

# el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield  
Pàg 2 i 3

**Per cobrar cal aconseguir el reconeixement del deute**



Jaime Mesas  
Pàg 3

**Consultori fiscal**



## Quantes núvies o nuvis et pots permetre. Classe de finances personals

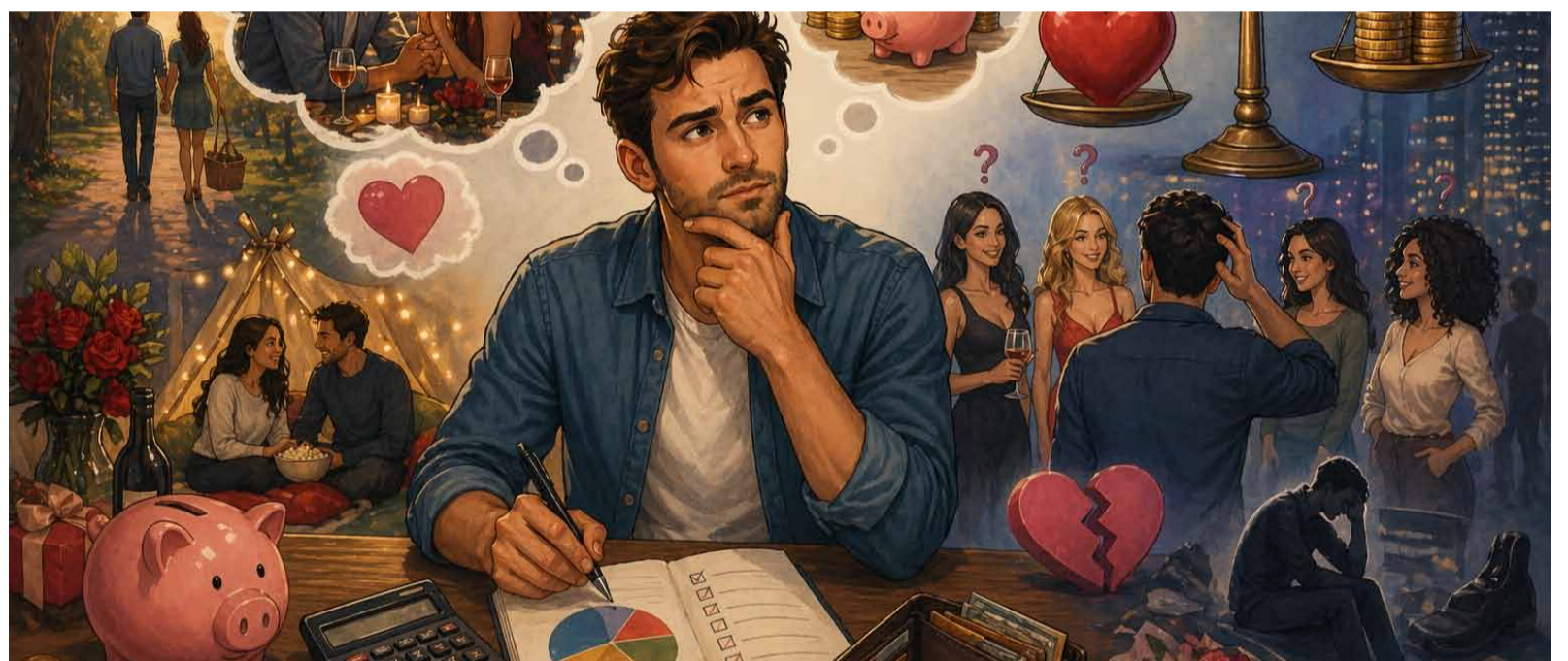
Ignacio Timón



Independent Financial Advisors Andbank

Si l'amor fos un bé financer, podríem calcular quantes parelles podríem permetre'ns a l'any? Segurament has sentit la frase "Els diners no poden comprar l'amor" i és cert... o no tant. Amb prou diners pots llogar-lo per un parell de dies. De fet, l'amor no s'hauria de mesurar amb diners, però ningú pot negar que les cites tenen un cost real i, com qualsevol despesa a la vida, necessiten ser pressupostades. No volem acabar amb el cor trencat i el compte bancari en números vermells.

