

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg ► 2

Les excuses de mal pagador



Marc Ambrós
Pàg ► 3

Temps d'incertesa, temps d'oportunitats en negocis productius



Jaime Mesas
Pàg ► 3

Consultori fiscal



L'Índia. Per què mantenim aquest mercat en els mandats?

Les seves exportacions en el segment d'electrònica i telefonia mòbil es triplicaran, havent-se convertit ja avui en el segon fabricant mundial de mòbils. Xifres que previsiblement milloraran a mesura que més actors nacionals i internacionals s'estableixin i amplin les seves bases a l'Índia (l'estratègia Xinesa-Plus One és un bon exemple d'això).

Perspectives favorables per al mercat de valors indi

Els paràmetres macroeconòmics de l'Índia reflecteixen una situació sanejada, amb 600.000 milions d'USD en reserves de divises, i significativament resolt el problema del dèficit bessó (públic i per compte corrent) amb iniciatives pel costat de l'oferta que probablement potenciaran la capacitat productiva. La recaptació de l'impost sobre béns i serveis mostra una tendència favorable; i hi ha bones perspectives per a nova inversió pública en capital fix (capex). El risc per a les previsions de resultats derivat d'inflació, alces de tipus, compressió de marges i possible afebliment de la demanda es compensa en part amb els beneficis del comerç de productes bàsics i matèries primeres.

Els nivells de valoració de les empreses de gran capitalització borsària estan ara en una zona còmoda, per referència tant a beneficis passats com futurs. Després de la correcció, el Sensex indi cotitza a 18,4 vegades els beneficis esperats de l'exercici 2023, ja en la seva mitjana dels últims 10 anys. Dit això, hem de comprendre

Passa a la pàgina següent

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista cap del Grup Andbank

Perspectives macroeconòmiques envejables

Les exportacions índies de béns i serveis en el primer semestre de l'exercici fiscal 2022-23 han estat, en percentatge del PIB, les més altes des del 2016, i els fluxos d'inversió estrangera directa dirigits cap a la seva indústria farmacèutica s'han quadruplicat en l'exercici. Segons el Global Innovation Index, l'Índia ha entrat en el rànquing dels 40 països més innovadors del món, passant del lloc 81 el 2015 al 40 el 2022, i convertint-se en el més innovador del grup de països de renda mitjana-baixa, superant a Vietnam (48) i liderant Àsia Central i Meridional.

La previsió del PIB per al 2024 se situa fàcil en la forquilla del 6-6,8% en termes reals (11% en termes nominals).



Pàg ► 4

Myandbank puja la remuneració del seu compte fins al 2% TIN/TAE fins a 50.000 euros

Les noves condicions s'aplicaran a nous i antics clients, que actualment són més de 8.000

Pàg ► 4

Andbank España augmenta beneficis un 16%, fins als 15,6 milions d'euros

El volum de negoci va aconseguir 18.805 milions d'euros, un 8,5% més respecte a l'any anterior

Pàg ► 4

Andorra Business Market, connexió entre projectes i inversors

L'any passat va aconseguir crear un fons d'inversió d'1,3 milions d'euros

Pàg ► 4

TPV adaptats a persones amb visió reduïda o discapacitat visual

La nova funcionalitat activa un àudio descriptiu que indica la posició del teclat



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

que els mercats mai estan en la seva mitjana (tendeixen a excedir-se a l'alça). En aquest context continuariem preferint les accions d'empreses de gran capitalització a les de les seves homòlogues de capitalització mitjana.

L'Índia, que actualment suposa el 3,1% de la capitalització borsària mundial (per sobre de la seva mitjana històrica del 2,5%), està entre els cinc primers mercats del món per pes.

Els resultats empresarials es van mantenir fermes el 2022. El creixement acumulat pot impressionar, però va estar impulsat per únicament tres sectors: banca, serveis financers i assegurances; petroli i gas, i metalls. Aquests tres sectors, juntament amb el de tecnologies de la informació, van concentrar el 90% de l'increment de beneficis en el que va d'any.

