

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield  
Pàg ► 2

El reconeixement de deute en les operacions interempresarials



Laura Nieto  
Pàg ► 3

La tokenització aplicada a projectes de finançament



Jaime Mesas  
Pàg ► 3

Consultori fiscal



## Els mercats enmig de la muntanya russa

ritzat les empreses renovables, les petroleres i les mineres.

Ja havíem començat l'any amb una forta pujada en els preus de les matèries primeres, i en iniciar-se el conflicte d'Ucraïna, amb totes les sancions imposades a Rússia, això no ha fet més que generar una pressió encara major en els preus del gas, del petroli i en la majoria de commodities. Recentment, vam tenir la mega pujada del Níquel, marcant uns preus mai vistos 100.000 dòlars mt, quan abans cotitzava sobre els 25.000 dòlars. Després d'això, es va suspendre la seva cotització del London Metall Exchange. La veritat és que en dos anys hem viscut uns moments de strange things, primer, en plena pandèmia Covid, el petroli West Texas va arribar a cotitzar a -37 dòlars el barril!, el que mai ningú hagués pogut arribar a pensar que succeïria. I enguany els preus mai vistos en el Níquel. Com va dir Oscar Wilde: «La realitat supera la ficció».

Evidentment, les dades d'inflació continuen descontrolades, i de mantenir-se en un llarg període de temps, avivat per l'actual conflicte a Ucraïna i la prohibició de comprar petroli i gas rus per a pressionar econòmicament a Moscou, això continuarà retroalimentant la inflació i provocarà que els bancs centrals adoptin una política restrictiva més agressiva. De fet, la setmana passada vam tenir la primera pujada de tipus per part de la reser-

Passa a la pàgina següent

Xavier Torres



General Manager  
ANDBANK Asset Management

**F**a uns mesos comentava sobre l'inici de l'any i com de complicat havia començat, ja que teníem la pressió inflacionista i les possibles pujades de tipus als Estats Units, que començaven a descomptar els mercats amb un Msci World baixant un -7%. Doncs bé, en aquests moments ens trobem en els mateixos nivells, malgrat el conflicte bèl·lic que va començar a la fi de febrer. El mercat, a l'inici de la invasió russa, es va desplomar en un parell de setmanes i des d'aquests mínims s'ha anat recuperant, però en el rebot no tot ha funcionat. Sembla que Mr. Market, ha prio-



Pàg ► 4

Andbank Espanya va créixer un 25% durant el 2021 en el segment 'key clients'

El volum de l'entitat al llarg de l'any passat es va situar en 17.300 milions d'euros

Pàg ► 4

La CEA impulsa una campanya solidària a favor d'Ucraïna

L'Aidaba ha donat 15 palets d'aigua a la Creu Roja pel tercer comboi d'ajuda humanitària

Pàg ► 4

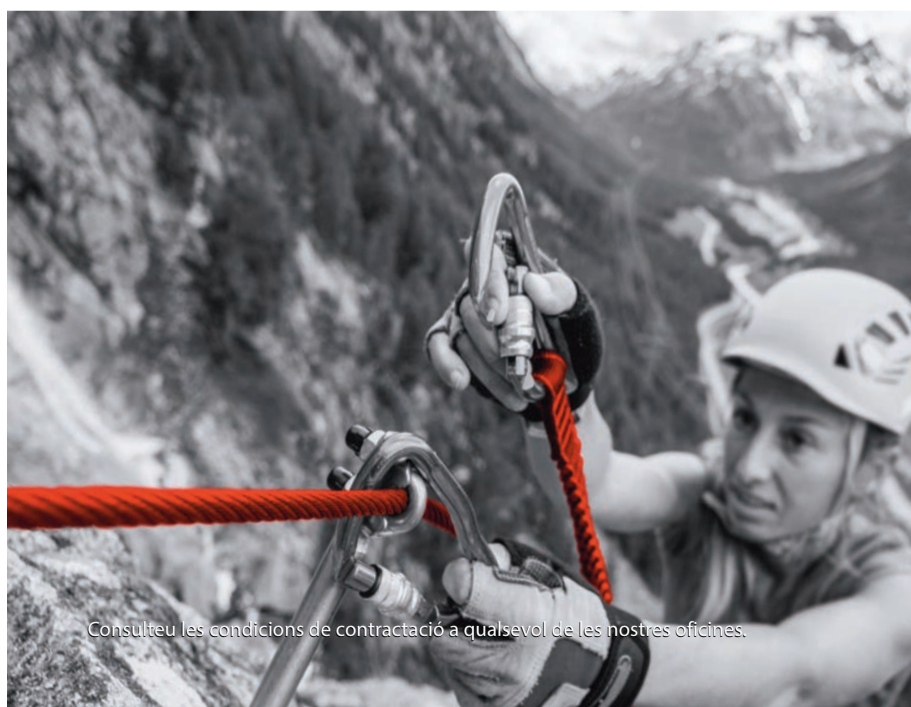
Andbank obre les inscripcions del Trainee Program de 2022

