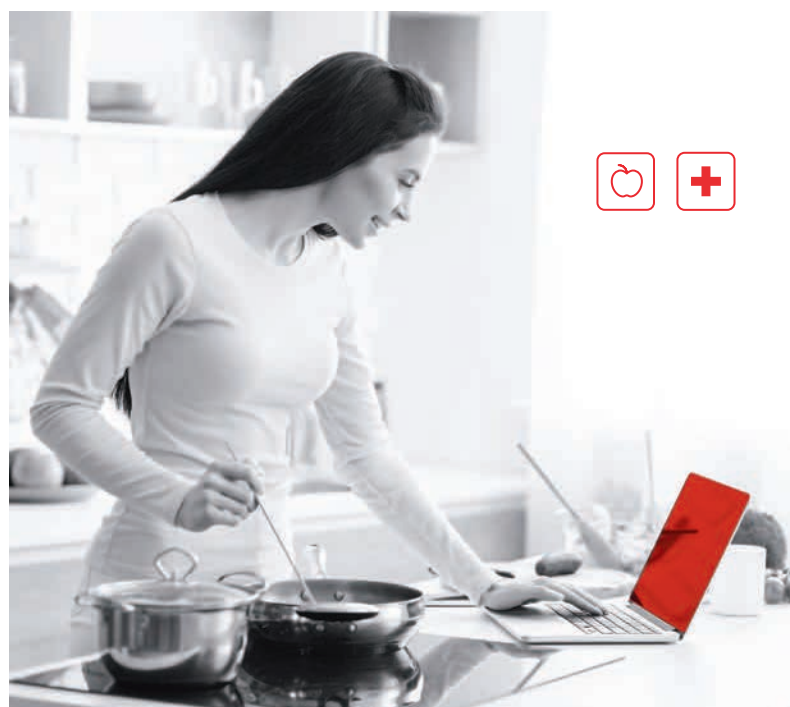
Andorra Selected reconeix 17 empreses amb segell de qualitat

La marca comptaria amb 30 d'actors a finals d'any que ofereixen experiències premium

Pàg ► 4

Andbank obre inscripcions del Trainee Program 2023 per universitaris

Al llarg de les vuit edicions anteriors l'entitat ha format 170 persones



Els seguríssims d'Andbank, ara amb un nou servei gratuït de salut digital i nutrició

Si ets un client seguríssim d'**Andbank Assegurances**, o estàs pensant a ser-ho, estàs d'enhorabona. La teva assegurança té un nou avantatge per estar més segur que mai: podràs gaudir del **nou servei de nutrició** de manera **telemàtica**. Un servei innovador, còmode i **gratuït** per als clients d'Andbank Assegurances.

Per a més informació pots contactar amb andbankassegurances@andbank.com o al **881 965**.

ANDBANK /
Assegurances

aquest apartat, implementem tècniques d'anàlisi de risc creditici sobre la informació financera més representativa com els nivells de palanquejament o la capacitat de generació de fluxos de caixa i altres variables vinculades al sector i al seu entorn competitiu.

En renda variable, invertim en una representació de tots els sectors clàssics, però modifiquem el seu pes en funció de la visió del mateix i del punt del cicle econòmic en el qual ens trobem. En la selecció d'accions, utilitzem un primer filtre quantitatiu, basat en un rànquing multifactorial, que ens permet identificar les millors companyies en cada sector. Posteriorment, apliquem un altre tipus d'anàlisi més qualitativa, basat en avantatges competitius i la qualitat del *management* entre altres, que complementa i dona suport a la decisió final per a apuntar als noms que creiem que poden tenir un millor comportament en el mitjà/llarg termini.

També utilitzem criteris de sostenibilitat en la selecció de tots els noms susceptibles d'incorporar-se a la cartera. Un filtre que sense voluntat de ser activament restrictiu, ens ajuda a triar les empreses que cotitzen amb un bon rànquing o amb expectatives de millorar la



seva qualificació ESG.