L'advers entorn macroeconòmic mundial, caracteritzat per una major inquietud davant l'alça dels tipus d'interès, els elevats preus del cru i l'escassetat de liquiditat, ha mantingut la volatilitat i el nerviosisme en els mercats, però el de l'Índia va ser un dels de millor comportament.

Ja de cara al futur, el sector bancari experimenta per fi un creixement del crèdit superior al 10%, la qual cosa podria ser l'anhelat catalitzador que millorés la seva rendibilitat. Si després de l'enduriment monetari de 2022 l'economia mundial es desaccelerés, com preveu l'FMI (i Andbank), els preus de les matèries primeres haurien de disminuir. El supòsit bà-



sic és que la inflació ja no seria el problema que va ser en 2022, l'Índia, dependent de l'energia externa, podria beneficiar-se. Resulta difícil predir el preu del petroli, però el Banc de la Reserva de l'Índia (RBI) suposa una xifra estimada lleugerament inferior a 100 USD/barril, un preu compatible amb què el país aconseguixi les taxes de creixement implícites en PIB molt atractives.

La recuperació de l'economia és un fet, per la qual cosa ja no hem de continuar parlant de recuperació postpandèmia, sinó d'encarar la següent fase: una

dècada en la qual les reformes dels últims vuit anys comencen a deixar veure els seus fruits, i milloraran l'acompliment de l'Índia.

L'Índia podria incorporar-se al crucial índex de bons de JPMorgan. Suposarà un impuls per a les empreses, via accés al capital i un menor WACC.

JPMorgan, que el 2022 va refusar incloure l'Índia en un índex de bons d'ampli seguiment fins a, com a molt aviat, l'any que ve, continua sondejant a grans inversors amb la intenció de la seva inclusió en el seu no menys popular índex de bons de

mercats emergents, la qual cosa permetria l'entrada de desenes de milers de milions de dòlars a mesura que el mercat nacional vagi obrint-se al capital estranger. La decisió d'incloure deute indi en algun d'aquests índexs emblemàtics marcaria un punt d'inflexió en l'exposició dels inversors internacionals a la cinquena economia del món, donant fruit anys de converses entre el govern indi, proveïdors d'índexs i inversors. La consulta amb gestors d'actius és el resultat que un nombre creixent d'inversors i analistes s'inclinin per incloure els bons sobirans de l'Índia

en l'influent índex de referència. Pensem que existeix un clar interès dels inversors en aquesta inclusió, i els recels del govern indi davant els fluxos de capital especulatiu, per la rapidesa amb què entren i surten, també s'han calmat. El govern s'hauria convençut que els fons que entren a través d'índexs són menys transitoris del que inicialment pensava. Tots sortirien guanyant si sortís bé i els incentius són ara els adequats perquè així succeeixi, per la qual cosa seria mera qüestió de temps, en la nostra opinió. Les previsions són que uns 270.000 milions d'USD dels bons sobirans plenament accessibles (FAR) que es negocien en el mercat indi fossin admesos en l'índex GBI-EM per al 2023, de manera que el país suposaria al voltant del 10% de l'índex després de la inclusió. Això generaria entrades passives per import de 30.000 milions d'USD, que ajudarien l'Índia a finançar els seus déficits fiscal i exterior. L'Índia no forma part de la majoria dels altres índexs de bons principals, com el Global Aggregate Index de Bloomberg o FTSE Emerging Markets Bond. FTSE Russell va col·locar els bons indis en una llista de vigilància per a la seva possible inclusió a principis de 2021, però al març va comunicar que, a l'espera d'una altra avaluació, aquest estat no havia canviat. El RBI va introduir els bons FAR al març del 2020, la qual cosa per primera vegada va permetre a les institucions financeres estrangeres invertir sense restriccions en bons denominats en rupies.

Les excuses de mal pagador

Pere Brachfield
@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados



Les excuses formen part de les tàctiques evasives dels deutors, i havent comparat les utilitzades en diferents continents, he arribat a la conclusió que sempre es repeteixen les mateixes. En això els morosos són poc originals ja que els pretextos són molt similars. Els dolents pagadors utilitzen les excuses ja que sempre intenten justificar el seu comportament, atès que cap morós vol reconèixer que és un penques; per aquesta raó, quan el creditor el reclama el pagament, posen algun pretext que els hi serveixi per descarregar la seva culpa i guanyar temps. El deutor simula que existeix un problema i fa servir l'excusa per evitar el pagament. Les excuses de mal pagador compleixen un doble propòsit, ja que d'una banda permeten al deutor morós de «quedar bé» i d'una altra, aconseguen demorar el pagament i tranquil·litzar al creditor.