El programa ofereix a estudiants l'oportunitat de fer pràctiques remunerades

Pàg ► 4

Hive Five i Culturàlia impulsen plegats l'emprenedoria femenina

L'espai de coworking acollirà les sessions gratuïtes d'Enterprising Women Lab



Consulteu les condicions de contractació a qualsevol de les nostres oficines.

ANDBANK /  
Private Bankers

**L'equilibri perfecte per a la seva cartera**

### Fons Sigma Balanced

Gestió flexible i activa per a un entorn de volatilitat com ara l'actual. El **Sigma Balanced** és un fons mixt que **s'adapta a qualsevol entorn del mercat**. Un fons global de gestió estratègica que dona equilibri a la seva cartera i inverteix aplicant criteris de sostenibilitat i bon govern.

andbank.com

## Ve de la pàgina anterior

va federal des del 2018. La veritat que el to del Sr Powell cada vegada és més hawkish, deixant entreveure que farà el necessari per a controlar els preus.

Arribats a aquest punt, és molt clar que l'única manera de contenir les fortes pujades dels preus és la via política monetària restrictiva, que amb les pujades dels tipus d'interès acabarà contraient la demanda i baixant els preus. I esperem que no acabi en una forta recessió econòmica. De moment, el mercat ja ha començat una mica a descomptar. Quant a Europa, la política

monetària del BCE no estarà tan sincronitzada amb la FED, però sí que el mercat descompta dues pujades del 0,25% per a enguany.

D'altra banda, sempre pot succeir que es produeixi un alt al foc a Ucraïna, i que al final es puguin contenir els preus de les commodities i no s'hagin d'aplicar polítiques monetàries tan restrictives i, amb tipus d'interès no gaire alts, s'acabi contenint els preus sense que acabin ofegades les economies i puguem tenir un aterratge suau. Aquest seria un escenari molt positiu que, pel que sembla, alguna cosa estan recollint aquests dies les borses.

No hem de perdre de vista que quan es produeixen pujades de tipus d'interès, inicialment no solen afectar molt a les borses, però no acostuma a ser un dels millors escenaris per a obtenir bons retorns. I a tot això, afegim la paraula de moda de la majoria dels economistes «estagflació», que ve a ser 'creixements econòmics baixos amb pressió inflacionista'. El millor exemple d'aquest possible escenari el tenim en la crisi del petroli de 1974. Però no té per què repetir-se la mateixa plantilla d'esdeveniments i impactes. Per cert, qui revisi el que va succeir que no s'espanti molt ja que va ser un entorn de

fortes baixades en els mercats. Per si serveix d'ajuda, els que ens dediquem a la gestió fa dies que hem començat a rebre per part de les cases d'anàlisi dels grans bancs d'inversió, les rectes típiques de com posicionar-se davant aquesta situació. En quins sectors posicionar-se, si més en commodities, si més Estats Units que Europa, si al fet que nivell de tipus comprar renda fixa. Vaja, com aquestes guies de viatges que et diuen els monuments de visita obligada d'una ciutat.

De moment, segons la meva opinió, els mercats estan descomptant una desaceleració, però sense arribar a

recessió. Aquí, el més important serà veure com evolucionen els beneficis empresarials, ja que per a enguany continuen sent elevats amb l'actual entorn econòmic tant als EUA com a Europa, a pesar que els analistes ja venien des de l'any passat ajustant-los a la baixa. Si això empitjora molt, ens haurem de preparar per a noves baixades a les borses.