Avui, en l'entorn actual de *yields*, som més proclius a invertir en bons. Després del brutal *repricing* del 2022,

i malgrat les expectatives d'inflació, creiem que en absolut i en relatiu té molt més sentit invertir en renda fixa que en renda variable. De fet, els últims

canvis realitzats durant els últims mesos han anat en aquesta direcció, i en concret cap al deute governamental. Una altra qüestió una mica més com-

plexa a plantejar és en quins venciments hi ha més valor. Encara que els trams llargs no ens desagraden, amb els pendents en negatiu, considerem que els trams curts són una millor alternativa, a l'espera que les pròximes dades sobre preus ens ajudin a esclarir on es pot situar el sostre dels tipus d'interès.

En renda variable, bàsicament hem mantingut un biaix en tecnologia, comunicacions i industrials, amb especial èmfasi en alguns noms de perfil cíclic. També apostem per una forta infraponderació en altres sectors que van funcionar molt bé en el 2022 com el sector salut, on vèiem menys recorregut.

En resum, el fons ha iniciat el 2023 amb un molt bon comportament, que esperem poder mantenir durant tot l'any. I la clau d'aquest èxit ha estat fonamentalment en el recolzament en tres claus: 1) una exposició notable en renda variable europea que ha arrencat especialment bé; 2) un biaix en tecnologia US que ha sorprès positivament en un context de ràtios menys exigent i tipus d'interès més amables, i 3) una exposició a renda fixa amb poca sensibilitat a risc de tipus que ha ajudat a una arrencada positiva dels bons.

Com superar les tàctiques evasives dels morosos

Pere Brachfield
@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Per implementar la seva estratègia evasiva davant el creditor i assolir els seus propòsits, el deutor morós que no ha complert amb les seves obligacions sol adoptar alguna tàctica (o algunes tàctiques combinades) per eludir el pagament durant el major temps possible o per aconseguir la condonació de fet del deute. A partir del seu primer contacte amb el deutor morós, el gestor de cobraments haurà d'estar atent a les pistes d'entrada que pot mostrar el deutor; esbrinar quina és la tàctica o tàctiques evasives concretes que aquest vol utilitzar. Una vegada descoberta la tàctica del morós ha de contraatacar utilitzant les tàctiques de recobriment més eficaces. El responsable de cobraments ha d'estar atent als arguments que exposa el deutor, a les seves paraules i a la seva actitud per detectar quina tàctica evasiva està utilitzant. Les tàctiques evasives dels morosos més habituals, l'objectiu que persegueixen, i la rèplica que han de rebre per part del gestor d'impagats són les següents:

La primera tàctica és al·legar desconeixement de l'existència del deute o alta de documentació acreditativa de la mateixa. Aquesta tàctica dirigida a dilatar el cobrament és típica de deutors que pretenen guanyar dies o inclús setmanes per pagar la factura. L'argument més habitual que utilitzen és que no han rebut la factura o que no estan d'acord amb els imports facturats. Una altra variant és la d'afirmar que la factura està incompleta o incorrecta. Encara que en alguns casos és cert, en moltes ocasions la factura presumptament extraviada es troba a sobre de la taula del deutor, o la

factura suposadament incorrecta és impecable, salvo per interpretacions mal intencionades del propi deutor. En aquests casos el creditor ha d'actuar amb la màxima diligència fent arribar pel conducte més ràpid una còpia de la factura, perquè en qüestió d'hores tingui la seguretat que el document es trobarà en poder del deutor. Amb aquest actuació s'elimina l'objecció dilatòria i s'obliga al deutor a fer el següent pas de forma immediata. En cas que li arribi la factura el mateix dia i es negui a pagar quedarà demostrada la seva mala fe i intencionalitat de retardar el pagament. En cas de tractar-se d'una visita al domicili del deutor, és preferible que el gestor efectui una segona visita aportant tota la documentació necessària que començar a discutir l'existència del deute sense tenir els documents acreditatius a mà.