Les excuses de mal pagador són innumerables, qualsevol responsable del departament de cobraments podria fer una llarga llista de pretextos per no pagar, alguns dels quals són realment imaginatius i originals, però la majoria de les vegades les excuses es repeteixen i segueixen un patró determinat. El primer pas que s'ha de donar amb els pretextos dels deutors és dividir-les en tres grans categories, que són: 1) les excuses subjectives; 2) les excuses objectives, i 3) les excuses absurdes.

Les excuses subjectives són aquelles que s'inventa el subjecte morós, no tenen cap fonament real. Les excuses subjectives en realitat són meres cortines de fum que utilitza el morós

allegant una circumstància personal i que en cap cas podria justificar l'impagament. Uns exemples serien els següents: «Si haguéssim sabut que eren tan estrictes a l'hora de cobrar, haguéssim buscat un altre proveïdor més comprensiu»; «No hi ha motiu per constreñer-nos d'aquesta manera per una factura de 2.500 euros, ja que som una petita empresa, i vostès una gran multinacional i no els fa falta aquesta quantitat»; i «Bé, no cal posar-se així per una factura impagada de res, amb la crisi que estem travessant, tot el món es retarda a l'hora de pagar».

Davant una excusa subjectiva la millor eina per combatre-la és l'objectivitat. En primer lloc, el creditor no ha de discutir mai l'excusa manifestada pel morós o aportar noves opinions. En segon lloc, ha de dir-li que allò que explica és un judici de valor subjectiu i que no té res a veure amb el fons de la qüestió. L'objecte de la negociació és un fet objectiu, és a dir, un impagament derivat d'una operació comercial perfectament documentada, i quantificada. El creditor ha d'aportar dades objectives i documents que demostrin l'existència del deute.

Les excuses objectives són aquelles que estan fundades sobre alguna base real, és a dir, que encara que l'excusa no sigui vàlida, l'argument podria ser autèntic en algun altre cas i excusar la manca de pagament. Un bon exemple seria si el morós posa per excusa per no pagar que hi ha hagut un incendi i se li ha cremat tota l'empresa. Les excuses es poden superar si es tracten amb fermesa i de manera positiva, però mai dient-li directament al morós que està mentint. El creditor ha de demostrar el més aviat possible, amb proves i arguments objectius, que les declaracions del deutor no són reals, i tot seguit, reclamar una solució al deute. A més, és convenient aconseguir que el deutor

posi per escrit els pretextos que ha exposat verbalment, ja que és un bon sistema perquè desisteixi de pretensions infundades. Igualment, s'ha de respondre per escrit i conservar còpies de tota la correspondència o correus electrònics enviats i rebuts. Tots els aspectes rellevants de les converses telefòniques amb el deutor han de ser gravats al sistema informàtic o apuntades a l'expedient. Això permetrà desmuntar més fàcilment els pretextos del morós, en poder demostrar contradiccions, falsedats i contradiccions en les seves declaracions.

La idea central és que la missió del gestor de cobraments és desmuntar les excuses, tot i que sense declarar obertament que considera que no diuen la veritat. Mai se li ha de dir directament a un morós que està donant excuses de mal pagador, sinó posar-lo en evidència de manera indirecta. La millor manera és enfrontar-ho amb les seves pròpies mentides. Per exemple, si diu que enviarà avui mateix el xec per correu, se li ha de respondre que no cal ja que el representant passarà a la tarda per recollir-lo per més seguretat. Quan el deutor asseguri haver enviat ja el xec, se li haurà de demanar dades sobre l'import exacte, el banc lliurat i el número del document. En cas que no l'hagi enviat, no tindrà respostes, però probablement donarà les dades del xec que després estendrà i enviarà al creditor amb la finalitat de cobrir la seva pròpia mentida.