La inspiració per a aquest article va sorgir mentre llegia CNBC, on em vaig trobar amb el títol «Here's how much Americans spend on dating at every age». La curiositat em va portar a investigar més sobre



el tema. Em vaig adonar que, guiats pel cor, buidem la butxaca i no pensem en el cost real de la vida romàntica. És una bona oportunitat per aprendre sobre finances

personals. Perquè, al cap i a la fi, les mateixes regles que apliquem per gestionar una despesa amorosa poden aplicar-se a qualsevol àrea de la nostra vida on necessitem

fer un pressupost o avaluar si realment podem permetre'ns aquella despesa extra, di-

**Passa a la pàgina següent**

Pàg 4

**Andbank incrementa els seus beneficis un 10% respecte a l'any 2024, arribant a enfilarse fins als 50,6 milions d'euros**

Espanya ha estat el que més ha aportat amb 24 milions d'euros, seguit d'Andorra amb 10 milions, Mònaco amb 8,5 i Luxemburg amb 7 milions

Pàg 4

**Els preus del comerç exterior cauen amb baixades del 6,9% en importacions i fins al 24,7% en les exportacions**

El descens s'estén a tots els grups de productes, amb una forta davallada dels carburants i retrocessos en alimentació i la resta de segments

Pàg 4

**El comerç al detall registra una caiguda del 13,5% de les vendes arran del tancament de l'RN20 per l'esllavissada**

L'IVU registra baixades generalitzades en tots els tipus de béns i sectors, amb caigudes destacades en matèries primeres, olis i maquinària



**myandbank**

## Inverteix mentre gastes

# 3%

Fins al 31 de desembre el 3% del que gatis cada mes amb la teva targeta s'ingressarà a la teva cartera automatizada.

**Apunta't a l'app i comença a invertir!**

## Ve de la pàgina anterior

verses cites... o fins i tot diverses parelles (si la teva resistència mental i la teva cartera ho suporten).

### QUANT VAL L'AMOR?

Imagina't poder anar al mercat i dir-li al que ven amor: "Vull un quilo d'amor, tallat en llesques fines i en diversos paquets. En congelaré alguns perquè, si no, quan arribo a casa desapareixen ràpidament". Sabem que no funciona així, però també sabem que l'amor proporciona satisfacció. I els diners també. Si tots dos generen plaer, podem comparar els nivells de satisfacció que proporcionen i, per tant, calcular-ne un preu.

Aquesta idea no se m'ha acudit a mi, sinó a Steve Henry i David Alberts, autors del llibre "You Are Really Rich, You Just Don't Know It Yet". Es van basar en una enquesta de 2009 feta per BrainJuicer, que va consultar més de 1.000 persones sobre la felicitat que els generaven diferents experiències i les va comparar amb l'alegria de guanyar la loteria, assignant-los un valor monetari equivalent.

El resultat: escoltar "T'estimo" per primera vegada equivaldria a guanyar 160.000 lliures a la loteria. Ajustat per inflació, avui en dia seria molt més. Però atenció: només la primera vegada que ho escoltes, després ja no t'ho creus tant.

Aquest estudi té evidents llacunes. No és el mateix dir-li "T'estimo" a Bill Gates que a una persona que no arriba a final de mes, almenys en termes monetaris.

Però alerta, segons l'estudi, estar en

una relació estable generava lleugerament menys satisfacció que escoltar "t'estimo". I fer l'amor, bastant menys. Conclusió: el que realment volem és que ens endolceixin l'oida. Però recorda: només una vegada.

Hi ha un altre aspecte que cal considerar: ¿quant valen el temps i la salut? Els estudis també mostren que, de mitjana, les persones feliçment casades viuen més anys i gaudeixen de millor salut que les solteres o divorciades. Molt important la paraula feliçment, perquè si no, millor sol que mal acompanyat.

Bé, que m'estic desviant. Anem al que ens ocupa: quantes núvies o nuvis et pots permetre?

### L'EQUACIÓ DE L'AMOR: QUANT POTS GASTAR EN CITES

Comencem per una pregunta bàsica: quant costa una cita mitjana?

A Europa, la despesa en cites varia considerablement segons el país i el nivell de sofisticació del pla.

A Espanya, per exemple, el cost mitjà d'una cita ronda entre 50 i 60 euros, mentre que a França arriba als 70 euros si inclou sopar, copes i un toc d'ambient parisenc. Segons estudis recents, les persones solen tenir entre 8 i 12 cites l'any, fet que eleva la despesa total a més de 1.000 euros anuals exclusivament en sortides romàntiques. Això, per descomptat, no inclou la "despesa invisible": roba nova, perruqueria, perfums, maquillatge o transport — tots elements imprescindibles per causar una bona impressió.