Com sempre, la millor estratègia serà continuar posicionats en empreses de qualitat i amb poc o nul endeutament, que són les que millor es comporten davant entorns complicats o amb falta de visibilitat com l'actual.

# El reconeixement de deute en les operacions interempresarials

Pere Brachfield  
@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Avui dia, quan un proveïdor es troba amb un client que no pot liquidar les factures vençudes per manca de liquiditat, i en el cas que la situació de solvència del deutor ho faci viable, el més pràctic és arribar a un acord amistós i que el deutor es comprometi a pagar el deute a terminis. De manera que el creditor pot arribar a un compromís de pagament amb el deutor fraccionant l'import total del deute impagat en diversos terminis. El deutor haurà d'anar pagant cada mes un import a compte del deute fins a la seva total liquidació seguint un pla de pagaments establert per escrit. El creditor ha d'acordar un pla de pagaments amb un calendari de dates molt ben definit, de manera que cada mes hagi un dia determinat de pagament. Inclús en funció de les característiques del negoci del deutor, és més convenient acordar que cada setmana hagi un pagament a compte del deute; l'experiència m'ha demostrat que en determinats casos és millor establir quantitats més petites i així al deutor i sembla que no costa tant, i a més s'evita que al final de mes el morós destini els diners a pagar un altre deute més apressant.

Per al millor control i sistematització de l'acord, és bo acordar un dia de pagament en el calendari i no permetre cap aplaçament o canvi d'aquesta data de pagament. El compromís de liquidar un deute basat en una sèrie de pagaments aplaçats i fraccionats ha d'anar acompanyat d'un primer desemborsament per part del deutor que pot oscil·lar entre el 15 i el 25% de la totalitat del deute. És convenient aconseguir aquest desemborsament inicial com a mostra de la bona voluntat del deutor per solucionar l'impagament del crèdit i com un senyal inequívoc de la seriositat del seu compromís i capacitat de pagament. En cas que el deutor no volgués efectuar un primer pagament en metàl·lic, és millor desistir de l'acord i buscar un altre camí per recuperar el crèdit impagat. No obstant això, amb base en el principi de pragmatisme,

en cas que el deutor no pugui efectuar aquest pagament en efectiu, cal estudiar detingudament la situació i considerar la possibilitat d'acceptar provisionalment el compromís tot esperant el bon fi del primer termini. El creditor sempre haurà d'aconseguir un acord per escrit subscrit pel deutor que pot ser bilateral (també se li diu contractual) si el subscriuen creditor i deutor. Aquest acord contractual es denomina reconeixement de deute bilateral. El reconeixement de deute és un negoci jurídic en virtut del qual el deutor considera com a existent en el seu contra un deute en benefici del creditor, tot naixent a favor d'aquest una acció per fer efectiu, enfront del deutor, el seu dret al cobrament del deute reconegut, i el deutor s'obliga a liquidar-lo en una data determinada. Ara bé, no existeix en el Codi Civil espanyol precepte legal específic que reguli el reconeixement de deute, sent una figura de creació jurisprudencial i doctrinal que està autoritzada pel principi de l'autonomia privada o de la llibertat contractual, un principi fonamental que sí es troba recollit al Codi Civil.

D'altra banda, existeix el reconeixement de deute denominat unilateral quan només el signa el deutor. En aquest últim cas, estariem davant un reconeixement de deute simple. Conseqüentment, el reconeixement de deute unilateral és un document emès pel propi deutor en el qual a una data concreta i de manera explícita reconeix deure una quantitat de diners al creditor, deute prèviament contractat per un concepte determinat comproment-se davant el creditor a fer el pagament del deute en una data determinada. Conseqüentment, es tracta d'un negoci jurídic unilateral, que no crea obligació alguna pel creditor, pel qual el seu autor (el deutor) declara, o el que és igual, reconeix l'existència d'un deute prèviament constituït, obligant-se davant el creditor a fer front al compromís de pagament en una data assenyalada. Per tat, el reconeixement de deute unilateral produeix l'efecte material que el deutor queda obligat al compliment per raó de l'obligació el deute de la qual ha estat reconegut. Un avantatge important del reconeixement de deute unilateral és que el representant de l'empresa creditora pot recollir el document durant la seva visita al morós, i no es precis -en no ser un contracte que