La segona tàctica és presentar litigis, incidències o disputes comercials. L'objectiu és desviar la qüestió principal que és l'existència de l'impagat i intentar arribar al seu terreny creditor. Mitjançant aquesta tàctica el deutor pretén reconduir la situació al seu favor, i canviar el tema central de la negociació. L'argument utilitzat és reclamar al creditor una incidència de qualitat, quantitat, retard en el lliurament, mal servei al client o qualsevol altre litigi comercial que li serveixi com a pretext per desviar la qüestió principal que reia la reclamació legítima d'un impagament per part del creditor. Aquesta tàctica està basada en què la millor defensa és un bon atac, de forma que el creditor passa d'atacar a defensar la seva posició com a proveïdor. Davant aquesta tàctica el creditor ha de deixar parlar al deutor i que exposi amb detall la seva reclamació. El creditor ha d'evitar les discussions directes amb el deutor i contradir-li directament acusant-lo de mentir o intentar enganyar mitjançant fets falsos. Tampoc és convenient atacar al deutor



acusant-lo de donar excuses de mal pagador. Aquesta postura del creditor és convenient per evitar la ruptura del diàleg i que una discussió amb el deutor suposi encara menys possibilitats de cobrament. L'actuació del creditor haurà de ser preguntar al deutor si ja havia plantejat anteriorment la reclamació o si és aquesta la primera vegada que la realitza, casualment en reclamar-li el pagament de la factura. Així mateix, se li haurà de demanar alguna prova documental de la reclamació, i contraargumentar aportant dades objectives i irrefutables que desmuntin les objeccions del deutor. Una vegada aprovada la legitimitat del creditor, aquest haurà de dir clarament i de forma assertiva al deutor que no accepta les seves objeccions i que ha d'efectuar el pagament sense més demora. En el cas que existeixi certa objectiva per a la reclamació del client, és a dir, un minilitigi que el deutor hagi magnificat per utilitzar-ho com a arma per no pagar, el creditor haurà de solucionar el problema de forma immediata i amb generositat perquè el deutor es quedi sense excuses per no pagar la factura.

La tercera tàctica d'efectuar promeses de pagament de forma ambigua i no concretar quan pagarà. L'objectiu consisteix en no concretar quan pagarà, però tranquil·litzar al creditor i que pensi que el tema està solucionat per guanyar temps. Aquesta tàctica consisteix en què el deutor fa pro-

meses de pagament de forma ambigua però sense concretar a data de pagament; el deutor fa aquestes promeses amb l'únic propòsit de tranquil·litzar al creditor i donar-li confiança. L'objectiu del deutor és treure's de sobre la pressió del creditor encara que sigui de forma provisional i guanyar temps. Aquesta tàctica es basa en reconèixer l'existència del deute en la seva totalitat i afirmar que pagarà fins a l'últim euro. Aquest morós sempre assegura al creditor que cobrarà el més aviat possible però deixa en abstracte els punts més importants del seu compromís de pagaments, a saber: data, import i mitjà de pagament. Davant aquesta estratègia, el creditor no ha d'acceptar una resposta ambigua, sinó que adoptant una posició de fermesa, ha de concretar quan, quant i com cobrarà el deute pendent. El creditor ha de requerir al deutor la major concreció en la data de pagament i les quantitats que pagarà. En cas que el deutor no pugui o no vulgui donar una data de pagament, com a mínim el creditor ha de concertar un nou contacte en una data pròxima per fer un seguiment i concretar la data de pagament.

La quarta tàctica de demanar benevolència, utilitzant pantalles de fum. L'objectiu és desconcertar al creditor, confondre-ho i pressionar-lo psicològicament perquè el deixi tranquil. Aquesta tàctica està basada en un intent per part del deutor d'apel·lar a l'emotivitat del creditor o provocar confusió en el seu raonament lògic per demorar el pagament. El deutor reconeix el deute, però explica una sèrie de desgràcies o infortunis per entendre al gestor de cobraments, tocar el seu costat sensible i demanar-li facilitats de pagament. El creditor ha de deixar que el deutor parli lliurement i permetre que exposi la situació sense interrompre'l ni dir-li que no l'interessa conèixer les seves desgràcies. Tampoc ha de discutir el seu relat, ni

afirmar que és mentida o intentar contradir-lo. Per suposat, el gestor de cobraments sempre ha d'evitar sentir-se implicat emocionalment en la problemàtica exposada i no deixar-se influir emocionalment. El creditor sí que ha de donar mostres d'haver entès el problema, mostrar la seva solidaritat, però deixar clar que no accepta els arguments del deutor com a motiu per no cobrar el crèdit impagat. Seguidament, el responsable de cobraments ha de reconduir la situació dient que s'alegra de conèixer el motiu del retard en el pagament i que com a empresa creadora es compromet a ajudar al deutor a buscar una forma de pagament justa donant-li facilitats per complir amb la seva obligació mitjançant un acord de pagaments equitatiu.