Des d'una perspectiva financera, sorgeix una pregunta clau: quant hauríem de gastar realment en cites? La saviesa popular, per dir-ho d'alguna manera, recomana que la despesa en oci i entreteniment — categoria on entren les cites— no superi el 10% dels ingressos anuals nets. Així, si ingressos són de 30.000 euros l'any, el prudent seria destinar un màxim de 3.000 euros a activitats d'aquest tipus. En canvi, si disposes de 60.000 euros anuals, el teu marge s'amplia fins als 6.000 euros, permetent experiències més elaborades i freqüents.

Però siguem realistes: a no ser que siguis aspirant a Don Joan, no tot el teu pressupost d'oci i entreteniment anirà a cites. Aquí és on entra el veritable art de la planificació financera. Una fórmula senzilla és la "regla del 5%": destinar fins a un 5% dels teus ingressos anuals nets a activitats romàntiques. Per exemple, si guanyes 30.000 euros, podries gastar fins a 1.500 euros anuals, cosa que et permetria unes 15 cites a l'any (una mica més d'una al mes) amb un cost mitjà de 100 euros per sortida. Podria ser una xifra raonable per mantenir una vida amorosa activa i equilibrada. Tanmateix, si el teu pressupost és més ajustat, hauràs de ser creatiu i buscar alternatives que no comprometin les teves finances.

Si vols calcular amb precisió quantes parelles simultànies et podries permetre, aquí tens la fórmula resolutiva:

**NOMBRE DE PARELLES = INGRÉS MENSUAL X 5% // Despesa per pretendent**

## ta o pretendent

La "despesa per cita" recull tota mena de costos associats: restaurants, activitats (bolera, cinema, paintball), sorpreses (regals, flors), transport, higiene (perfums, perruqueria).

Fem números:

- Si guanyes 2.000 € al mes i cada cita costa 100 €, et pots permetre una cita al mes. Si optes per plans més econòmics i gastes 50 € per cita, pots fer dues cites al mes. Amb la mateixa parella o amb diferents, tu decideixes.

- Amb 3.000 € mensuals, pots fer 3 cites mensuals de 50 €, o una i mitja de 100 €.

- Atenció! Els que tenen un MBA en secció: per mantenir 3 parelles, amb una despesa de 300 € per persona (3 cites de 100 € amb cadascuna), necessites 18.000 € al mes i un assistent personal que et recordi el nom abans de sortir de casa.

Si gastes més del que marca aquesta regla, estàs desviant fons d'altres partides del teu pressupost. Per cert, tens pressupost, oi?

En definitiva, el valor d'una relació no hauria de basar-se en quant gastes, sinó en el respecte i la connexió mútua. I com que això és molt difícil de trobar, el que hauries de recordar d'aquest article és que... has de gastar una barbaritat fins a aconseguir una connexió especial.

No, és broma. No hi ha una quantitat exacta que hagi de gastar en cites. Però sí que és cert que les finances són una de les principals causes de separació. Així que, tard o d'hora, hauràs d'estar en sintonia amb la teva parella en aquest tema.

# Per cobrar cal aconseguir el reconeixement del deute

Pere Brachfield

@PereBrachfield

Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Fa alguns dies que l'asseguradora Crèdit i Caució, companyia d'assegurances especialitzades a assegurar contra l'impagament les operacions comercials, va publicar en el seu Estudi de la Gestió del Risc de Crèdit que impulsen Crèdit i Caució i Iberinform, la inquietant notícia que el percentatge d'empreses espanyoles que sofreixen impagaments significatius ha crescut fins al 26%, la qual cosa suposa una deterioració de dos punts enfront dels nivells d'impacte de la morositat de fa un any.

Per a reduir el risc de tenir un crèdit incobrable, quan un proveïdor es troba amb un client que no pot liquidar les factures vençudes per falta de liquiditat, i en el cas que la situació de solvència del deutor el 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 de-



finit, de manera que cada mes hi hagi un dia determinat de pagament. Fins i tot depenent de les característiques del negoci del deutor, és més convenient acordar que cada setmana faci un pagament a compte del deute; l'experiència m'ha demostrat que en determinats casos és millor establir un calendari setmanal o quinzenal que un mensual, ja que es va obtenint els diners en quantitats més petites i així al deutor li sembla com que no costa tant i a més s'evita que a final de mes el morós destini els diners a pagar un altre deute més apressant.