el signi també un apoderat o administrador de l'empresa creditora. D'aquesta manera és molt més senzill i ràpid obtenir el document atès que no és necessari tornar un altre dia -en el supòsit més habitual que el representant del creditor no tingui poders per signar en nom de la seva companyia amb una persona amb poders suficients per subscriure el contracte en representació de la part creditora. Així mateix, el deutor pot enviar el document per correu postal o per correu electrònic si el document està signat electrònicament. Un altre avantatge és que el proveïdor no ha de comprometre's per escrit a res concret a canvi del reconeixement de deute subscrit per part del client.

En els acords contractuals de reconeixement de deute es poden incloure compromisos recíprocs; per exemple, el creditor es compromet a no iniciar accions judicials si el deutor compleix escrupolosament amb el calendari de pagaments. Una altra possibilitat és que el proveïdor es compromet a reprendre les relacions comercials quan el morós liquidi més de la meitat dels impagats. Un altre compromís recíproc és que el creditor li concedirà una quita sobre l'import del deute condicionada al compliment estricte d'un calendari de pagaments; és a dir, si el client té un deute de 12.000 euros i es compromet a fer pagaments mensuals

de 1.000 euros per liquidar-la, en cas que efectui el pagament durant 11 mesos seguits sense fallar cap mes, el creditor li condonarà l'última mensualitat.

En conseqüència, el reconeixement de deute és un document molt útil atès que permet al creditor demostrar de manera inequívoca l'existència del deute i de l'obligació de pagar-lo al venciment pactat; per tant, el morós no podrà negar-se en el futur a admetre l'existència del deute. A més, es pot (i és molt recomanable fer-ho en cas d'acordar una sèrie de pagaments mensuals o quinzennals) reforçar jurídicament el reconeixement de deute amb una sèrie de pagarés que serveixen per instrumentar el cobrament. Això h de ser així donat que no només s'instrumenta de manera adequada el cobrament dels erminis i es garanteix el compliment de l'acord, sinó que quan s'arriba a un acord de pagament aplaçat i fraccionat és millor que el creditor tingui sempre la iniciativa per transferència bancària. Així mateix, es blinda la posició jurídica del creditor ja que si el morós no paga els pagarés, al creditor se li obre la possibilitat per exercir l'acció canviària mitjançant un judici canviari i sol·licitar l'embarcament preventiu immediat dels actius del deutor. Per afegiment, l'ideal seria que els pagarés estiguessin avalats per l'administrador de l'empresa o per un soci solvent.

El contracte de reconeixement de deute pot ser un document privat en el qual únicament intervenen les parts, o es pot fer una escriptura pública, en aquest cas es requereix la intervenció d'un notari que dona fe que el contracte ha estat subscrit pel deutor i no deixa dubtes respecte la seva autenticitat. En cas d'incompliment, el creditor podrà anar a un judici sumari per reclamar el pagament i el deutor no podrà oposar-se al·legant falta d'autenticitat del document, falta de legitimitat o falsedat de la signatura. Així mateix, el reconeixement de deute pot estar garantit per una hipoteca immobiliària o mobiliària de manera que un bé immoble o moble garanteix el pagament de l'acord. Igualment, en el document s'han d'incloure els interessos d'aplaçament, que pot ser l'interès legal dels diners incrementats en un parell de punts percentuals i les despeses derivades de l'acord. La incorporació en el document d'una clàusula de rescissió que permeti al creditor resoldre l'acord des del primer incompliment o retard en el calendari de pagaments i que li faculti per reclamar la totalitat del crèdit és una altra mesura aconsellable. Després, el creditor ha de considerar la possibilitat d'elevat l'acord de pagaments a escriptura pública, amb els avantatges i inconvenients que això pot suposar. Una precaució per tenir en compte en el supòsit que el deutor sigui una persona jurídica com per exemple una societat de responsabilitat limitada, és la necessitat de comprovar l'existència, validesa i suficiència del poder de la persona que actua en representació de la societat, ja que si el poder no existís, estigués caducat o si entre les facultats atorgades per l'apoderat no es trobés la de signar reconeixements de deute, el document podria quedar invalidat. La mateixa prevenció és vàlida en el supòsit que l'aval el presti una persona jurídica.