A continuació, veurem les excuses més habituals, i com ha de replicar a cadascuna d'elles el creditor. Primera: «No hem rebut la mercaderia». La resposta ha de ser: «Tinc a la pantalla de l'ordinador l'albarà de lliurament escanejat que justifica la recepció dels béns el dia 12 d'abril, i que està signat pel Sr. Pérez; ara mateix li envio per correu electrònic». Segona: «La comanda ha arribat incompleta». L'actuació del cre-

ditor és afirmar que en cas de no arribar totes les caixes havien d'haver-ho posat en coneixement dins dels 10 dies següents al lliurament, tal com estableixen les condicions generals de venda. Passat aquest termini no s'admeten reclamacions.

Tercera: «La mercaderia lliurada no és la que s'havia sol·licitat en la comanda original; hi ha una errada per part del proveïdor». La resposta han de ser que les nostres condicions generals estableixen que han de fer la devolució dins dels primers vuit dies, per la qual cosa han de fer-se càrrec dels productes i abonar la factura.

Quarta: «Existeixen vicis en els productes subministrats». El creditor ha d'afirmar que si són vicis ocults, el termini per presentar una reclamació és de 30 dies; com ja ha passat més d'un mes des del lliurament, la reclamació ha caducat.

Cinquena: «L'import de la factura no és correcte; ja li vam reclamar al venedor». L'actuació del creditor és preguntar al deutor quan i com va fer la reclamació al venedor; comprovar si és cert que existeix una diferència de tarifes; quantificar el cost de la diferència; deduir-lo de la factura; emetre la factura rectificativa, i enviar-la per correu electrònic al deutor; després, sol·licitar el pagament de l'import. Si de moment no és possible verificar la disputa de l'import reclamat, sol·licitar al deutor un pagament a compte de la meitat de la factura mentre es tramita la incidència.

Sisena: «No tenim la factura». El creditor ha de comprovar si és la primera vegada que es produeix aquesta situació, amb la qual cosa haurà d'atorgar al client el benefici del dubte i enviar-li sense discutir un duplicat de la factura, o si ja ha passat altres cops aquest any. En aquest cas, és una excusa de mal pagador, per la qual cosa se li ha d'enviar la factura pel mitjà més ràpid, i adoptar

mesures de gestió proactiva perquè no es torni a produir l'incident.

Sèptima: «La factura encara no ha estat autoritzada». El creditor no ha de tallar-se i demanar parlar amb la persona encarregada de donar l'autorització. Sol·licitar al responsable de validar les factures dates exactes per la comptabilització i autorització del pagament de la factura. Si hi ha diversos encarregats de validar, comptabilitzar i autoritzar el pagament, cal contactar un a un amb totes les persones que intervenen i demanar dates per a la gestió.

Vuitena: «L'instrument de pagament ja ha estat enviat per correu». El creditor ha de demanar dades exactes del document canviar, si és xec, l'import, el banc lliurat, el número del talonari, l'IBAN del compte corrent. Si és transferència, sol·licitar les dades d'aquesta i una còpia per correu electrònic.

Novena: «Avui mateix li anàvem a enviar el xec per correu». El creditor ha de dir al deutor que com hi ha hagut molts robaments de xecs enviats per correu, per a més seguretat, el seu delegat passarà a la tarda per les seves oficines a recollir el xec.

Dècima: «Ha de tractar-se d'una errada ja que aquesta factura ja està pagada». L'actuació del creditor és que amb fermesa i actitud assertiva ha d'exposar que s'ha comprovat aquesta possibilitat i que queda totalment descartada. Després, ha de declarar amb seguretat que la factura està encara pendent de pagament i demanar al deutor que mostri com i quan l'ha abonat. El deutor haurà d'aportar les proves de la liquidació del deute.

Onzena: «La persona responsable de fer els pagaments no hi és (està de baixa, de vacances, de viatge)». L'actuació del creditor ha de ser la de donar per descomptat que hi ha una altra persona amb capacitat per pagar i sol·licitar parlar amb ella; si no hi ha un substitut, demanar parlar amb el cap del departament, o inclús amb el director. En cas que no sigui possible, preguntar la data exacta de retorn al seu lloc de treball del responsable, i aconseguir el telèfon mòbil o el correu electrònic de la persona en qüestió.