La cinquena tàctica d'amenaçar amb què el proveïdor perdrà un client. L'objectiu és intimidar i pressionar al proveïdor per aconseguir una moratòria. Alguns morosos juguen amb el temor del proveïdor a perdre un client i l'amenacen amb canviar de subministrador si li constrenyen perquè pagui les factures retardades. Aquest tipus de pressions són molt efectives quan el negociador envia pel proveïdor és de l'àrea de vendes, ja que els comercials són molt sensibles a aquest tipus d'amenaces. En el cas que un deutor recorri a aquesta tretxa, el creditor el primer que ha de comprovar són les compres realitzades per aquest client durant l'últim any. Si la quantitat és irrisòria, se li pot fer veure clarament que és una fanfarronada. Pel contrari, si els imports facturats són importants, cal sol·licitar d'immediat un informe comercial complet per comprovar la seva situació financera i patrimonial actual i esbrinar si té deutes amb altres proveïdors o creditors. Quan el deutor sigui solvent i el retard sigui degut a un problema transitori (és el cas menys freqüent) es pot tenir certa paciència, però si es tracta d'un insolvent, no s'ha de tenir por a collar-lo perquè pagui. La pèrdua d'un mal pagador no és mai una tragèdia per a una empresa. En qualsevol cas, no s'ha de permetre mai el xantatge comercial per part d'un client, i si ha transcorregut cert temps des del venciment d'una factura, el creditor ha de reclamar sempre amb educació però amb fermesa l'abonament dels saldos pendents del compte sense cap temor.

Andbank inicia la seva activitat a Tarragona

L'entitat creu que en banca privada la proximitat és clau i obren oficina en una zona cèntrica

Andbank, entitat especialitzada en banca privada i gestió de patrimonis, ha presentat aquesta setmana l'inici de la seva activitat a Tarragona amb un centre de banca privada que estarà situat a la Rambla Nova. Segons Carlos Aso, CEO del Grup Andbank, «fins ara, Andbank donava servei als clients de la plaça des de Barcelona. No obstant això, la proximitat és clau en el nostre servei, per això hem apostat per posar en marxa una oficina en una zona tan cèntrica com és la Rambla».

El centre està liderat per Antoni Abad, *executive director* d'Andbank, i compta amb Carlos Conde com a responsable i amb Carles Adam incorporat com a director de banca privada. Segons Abad, «amb la posada en marxa d'aquesta oficina tenim previst aconseguir un volum de negoci superior als 100 milions d'euros en els pròxims tres anys a Tar-

ragona».

En la trobada informativa, Aso ha presentat Andbank com «una firma especialitzada en banca privada i gestió de patrimonis amb un volum de negoci a Espanya de 18.805 milions d'euros, la qual cosa la situa en el lloc número set del rànquing d'entitats de banca privada que operen al mercat espanyol». A nivell global, el Grup Andbank és present a 11 països.

Presència a Catalunya

Andbank és present a Espanya des de fa 10 anys i compta amb 23 centres de banca privada, 144 banquers i 194 agents financers i ESIS. A Catalunya, on Andbank va incrementar el seu volum de negoci un 9% superant els 5.000 milions d'euros, l'entitat té tres grans centres de banca privada a Barcelona, un a Girona i, recentment ha iniciat la seva activitat a Lleida i a Tarragona. A més, compta amb prop de 30 agents finan-



cers, fonamentalment en l'àrea de Barcelona i Lleida.

Obertura a Tarragona

Andbank posa en marxa el seu centre de banca privada a Tarragona perquè creuen que la capacitat empresarial i industrial de la zona en sectors com el quí-

míc i petroquímic, el turístic, l'agroalimentari o l'activitat del port requereix presencialitat.