Al mateix temps, quan el deutor pretengui abonar el deute amb el lliurament de documents canviaris, és molt recomanable que subscriuï un document de reconeixement de deute per palesar l'existència efectiva d'un deute empresarial pendent de manera que quedarà acreditat l'origen de l'obligació dinerària i el reconeixement de deute causal. Val la pena assenyalar que l'article 1.170 del Codi Civil assenyala expressament que el lliurament de documents mercantils per al pagament del deute -xecs, pagarés o lletres- només extingirà el deute quan tals documents hagin estat fets efectius en el moment del seu venciment, per tant, el lliurament d'un document amb data de pagament aplaçat o a l vista només allibera de l'obligació quan es cobra en efectiu o és abonada pel banc. Mentrestant, l'acció derivada de l'obligació primitiva quedarà en suspens. L'obligació primitiva queda en suspens, però no s'extingeix per l'emissió del títol per quedar substituïda per l'obligació canviària. Per aquest motiu, cap deutor pot pretendre haver saldat el seu deute amb el lliurament d'un document mercantil, atès que fins que no es conformi, el deute continua vigent.

# La tokenització aplicada a projectes de finançament

Laura Nieto



Advocada  
Cases&Lacambra

La tokenització d'actius financers mitjançant l'ús de la tecnologia DLT, com el blockchain, és la representació d'aquests actius de naturalesa física en registres distribuïts o la seva emissió en forma tokenitzada.

La virtut dels criptoactius com a representacions digitals d'actius o drets que tinguin un valor econòmic, considerant l'eficiència impulsada per l'automatisme (e.g. ús de smart contracts) i la desintermediació, obre les portes a nous models de finançament alternatiu de projectes a través de la seva emissió (i.e. seguint els passos del crowdfunding), on la societat emissora reforça el seu protagonisme en la transacció. Però, a més, no oblidem que facilita l'accés d'actius de component exòtic als inversors, l'afany especulatiu d'alguns no cessa.

En un inici, aquest model de finançament va rebre el nom d'ICOs (initial coin offering), que consistia en emissions en què, a canvi de criptomonedes (e.g. bitcoin o ether) o de moneda fiat o altres tokens, es lliuraven uns tokens que atribuïen a l'adquirent determinats drets en relació amb una en-



titat o un projecte en concret. Encara que originàriament es van crear sobre la base d'una funcionalitat «utility» (i.e. sustentats per whitepapers mediocres i orfes de regulació –especialment en matèria de prevenció del blanqueig de capitals i de finançament del terrorisme–), gradualment, van anar atorgant-se drets econòmics vinculats a la rendibilitat del projecte o del subjacent, fet que va comportar un boom en aquesta

tipologia d'inversions, la liquiditat de les quals s'oferia a través de plataformes exchanges.

Aquest escenari va propiciar l'alerta per part de les autoritats supervisores i reguladores que reflexionaven sobre la taxonomia dels tokens. Així, van determinar que els tokens emesos en algunes ICOs no eren «utility», sinó valors negociables, és a dir, «securities», atès que atorgaven una participació en

els beneficis futurs o en la revaloració de l'emissor (i.e. formant part del passiu de l'emissor). Aquesta postura implica l'adopció mutatis mutandis dels mateixos requisits/estàndards regulatoris establerts per a les ofertes públiques de subscripció (e.g. protecció de l'inversor i publicació de prospecte informatiu).

Així, davant aquest paradigma, les ICO van evolucionar a estructures més

«regulades», les STOs (security token offering), és a dir, ofertes de subscripció o venda de tokens (constitutius o representatius) amb característiques comparables als valors negociables tradicionals (i.e. equity o deute).

Malgrat no existeix en l'actualitat una regulació específica i homogènia en vigor, la Unió Europea (i.e. de la mà del projecte de reglament MiCA, sobre la base del principi de neutralitat tecnològica), preveu que les STOs siguin objecte de regulació (i.e. sota MiFID II). Així, veurem una dualitat de règims (STO vs. ICOs tradicionals), amb un nivell de descentralització diferent (e.g. especialment rellevant per l'auge de les DeFI).