Marc
Ambrós



Soci Cases & Lacambra

Temps d'incertesa, temps d'oportunitats en negocis productius

Estarem d'acord que sigui per uns motius o per uns altres, la situació econòmica actual no passa per un bon moment. No obstant, la història i la dita popular ens recorda que en aquests períodes d'incertesa sempre pot haver-hi oportunitats.

Em refereixo en aquest cas a potencials oportunitats d'inversió, no el que popularment es coneix com «invertir en totxo», altrament dit mera especulació en el preu, sinó invertir en negocis productius mitjançant l'adquisició d'un negoci.

Així, a ningú se li escapa que la incertesa suposa la posada en marxa d'un negoci des de zero i el termini temporal en que aquest comença a generar cert volum i tenir una rendibilitat de manera continuada. Una alternativa això és l'adquisició d'un negoci que ja tingui cert recorregut i estigui en funcionament.

Evidentment, per a poder efectuar correctament la inversió en un negoci no l'adquisició d'una societat amb activitat productiva, cal en primer lloc arribar a un acord inicial entre comprador i venedor en que es fixi l'entesa i els termes generals per a mantenir unes converses tendents a arribar a tancar la transacció prevista. El que s'anomena una carta d'intencions.

Un cop acordats els termes de han de registrar aquestes negociacions, el comprador haurà de realitzar una revisió o anàlisi de la situació real i actual del negoci o societat objecte de la transacció, per tal de poder verificar el seu estat i d'aquesta manera, poder confirmar o ajustar les condicions de la transacció, entre les quals hi ha la principal, que és el preu de la compravenda del negoci -o societat- o en el pitjor dels casos, constatar l'existència d'alguna contingència rellevant que faci inviable poder tancar la transacció.

Aquesta revisió legal ha d'ajustar-se i ponderar segons el tipus de negoci que es vol adquirir, en funció de la seva activitat,



sector o inclús composició patrimonial. Sens perjudici d'això, els principals aspectes sobre els que es realitza la revisió legal són (i) aspectes societaris i mercantils; (ii) revisió de contractes rellevants; (iii) aspectes financers; (iv) aspectes laborals; (v) fiscalitat; (vi) aspectes sobre béns immobles; (vii) litigació; (viii) aspectes administratius o de dret públic; (ix) propietat intel·lectual, i (x) protecció de dades.

Aquesta revisió, anàlisi i dissecció del negoci pretès resulta fonamental i sobre quins resultats s'haurà d'articular el contracte de compravenda entre les parts. Contracte que podrà articular-se com contracte d'adquisició d'actius, en cas de referir-se a l'adquisició d'un negoci o com a contracte d'adquisició de participacions socials, en cas d'adquisició d'una societat.

Així, d'acord amb els resultats de la revisió legal efectuada, s'hauran d'incloure en aquest contracte, per exemple, determinades obligacions de fer, pel venedor, en cas d'identificar-se contingències que hagin de ser corregides amb caràcter previ al tancament de la transacció o potser serà necessari preveure tot el contrari, és a dir, la incorporació d'obligacions de no fer, per tal de que el contingut del negoci no variï, fins a la conclusió de l'adquisició.

Finalment, un cop s'hagin verificat les obligacions a efectuar només quedaria el darrer pas que, podríem dir, és la conseqüència de tots els tràmits anteriors i culminació de les negociacions entre les parts, el tancament de la transacció mitjançant l'atorgament d'escriptura davant de notari. Moment en que el venedor transmet el dret de propietat sobre el negoci o societat al comprador i aquest satisfà, en contrapartida, el preu acordat, donant per a tancada i conclusa la transacció.

La realització de tot aquest procés té una determinada durada i certa complexitat per a encaixar totes les peces i previsions de les parts en un document que els satisfaci de manera conjunta, que un cop conclòs proporciona a l'inversor la possibilitat de fer créixer el seu projecte des del primer dia i al venedor, a banda de la compensació dinerària, la satisfacció personal de veure que el projecte que va iniciar encara té recorregut.