Conde considera que la proposta de servei de l'entitat és «absolutament diferencial, ja que Andbank compta amb 90 anys d'història en la gestió de patrimonis, és un banc d'origen familiar que

es regeix per les relacions a llarg termini, i el seu objectiu de servei se centra en preservar el patrimoni i fer-lo créixer». Carles Adam es va incorporar al projecte a la fi del 2022. Compta amb una dilatada experiència en el sector en entitats com ara CaixaBank, Deutsche Bank, A&G, i Renda 4.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



par aquest període al termini durant el qual l'obligat tributari ha de conservar i guardar la corresponent documentació justificativa.

Per altra banda, una de les novetats que cal destacar introduïdes en la Llei de bases de l'ordenament tributari és l'article relatiu a l'intercanvi d'informació sobre acords fiscals (disposició addicional cinquena). Aquesta mesura s'emmarca dins dels compromisos assumits per Andorra com a membre inclúsiu de BEPS. En particular, l'acció 5 del projecte BEPS desenvolupa un marc normatiu per a l'intercanvi espontani, entre les administracions tributàries, d'acords (els denominats *rulings*) relatius a règims preferencials, entre d'altres, a l'efecte de millorar la transparència mitjançant l'intercanvi d'informació. Tot i que el Principat compta amb mecanismes normatius per garantir l'intercanvi d'informació en matèria d'acords fiscals, aquesta postestat se sustenta en els instruments internacionals existents (és a dir, els convenis internacionals, tant multilaterals com bilaterals), per la qual cosa s'ha considerat convenient preveure a la Llei de bases de l'ordenament tributari normes concretes dins de la legislació interna que habilitin aquest intercanvi.

Finalment, una altra de les novetats que cal destacar és la nova disposició addicional quarta, que preveu regles de resolució de conflictes mitjançant



un arranjament.

Amb aquesta finalitat, l'article 25 del Model de conveni de l'OCDE preveu un mecanisme mitjançant el qual les autoritats competents dels estats contractants poden resoldre conflictes derivats d'una interpretació o aplicació divergent dels convenis de doble imposició mitjançant un procediment amistós. En aquest context, les mesures desenvolupades en el marc de l'acció 14 del projecte BEPS tenen per finalitat dotar de més eficàcia i eficiència els procediments amistosos, mesures que a la vegada són aplicables obligatòriament pel Marc inclúsiu del projecte BEPS i representen un dels estàndards mínims previstos al projecte BEPS. En aquest context, malgrat que tots els convenis de doble imposició signats per Andorra contenen aquesta clàusula de resolució de conflictes, es feia necessari preveure per normativa domèstica les disposicions procedimentals i els mecanismes interns necessaris en el marc d'aquests arranjaments.

Règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial

La modificació que afecta certes operacions que permetrien acollir-se al règim de reorganitzacions empresarials de la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, del règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial.

Actualment, la Llei esmentada només preveu dos supòsits en què no és necessari que, a l'efecte que una operació d'escissió quedi coberta pel règim fiscal esmentat, el patrimoni escindit constitueixi una unitat econòmica, com és el cas de les escissions totals proporcionals i les escissions parcials pels supòsits d'atribució de patrimonis en entorns familiars.

Així, a fi de millorar el bon funcionament del sistema fiscal andorrà, s'introdueix un nou article 80 bis a la Llei de societats anònimes i de responsabilitat limitada amb l'objectiu que es puguin fer les operacions d'escissió parcial previstes a la Llei de règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial que amb anterioritat a aques-

ta reforma no es podien dur a terme degut a les limitacions previstes a la normativa mercantil, i s'elimina l'exigència d'unitat econòmica.

Aquesta modificació va en línia amb la posició dels països de l'entorn respecte a aquest àmbit, en la mesura en què l'exigència d'unitat econòmica pel que fa a les escissions no és la posició majoritària. Així mateix, la normativa europea corresponent no inclou el requisit d'unitat econòmica com un dels elements que configuren les operacions d'escissió.

Impost general indirecte

S'hi introdueix un nou règim especial de devolució de l'Impost General Indirecte a la fi de cada període de liquidació i es preveu una exempció de l'Impost General Indirecte per les importacions de material esportiu cedit temporalment i gratuïtament per equips esportius o patrocinadors establerts a l'estranger a esportistes professionals o a esportistes d'alt nivell residents a Andorra.