Així, es fa indispensable trobar un equilibri entre el desenvolupament de nous models de negoci emparats en tecnologia blockchain que aportin més eficiència, competitivitat i transparència al sector financer andorrà, i la protecció dels inversors i el mercat (i.e. principi de reserva d'activitat). En aquesta línia, veurem com la jurisdicció andorrana encaixa aquestes noves formes de finançament alternatiu, tenint en compte el model de finançament tradicionalment captiu i l'absència d'un marc jurídic actual tant en matèria del mercat de valors com de taxonomia de tokens, sense oblidar la normativa societària i mediambiental (e.g. proof of work), així com l'encaix del finançament alternatiu cross-border. O, potser, sigui una oportunitat perquè s'analitzi i desenvolupi en el futur «sandbox» andorrà.

## Consultori fiscal

Jaime Mesas



«Es considera que un actiu financer (préstec o crèdit comercial o no, valor representatiu de deute, instrument de patrimoni o derivat) es posseeix per negociar quan:

- S'origina o s'adquireix amb el propòsit de vendre'l en el curt termini (per exemple: valors representatius de deute, sigui quin sigui el seu termini de venciment, o instruments de patrimoni, cotitzats, que s'adquireixin per vendre'ls en el curt termini).

(...)

Quant a la valoració comptable d'aquests actius, el mateix pla segueix així:

«Valoració inicial: els actius financers de negociació es valoren inicialment pel cost, que equival al valor raonable de la contraprestació lliurada. Els costos de transacció que els siguin directament atribuïbles es reconeixen en el compte de pèrdues i guanys de l'exercici. Si es tracta d'instruments de patrimoni ha de formar part de la valoració inicial l'import dels drets preferents de subscripció i similars que, si escau, s'hagin adquirit.

Valoració posterior: els actius financers de negociació es valoren pel seu

valor raonable, sense deduir els costos de transacció en què es pugui incórrer en la seva alienació. Els canvis que es produeixin en el valor raonable s'han d'imputar en el compte de pèrdues i guanys de l'exercici.»

Per tant, la classificació comptable dels actius financers en la secció «de negociació», condueix a imputar comptablement al compte de pèrdues i guanys de l'exercici, la plusvàlua o menys vàlua latent que s'observa entre el valor de mercat (valor raonable) i el preu d'adquisició, a la data de les operacions del tancament comptable.

Ara bé, fiscalment, la llei de l'Impost sobre Societats disposa:

«Article 15. Regles de valoració:

Els elements patrimonials es valoren segons el preu d'adquisició o el cost de producció, determinat d'acord amb les regles que estableix el Pla General de Comptabilitat.

Es valoren pel seu valor normal de mercat els elements patrimonials següents:

- Els transmesos o adquirits a títol lucratiu.
- Els aportats a entitats i els valors rebuts en contraprestació.
- Els transmesos als socis per causa de dissolució, separació d'aquests socis, reducció del capital amb devolució d'aportacions, repartiment de la prima d'emissió i distribució de beneficis.
- Els transmesos en virtut de fusió,

absorció i escissió total o parcial.

- Els adquirits per permuta.
- Els adquirits per canvi o conversió.

S'entén per 'valor normal del mercat' el que hagi estat acordat en condicions normals entre parts independents en transaccions o negocis jurídics idèntics o similars.»

En aquest sentit, interessa la consultant que l'administració tributària evacui criteri en referència a la pregunta següent:

- Si els actius financers de negociació s'han de valorar fiscalment, tant inicialment com posteriorment, segons el preu d'adquisició, d'acord amb l'article 15.1 de la llei de l'IS.

- Si en conseqüència, en cas afirmatiu, cal corregir el resultat comptable de l'impacte que hagin pogut tenir les imputacions comptables corresponents a les valoracions d'actius realitzades segons el preu de mercat (d'acord amb les prescripcions del pla general de comptabilitat), per tal d'arribar al resultat fiscal.