Consultori fiscal

Jaime
Mesas



Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0269-2022 del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), del 4 de desembre del 2022, en relació amb la consideració de devolució d'actius als efectes del règim fiscal de les operacions de reestructuració empresarial.

L'objecte de la consulta es concreta en si queden exemptes d'impostos les operacions de restitució d'aportacions corresponents en béns immobles entre la societat X i el Sr. A i la posterior donació d'aquests mateixos immobles a les filles del Sr. A, les Sres. C i D?

Amb referència a la qüestió sobre la possibilitat d'aplicar el règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial, el Decret Legislatiu de publicació del Text Refós de la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, de règim fiscal de les operacions de reorganització empre-

sarial, a l'article 1.1, preveu el següent: «Aquesta Llei estableix el règim fiscal aplicable a les operacions de fusió, escissió, aportació no dinerària de branca d'activitat, aportació no dinerària d'altres actius, bescanvis de valors i devolució d'actius, llevat que es renunciï a aplicar-lo, en la forma prevista en la mateixa Llei».

Així mateix, l'article 2 de la normativa esmentada estableix les definicions de les operacions que es poden acollir al règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial. Concretament, en relació amb la consideració de devolució d'actiu, l'apartat 6 disposa el següent:

«Article 2. Definicions
[...]

Als efectes d'aquesta Llei, té la consideració de devolució d'actius l'operació per la qual una entitat resident al Principat d'Andorra transmet a un o alguns dels seus socis persones físiques una o diverses branques d'activitat com a resultat d'una operació de separació de socis, reducció de la xifra del capital per restitució de les aportacions o dissolució mitjançant la cessió global d'actius i passius. En tot cas, amb

caràcter previ a la realització de l'operació, l'entitat transmetent haurà d'estar íntegrament participada, directament o indirectament, per persones unides entre elles per vincles de parentiu, inclòs el cònjuge i la parella en el cas d'unions estables de parella, segons es defineixen a la normativa reguladora de les unions estables de parella, per consanguinitat o adopció en línia descendent, ascendent o col·lateral, fins al quart grau inclusivament.

També té la consideració de devolució d'actius l'operació en què es compleixen els requisits descrits al paràgraf anterior però en la qual els elements patrimonials transmesos als socis persones físiques siguin béns immobles situats al Principat d'Andorra que estiguin destinats al seu ús residencial per part dels socis de l'entitat que realitza l'operació de devolució o per part de persones que hi estiguin unides per vincles de parentiu en els termes previstos al paràgraf anterior».

Segons es desprèn de la informació proporcionada, els béns immobles que són objecte de transmissió estan destinats a l'ús residencial dels socis i el capital social de la societat està participat per quatre socis; dos d'aquests socis tenen el 5% de participació, són germans i fills dels altres socis. Per tant, si els socis que tenen respectivament una participació del 60% i del 30% en el capital de la societat són cònjuges o

parella estable, segons es defineixen a la normativa reguladora de les unions estables de parella, l'operació que es menciona a la consulta tindrà la consideració de devolució d'actius a l'efecte d'aplicar el règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial.

Tanmateix, s'ha de dir que la finalitat d'aquest règim és procurar que la fiscalitat no suposi un impediment per a l'execució de les operacions de reorganització; així mateix, aquesta normativa pretén evitar que el règim fiscal que s'hi preveu generi un incentiu per a reestructuracions que no tenen una justificació sòlida des de l'òptica econòmica o de negoci, sinó que estan basades en raons purament fiscals.

En relació amb el fons econòmic de l'operació, en la consulta no es menciona cap motiu en referència a la reestructuració o la racionalització de les activitats de les diferents parts que intervenen, únicament s'esmenta que, una vegada la societat transmeti els béns immobles al soci, aquest últim transmetrà els béns immobles rebuts mitjançant donació a les seves filles. En definitiva, sembla que l'objectiu principal d'aquestes operacions concatenades és transmetre els béns immobles de la societat a les filles del consultant. Conseqüentment, no serà aplicable el règim fiscal de reorganització empresarial.

Per tant, en seu de la societat trans-

mitent, aquesta haurà d'integrar en la base de tributació de l'Impost sobre Societats la diferència entre el valor normal de mercat i el valor a efectes fiscals dels immobles transmesos.