Altres

S'introdueixen modificacions al règim sancionador del Codi de Duana per tal d'adaptar-lo al règim establert en la Llei de bases de l'ordenament tributari.

S'afegeix el mètode per determinar la valoració a efectes sancionadors dels tabacs destinats a ser inhalats sense combustió, a fi d'assimilar-los a les cigarretes.

Se suprimeix la lletra b) de l'apartat 2 de l'article 22 del règim de franquícies duaneres per tal d'adaptar-lo a les darreres evolucions de la normativa de la Unió Europea.



Espot diu que és una 'condició absolutament necessària' l'accés als mecanismes de liquiditat del BCE

"No sé si puc dir que és una línia vermella perquè és una paraula forta, però sí que és una condició absolutament necessària l'accés als mecanismes de liquiditat del BCE (Banc Central Europeu) per poder acceptar la lliure circulació de capitals». D'aquesta manera s'ha pronunciat el cap de Govern en funcions, Xavier Espot, sobre la proposta del non-paper presentat per

Europa sobre el marc general de control del sistema financer. El cap de Govern ha incidit en el fet que en la última ronda de negociació a Brussel·les el que s'ha fet és «respondre al document de posició inicial» que «evidentment no suposa cap acord perquè requereix arbitratge polític», però ha emfasitzat que era necessari poder donar aquesta resposta «per l'interès del nostre país».

Així, el cap de Govern en funcions ha destacat que la resposta que ha do-

nat Andorra a la Comissió Europea no es podia «demorar» i ha volgut recordar que és «perfectament consensuada» amb el sector financer. En aquest sentit, ha posat en relleu que el Govern és «ferm en la defensa» de les seves posicions i que van «en el sentit de defensar l'interès d'Andorra i de sectors tradicionals» com el de la banca. Així, ha puntualitzat que demanar aquest accés al BCE no és «una qüestió simbòlica o rebequeria», sinó que és perquè si

entitats estrangeres s'estableixen al país, cal que les nacionals puguin competir en l'àmbit europeu «en igualtat de condicions». Ha admès, però, que es tracta d'una qüestió «complicada» tenint en compte que no depèn només de la Comissió Europea, però ha afegit que cal defensar-la, ja que és la «condició sine qua non per acceptar la lliure circulació de capitals a terme» perquè també ha manifestat que caldrà un període de transició «llarg».

Andorra Selected reconeix 17 empreses amb segell de qualitat

El ministre de Turisme i Telecomunicacions, Jordi Torres, i el director general d'Andorra Turisme, Betim Budzaku, han donat a conèixer una primera selecció d'empreses que han estat distingides amb el segell de qualitat Andorra Selected. Es tracta d'un total de 17 actors econòmics del país que tenen en comú el fet d'oferir al visitant una experiència 'premium'.

Tal com ha destacat Torres, els objectius d'Andorra Selected són augmentar l'estada i la despesa mitjana del turista al país, internacionalitzar el perfil del visitant i generar un creixement de l'oferta existent creant noves oportunitats de negoci dins d'aquest segment. Així doncs, les empreses que han estat reconegudes per un jurat d'experts internacionals són, entre d'altres: Gran Plaza Hotel & Wellness, Grau Roig Andorra Boutique Hotel & Spa, Park Piolets Mountain Hotel & Spa (a la categoria d'allotjaments); Coco Bis, Gallery i The Embassy (a la categoria d'experiències de compres); Borda Vella,



Can Manel, Diamant Espai Gastronòmic, Ibaya, Kökosnot (a la categoria de gastronomia); Epic Andorra i Grandvalira Top Class (a la categoria d'experiències esportives i de lleure), i Transfer Privat Andbus (a la categoria de transport i serveis).

Budzaku ha assenyalat que, a l'hora de dur a terme les avaluacions han valorat elements com l'exclusivitat, la singularitat, la personalització del producte, el re-

coneixement de marques internacionals, serveis en idiomes, una alta qualitat del producte i de l'atenció del client, polítiques internes de qualitat, auditories constants pròpies i polítiques de sostenibilitat.