Amb referència a la vostra qüestió relacionada amb les plusvàlues latents derivades de la tinença d'accions o participacions en societats que formen part del resultat de l'entitat per aplicació de la normativa comptable, el DTF estableix que el Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del Text Refós de la Llei 95/2010, del 29 de de-

sembre, de l'Impost sobre Societats, a l'article 9.3, sobre la determinació de la base de tributació de l'impost, preveu el següent:

«Article 9. Concepte i determinació de la base de tributació

3. En el mètode de determinació directa, la base de tributació es calcula corregint el resultat comptable, determinat d'acord amb les normes que preveu la Llei 30/2007, del 20 de desembre, de la comptabilitat dels empresaris i el Pla general de comptabilitat, amb l'aplicació dels preceptes que estableix el capítol IV d'aquesta Llei, sense perjudici del que estableix l'article 26».

Conclou el DTF que d'acord amb aquest precepte i tenint en compte que la Llei de l'impost no preveu una disposició específica sobre la valoració dels actius financers, aquesta valoració s'efectuarà segons estableixi la normativa comptable. Així mateix, els guanys que es puguin derivar de la valoració raonable dels actius classificats com a valors negociables s'integraran en la base de tributació de l'impost, sens perjudici que pugui ser aplicable l'exemció per evitar la doble imposició econòmica sobre dividends, participacions en beneficis i rendes derivades de la transmissió de participacions en altres entitats, prevista a l'article 20 del Decret legislatiu del 5-6-2019 de publicació del Text Refós de la Llei 95/2010, del 29 de desembre, de l'Impost sobre Societats.



## La CEA impulsa una campanya solidària a favor d'Ucraïna

La Confederació Empresarial Andorrana (CEA) ha impulsat una campanya de recollida de fons per ajudar la població ucraïnesa afectada pel conflicte bèl·lic. Aquesta campanya està adreçada a tota la ciutadania i molt especialment als associats i associades de la confederació. La Creu Roja Andorrana ha explicat a la CEA que en aquests moments les principals necessitats de la població ucraïnesa són l'aigua i els medicaments, per aquest motiu l'Associació d'Importadors i Distribuïdors d'Alimentació i Begudes Alcohòliques i Vins d'Andorra (Aidaba) ha donat 15 palets d'aigua, que viatjaran en el tercer comboi d'ajuda humanitària, previst a finals de març.

L'Aidaba és una entitat associada a la CEA i amb aquest gest vol ajudar a mitigar els efectes de la guerra a Ucraïna. El president de l'Aidaba, Jordi Prat, ha destacat que «tots ens sentim preocupats pel conflicte, i hem de mirar d'aportar el nostre granet de sorra». La CEA ha obert un compte corrent per tal de recollir donatius que es lliuraran íntegrament a la Creu Roja Andorrana amb l'objectiu que l'ONG pugui adquirir medicaments i altres productes de primera necessitat.

El president de la CEA, Gerard Cadena, destaca que qualsevol aportació serà bona i que amb aquests diners es podrà adquirir allò que faci més falta en cada moment, vist que les necessitats de la població ucraïnesa són evolutives. El compte serà operatiu fins al 25 de març (BSA: AD39.0008.0007.1612.0019.5764)

## Andbank Espanya va créixer un 25% durant el 2021 en el segment 'key clients' fins als 5.270 milions d'euros

**A**ndbank España, entitat especialitzada en banca privada, va tancar el 2021 amb un volum de negoci en 'key clients' de 5.270 milions d'euros, un 25% més respecte de l'any passat. Aquest segment, compost per individus, societats o famílies amb més de 5 milions d'euros a l'entitat, va suposar el 30% del total del volum

d'Andbank España, que es va situar en 17.300 milions d'euros.

Les zones que van experimentar un desenvolupament més gran al llarg del 2021 van ser Madrid, Catalunya, Andalusia, País Basc i València, àrees on hi ha més penetració d'aquesta tipologia de clients. La firma planteja serveis especialitzats per a aquest segment, que considera estratègic, en els 23 centres de banca privada amb els

quals compta a Espanya, la qual cosa li ha permès multiplicar gairebé per tres la xifra del volum en 'key clients' en els últims quatre anys.

A través de la figura del director patrimonial, els grans patrimonis tenen accés a propostes adaptades al seu perfil a través de mandats de gestió personalitzats namb possibilitat de seguir criteris ESG marcats pel clientu, assessorament indepen-

dent, serveis de multijurisdicció, multicustòdia o accés a crèdit (llobard i hipotecari).