Pel que fa a la tributació en seu de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques del soci adquirent, quan la reducció de capital tingui per finalitat la devolució d'aportacions, l'import d'aquesta devolució (valor normal de mercat dels immobles) minorarà el valor d'adquisició dels valors afectats, fins a la seva anul·lació. L'excés que en pugui resultar té la consideració de dividend exempt tal com preveu l'article 5j de la Llei 5/2014, de l'Impost Sobre la Renda de les Persones Físiques.

Quant a l'Impost sobre les Plusvàlues en les Transmissions Patrimonials Immobiliàries, la plusvàlua que resulti de la transmissió dels béns immobles per part de la societat a favor del seu soci estarà subjecta a l'impost. Altrament, la normativa no preveu cap exempció aplicable en el cas en qüestió.

En relació amb l'Impost sobre Transmissions Patrimonials Immobiliàries, tenint en compte que la normativa que regula l'impost tampoc no preveu una exempció per a la reducció de capital amb devolucions d'aportacions, l'operació en qüestió estarà subjecta a l'impost i no n'estarà exempta.

Myandbank puja la remuneració del seu compte fins al 2% TIN/TAE fins a 50.000 euros

Myandbank, el banc 100% digital d'Andbank, millora les condicions del seu compte augmentant la remuneració actual de l'1% al 2% TIN/TAE fins a 50.000 euros –fins ara era fins a 30.000 euros–. A partir de la setmana passada, doncs, els clients es poden emportar fins a 1.000 euros bruts per tenir els seus diners al compte, sense haver de complir cap condició.

Les noves condicions s'aplicaran a nous i antics clients. D'aquesta manera, els més de 8.000 clients que en l'actualitat tenen Myandbank ja es podran beneficiar del 2%.

La nova oferta de Myandbank s'emmarca en l'estratègia de l'entitat d'oferir productes i serveis destinats a democratitzar els avantatges de l'estalvi i la inversió. En aquesta línia, va presentar fa tres setmanes quatre carteres de fons indexats, adaptades a diferents perfils de clients i compostes per fons de les gestores internacionals Vanguard i iShares. La inversió en aquestes carteres es pot fer a partir de només 150 euros i amb les comissions més baixes del mercat: 0,30% de gestió i 0,20% de custòdia (IGI inclòs).

Actualment, Myandbank ja té més de 8.000 comptes oberts i operatius. És un banc 100% en línia, i per ser client d'aquesta entitat no cal tenir prèviament un compte a Andbank.

L'entitat ofereix un compte totalment gratuït, sense comissions, que permet domiciliar qualsevol rebut, ofereix Bi-



zum i transferències nacionals i internacionals gratuïtes, així com una targeta de dèbit sense cap cost.

Campanya amic fins al 30 d'abril

Myandbank ha decidit ampliar fins al 30 d'abril la seva campanya amic per la qual el client pot guanyar fins a 200 euros, només pel fet de distribuir un «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.

Sobre Myandbank

Myandbank és la primera solució Fin-tech 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'And-

bank, 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 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 perquè l'usuari 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).

Andbank España incrementa el seu benefici net un 16%, fins als 15,6 milions d'euros

Andbank España, entitat especialitzada en banca privada, va tancar el 2022 amb un benefici net de 15,6 milions d'euros, un 16% més respecte a l'any anterior. El volum de negoci del banc a Espanya es va situar en 18.805 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 8,5% respecte al tancament de 2021.

Andbank España és una de les entitats amb una de les millors ràtios de solvència de la banca espanyola, amb un 19,7% –molt per sobre del mínim regulador–.

El marge ordinari derivat de la seva activitat va ascendir a 92,4 milions d'euros, mentre que l'EBITDA es va situar en 16,6 milions d'euros. La inversió creditícia d'Andbank Espanya s'ha multiplicat per 2,5 en els últims tres anys, superant els 1.191 milions d'euros, un 35% més que en l'exercici anterior.

Obertura de dos centres de banca privada

Andbank España va posar en marxa en 2022 dos centres de banca privada a Lleida i Girona, va contractar 11 banquers privats, i va tancar 12 acords amb agents financers i 9 amb ESIs. Amb aquestes incorporacions, el banc compta en l'actualitat

amb un total de 24 centres, 144 banquers, 127 agents financers i 67 contractes amb ESIs.