El director general d'Andorra Turisme ha destacat que, per a donar a conèixer el projecte, a partir del 17 d'abril la marca engegarà una sèrie d'accions promoci-

onals que inclouran la posada en marxa de la pàgina web andorraselected.com, des d'on es promocionaran les diverses ofertes, una gira comercial a les ciutats de París, Londres i Madrid a través de DMC (Destinations Management Companies) i, finalment, l'organització de viatges de familiarització a Andorra amb agències especialitzades i premsa per a donar a conèixer els membres i la seva oferta.

Andbank obre les inscripcions del Trainee Program 2023 per a estudiants universitaris

Andbank obre el termini d'inscripció del seu programa de pràctiques remunerades als estudiants que vulguin desenvolupar la seva carrera en el sector bancari. Aquesta és la novena edició de l'Andbank Trainee Program, mitjançant el qual ha tingut l'oportunitat de formar a més de 170 estudiants al llarg de les vuit edicions anteriors.

Amb aquesta iniciativa, l'entitat aposta per la captació de talent jove, permetent als estudiants de diferents perfils integrar-se en diversos departaments de la seva seu central, la xarxa d'oficines o en les seves filials a l'estranger, on coneixeran de primera mà el funcionament del sector bancari, a més de poder orientar-los, preparar-los a l'inici de la seva trajectòria professional.

L'Andbank Trainee Program ofereix

Myandbank llança una campanya amb què es pot guanyar fins a 200 euros

Myandbank, el banc 100% digital d'Andbank, ha llançat la campanya 'Qui té un amic té un tresor', amb la qual el titular d'un compte a Myandbank pot guanyar fins a 200 euros, només pel fet de distribuir el 'codi amic' a un màxim de 10 amics o familiars que es donin d'alta i activin el Bizum del seu compte. Per la seva part, el nou client que faci ús del codi, també guanyarà 20 euros. La campanya arrenca aquest mateix dilluns i estarà vigent fins al 31 de març. Les bases per a participar en la campanya es troben a la web Myandbank.com.

L'entitat llança aquesta campanya amb l'objectiu de promoure els pagaments instantanis, una forma àgil i fàcil de fer petits enviaments de diners de manera immediata i gratuïta a través del mòbil, segons informen. Actualment, Myandbank ja té més de 5.000 comptes oberts i operatius i és l'única entitat que disposa de Bizum a Andorra. Pel que fa a les operacions amb Bizum, des del seu llançament a final de novembre de l'any passat, s'han efectuat més de 11.500 operacions per un import de més de 900.000 euros.

Sobre Myandbank

Myandbank és la primera solució Fintech amb base a Andorra, que pertany a un 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 és l'única entitat que compta amb Bizum a Andorra. Bizum és 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 a l'1% fins a 30.000 euros i targeta de dèbit gratuïta.

La web (www.myandbank.com) i l'app, disponible a Apple Store i Google Play, estan dissenyades perquè l'usuari es mogui de manera àgil i intuïtiva.

dues modalitats: les pràctiques d'estiu (juliol i agost), o bé un programa de llarga durada entre 3 i 12 mesos.

Ambdues ofereixen la possibilitat de fer les pràctiques a la matriu a Andorra -pel que resulta obligatori disposar de la nacionalitat andorrana o ser resident al Principat- o a qualsevol de les filials estrangeres de l'entitat.

Els requisits són els següents: ser alumnes de segon any d'estudis universitaris actualment matriculats, demostrar un bon domini de l'anglès i tenir capacitat de treballar en equip, iniciativa, responsabilitat i polivalència. La participació en aquest programa està limitada a dues edicions i les places són limitades.

En el cas dels candidats a les pràctiques de llarga durada, cal que siguin estudiants de darrer any de carrera, que acabin de graduar-se o que estiguin estudiant un postgrau o màster.

Les persones interessades poden enviar la seva candidatura (currículum, carta de motivació i expedient acadèmic) fins al 31 de març, i les interessades en el programa anual podran fer-ho fins al 14 d'abril. Les candidatures han d'adreçar-se al correu electrònic: traineeprogram@andbank.com.