Així mateix, Andbank Espanya ofereix als seus clients l'oportunitat d'accedir als equips d'especialistes experts en diferents àmbits: planificació patrimonial, gestió i assessorament personalitzat, inversió alternativa, inversió immobiliària i M&A, entre d'altres.

## Andbank obre les inscripcions del Trainee Program de 2022 per a estudiants

Andbank ha obert el termini d'inscripció del programa de pràctiques remunerades als estudiants que vulguin desenvolupar la seva carrera en el sector bancari. Ho han informat a través d'un comunicat en el qual indiquen que aquesta és la vuitena edició de l'Andbank Trainee Program, a través del qual ja han tingut l'oportunitat de formar-se més de 150 estudiants al llarg de les edicions anteriors.

Segons manifesten des de l'entitat, amb aquesta iniciativa aposten per la captació de talent jove, permetent als alumnes de diferents perfils integrar-se en diversos departaments de la seva seu central, de la xarxa d'oficines o de les seves filials a l'estranger, on coneixeran de primera mà el funcionament del sector bancari, a més d'orientar-los, preparar i aportar un valuós aprenentatge als seus beneficiaris, que tot just comencen la seva trajectòria.

L'Andbank Trainee Program ofereix dues modalitats, per una banda,



les pràctiques d'estiu durant els mesos de juliol i agost, o bé un programa de llarga durada d'entre 3 i 12 mesos. Ambdues presenten la possibilitat de fer les pràctiques a la matruia a Andorra, per la qual resulta obligatori disposar de la nacionalitat andorrana o ser resident al Principat, o a qualsevol de les filials estrangeres de l'entitat.

Els requisits per aplicar al programa d'estiu consisteixen a ser alumnes de segon any d'estudis superiors actualment matriculats, demostrar un bon domini de l'anglès i tenir capacitat de treballar en equip, iniciativa, responsabilitat i polivalència. La participació està limitada a dues edicions del programa, 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 estigui estudiant un postgrau o màster.

Les persones interessades en el programa d'estiu poden enviar la seva candidatura (currículum, carta de motivació i expedient acadèmic) fins al 15 d'abril, i qui vulgui optar al programa anual podran fer-ho fins al 29 d'abril. Les sol·licituds han d'adreçar-se al correu electrònic: [traineeprogram@andbank.com](mailto:traineeprogram@andbank.com).

## Aliança entre Hive Five i Culturàlia per impulsar l'emprenedoria femenina

Hive Five, l'espai de coworking d'Univers Bomosa, i Culturàlia, empresa de comunicació d'Andorra especialitzada en l'àmbit cultural, han signat un acord de col·laboració per a la realització dels consultoris d'emprenedoria femenina d'Enterprising Women Lab, el projecte de responsabilitat social corporativa per donar suport a les dones emprenedores. Aquest acord permetrà iniciar les sessions per atendre de manera personalitzada i gratuïta el proper mes d'abril.

De manera mensual i amb una durada aproximada de 40 minuts, aquestes sessions permetran resoldre els dubtes plantejats des de diferents àmbits relacionats amb l'emprenedoria, com l'administració i gestió del projecte, l'organització, la comunicació i també aspectes més personals vinculats als dubtes a l'hora d'emprendre.

Les persones interessades hauran de fer una inscripció prèvia explicant el dubte o problema a través del web [enterprisingwomenlab.com/consultori](http://enterprisingwomenlab.com/consultori). A partir d'aquí, Enterprising Women Lab es posarà en contacte amb especialistes en la matèria abans de citar-se a Hive Five per oferir la resposta personalitzada que l'ajudi a orientar millor el seu projecte.

Amés a més, Hive Five oferirà a les persones usuàries del consultori que vulguin crear una empresa i domiciliar-la a l'espai de coworking un descompte d'un 10% a la quota mensual durant el primer mig any d'estada. Així mateix, els 'hivers', usuaris de Hive Five, tindran la possibilitat de poder participar en el projecte sota coordinació de Culturàlia, oferint suport al consultori dins l'equip de professionals que oferiran resposta a les preguntes de les emprenedores.