El seu model de negoci es basa a oferir un servei integral de gestió patrimonial a través d'especialistes en diversos àmbits: gestió d'inversions i mandats personalitzats, planificació patrimonial i fiscal, M&A, taula de tresoreria o inversions alternatives i ESG.

Àmplia oferta en inversions alternatives

Andbank España és pionera en plantejar als seus clients oportunitats d'inversió en projectes d'economia real que permeten diversificar les carteres i obtenir rendibilitats de manera descorrelacionada amb els mercats. En aquest sentit, Andbank España va tancar el 2022 amb més de 1.400 milions d'euros de clients invertits en aquesta mena de productes, entre els quals es troben fons que inverteixen en negocis patrimonialistes –infraestructures, immobiliari o energies renovables– o en altres oportunitats del mercat –fons de venture capital, private equity– o operacions del mercat en les quals l'entitat veu valor (ampliacions de capital, sortides al MAB, etc).

L'Andorra Business Market es reivindica com 'una bona eina per connectar projectes amb potencials inversors'

Amb "l'objectiu de connectar els projectes emprenedors del país amb inversors" s'ha dut a terme la tercera edició de l'Andorra Business Market, una cita que aquest any ha comptat amb 195 inscrits, 22 dels quals emprenedors que buscaven inversió per a les seves empreses. Tenint en compte que l'any passat hi va haver cinc inversors que van apostar "per projectes d'Andorra", creant un fons d'1,3 milions d'euros, es considera que la cita ha estat "una bona eina per connectar projectes amb potencials inversors", tal com va posar en relleu el ministre de Presidència, Economia i Empresa en funcions i president d'Andorra Business, Jordi Gallardo.

Gallardo ha volgut subratllar "la bona acollida i acceptació" que té aquest fòrum tal com demostra el fet que després de les dues primeres edicions el volum d'inscrits vagi a l'alça. De fet, ha destacat que la cita es duu a terme de la mà de la xarxa Business Market i que això facilita que Andorra s'estigui "fent un espai", sobretot, en la xarxa espanyola i llatinoamericana.

De fet, tant Gallardo com la directora d'Andorra Business, Judit Hidalgo, es van

mostrar optimistes que la cita d'aquest any doni "bons resultats", en la qual s'ha volgut tocar "els sectors que interessen" perquè hi hagi aquesta inversió. En aquest sentit, la directora d'Andorra Business ha detallat que dels fons recaptats l'any passat encara se n'està fent un seguiment, ja que els resultats sovint es donen a més llarg termini, i va subratllar que la cita també és un bon espai perquè hi hagi un "contacte" amb els inver-

sors i que aquests facin de "coaching" i assessorin els emprenedors sobre "què millorar".

La majoria dels participants són empreses emergents "en diferents graus de maduresa", tot i que la gran majoria "ja han anat al mercat" i de fet durant la jornada també es va veure "algun projecte més madur", fins i tot, algun "projecte de país que busca finançament", tal com va exposar Hidalgo.



TPV adaptats a persones amb visió reduïda o discapacitat visual

Els terminals de punt de venda (TPV) gestionats pels bancs del país ja disposen de la nova funcionalitat que permet a les persones amb visió reduïda o amb discapacitat visual donar conformitat a l'operació de pagament realitzada a través de la targeta de crèdit o dèbit.

La nova funcionalitat activa un àudio descriptiu que, a través d'una seqüència de comandaments de veu, indica la posició del teclat dins en el mateix TPV per tal que la persona pugui efectuar el pagament amb total segu-

retat. Així mateix l'àudio retransmet l'import de l'operació de pagament corresponent, novetat respecte als antics TPV on la persona havia de donar conformitat a la transacció sense poder validar que l'import fos el correcte.

El model de terminal que s'ha instal·lat a Andorra és el mateix que s'està implantant als països veïns. A més, des d'Andorran Banking s'ha informat que els comerços tenen a la seva disposició una guia d'ús per conèixer totes les possibilitats que els dona el nou terminal de pagament.