Per a un millor control i sistematització de l'acord és bo acordar un dia de pagament en el calendari i no permetre cap ajornament o canvi d'aquesta data de pagament. El compromís de liquidar un deute basat en una sèrie de pagaments ajornats 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 a solucionar l'impagament del crèdit i com un senyal inequívoc de la serietat del seu compromís i capacitat de pagament. En cas que el deutor no volgués efectuar aquest primer pagament en metàl·lic és millor desistir de l'acord i buscar un altre camí per a recuperar el crèdit impagat. No obstant això, basant-se en el principi de pragmatisme en cas que el deutor no pugui efectuar aquest

Passa a la pàgina següent

## Ve de la pàgina anterior

pagament en efectiu cal estudiar detingudament la situació i considerar la possibilitat d'acceptar provisionalment el compromís esperant la bona fi del primer termini. El creditor sempre haurà d'aconseguir un acord per escrit subscrit pel deutor que pot ser bilateral (també se'n diu contractual) si ho subscriuen creditor i deutor. Aquest acord contractual se'l denomina reconeixement de deute bilateral. El reconeixement de deute és un negoci jurídic en virtut del qual el deutor considera com a existent en contra seva un deute en benefici del creditor, naixent a favor d'aquest una acció per a fer efectiu, enfront del deutor, el seu dret al cobrament del deute reconegut i el deutor s'obliga a liquidar-la 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 que es troba recollit en el Codi Civil.

D'altra banda, existeix el reconeixement de deute denominat unilateral quan només el signa el deutor. En aquest últim cas estarem davant un reconeixement de deute simple. Per consegüent, el reconeixement de deute unilateral és un document emès pel mateix deutor en el qual a una data concreta i de manera explícita reconeix deure una suma

de diners al creditor, deute prèviament contractat per un concepte determinat comproment-se enfront del creditor a realitzar el pagament del deute en una data determinada. Conseqüentment, es tracta d'un negoci jurídic unilateral, que no crea cap obligació per al creditor, per la qual el seu autor (el deutor) declara, o cosa que és el mateix, reconeix l'existència d'un deute prèviament constituït, obligant-se enfront del creditor a afrontar el compromís de pagament en una data assenyalada. Per tant, 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 reconeguda. Un avantatge important del reconeixement de deute unilateral és que el representant de l'empresa creditor pot recollir el document durant la seva visita al morós, i no cal -al no ser un contracte- que el signi també un apoderat o administrador de l'empresa creditor. D'aquesta manera és molt més senzill i ràpid obtenir el document perquè no és necessari tornar un altre dia -en el supòsit més habitual que el representant del creditor no tingui poders per a signar en nom de la seva companyia- amb la persona amb poders suficients per a subscriure el contracte en representació de la part creditor. Així mateix, el deutor pot enviar el document per correu postal o per email 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 impagaments. Un altre compromís recíproc és que el creditor li concedirà una quitació sobre l'import del deute condicionat al compliment estricte d'un calendari de pagaments; és a dir, si el client té un deute de dotze mil euros i es compromet a fer pagaments mensuals de mil euros per a liquidar-la, en cas que efectui el pagament durant onze mesos seguits sense fallar cap mes, el creditor li condonarà l'última mensualitat.

En conseqüència, el reconeixement de deute és un document molt útil perquè 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 quinzenals) reforçar jurídicament el reconeixement de deute amb una sèrie de pagarés que serveixen per a instrumentar el cobrament. Això ha de ser així perquè no sols s'instrumenta adequadament el cobrament dels terminis

i es garanteix el compliment de l'acord, sinó que quan s'arriba a un acord de pagament ajornat i fraccionat és millor que el creditor tingui sempre la iniciativa en el cobrament i que no hagi d'esperar que el deutor li vingui bé fer el pagament que li correspon per transferència bancària. Així mateix, es blinda la posició jurídica del creditor, ja que si el morós impaga els pagarés, al creditor se li obre la possibilitat per a exercitar 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 és un acord en el qual el deutor admet una obligació pendent. Pot formalitzar-se com a document privat entre les parts o mitjançant escriptura pública, amb la intervenció de notari, la qual cosa reforça la seva autenticitat. En cas d'impagament, el creditor podrà iniciar un judici sumari sense que el deutor pugui alegar falta d'autenticitat o falsedat de signatura. Aquest contracte pot incloure garanties reals, com a hipoteca mobiliària o immobiliària. Han de pactar-se també interessos d'ajornament i les despeses derivades de l'acord. És recomanable incloure una clàusula de rescissió que permeti al creditor exigir la totalitat del crèdit des del primer incompliment. Finalment, convé valorar la conveniència d'elevar l'acord a escriptura pública.

# Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Sentència 58-2025, de 17 de desembre del 2025, del Tribunal Superior de Justícia, Sala Administrativa (d'ara endavant, TSJ), en relació amb la imposició d'una sanció tributària derivada de l'aplicació indeguda del règim de neutralitat fiscal en una operació d'escissió parcial i els efectes jurídics d'una consulta vinculant prèvia formulada pel mateix obligat tributari.

La resolució es pronuncia sobre el recurs d'apel·lació interposat pel Govern contra la sentència d'instància que havia deixat sense efecte la sanció, i delimita l'abast de l'article 65 de la LBOT pel que fa a les consultes vinculants, així com els pressupòsits per apreciar culpabilitat en una infracció de defraudació de l'article 129 del mateix text legal.

El litigi s'origina en una operació d'escissió parcial respecte de la qual la societat va pretendre acollir-se al règim previst a la Llei 17/2017, del 20 d'octubre, de règim fiscal de les operacions de reorganització empresarial. No obstant això, la consulta vinculant CV0226-2021, de 10 de desembre del 2021, ja havia conclòs que els actius segregats no integraven una branca d'activitat autònoma, de manera que no resultava aplicable el règim de neutralitat fiscal. Malgrat aquest pronunciament, la societat va autoliquidar l'operació en sentit contrari, fet que va motivar la regularització tributària i la incoació del corresponent procediment sancionador.

Des d'una perspectiva material, el TSJ

parteix del fet que la consulta vinculant obliga formalment l'Administració tributària, però afirma igualment que el consultant no pot desconèixer-ne els efectes sense conseqüències jurídiques. La Sala entén que el mecanisme de consulta respon a una finalitat de seguretat jurídica de caràcter bidireccional i que, per tant, no és admissible sol·licitar un criteri administratiu i prescindir-ne deliberadament quan la resposta és desfavorable. En aquest context, descarta que pugui apreciar-se una interpretació raonable de la norma amb eficàcia exoneradora de responsabilitat.

La sentència destaca, a més, que la mateixa Sala ja havia resolt en la STSJ 72/2024 la controvèrsia principal relativa a la imprecidència del règim de neutralitat i a les conseqüències liquidatòries de l'operació. Per aquest motiu, estima parcialment el recurs del Govern, revoca la sentència d'instància i confirma la procedència de la sanció.

En termes pràctics, la resolució reforça el risc sancionador associat a les operacions de reorganització empresarial quan l'obligat tributari s'aparta d'una consulta vinculant prèvia que ja havia negat expressament l'accés al règim especial. La transcendència de la sentència no rau únicament en la confirmació de la infracció, sinó també en la precisió que la base sancionadora ha d'ajustar-se estrictament a la quota finalment exigible després de l'execució de la resolució principal.

La sentència permet destacar els eixos següents: (i) consulta vinculant i seguretat jurídica: el caràcter vinculant es projecta directament sobre l'Administració, però el TSJ afirma que el consultant no pot apartar-se del criteri notificat sense assumir-ne les conseqüències liquidatòries i sancionadores i (ii) culpabilitat i interpretació rao-



nable: l'existència d'una resposta administrativa expressa i prèvia en sentit contrari dificulta apreciar una interpretació rao-

nable de la norma i permet sostenir, com a mínim, una conducta negligent a l'efecte de l'article 129 LBOT.

# Andbank incrementa els seus beneficis un 10% respecte a l'any 2024, arribant a enfilarse fins als 50,6 milions d'euros

50,6 milions d'euros. Aquest ha estat el benefici amb el qual el Grup Andbank ha tancat l'any 2025, una xifra que suposa un increment del 10% respecte al 2024. D'aquesta xifra, les filials internacionals han aportat 40 milions, mentre que el 10 restant ha estat per part d'Andorra. A més, el marge ordinari del grup ha incrementat un 9,1% fins a 319 milions d'euros i el marge d'exploació un 7,8%, fins als 77 milions d'euros.

En aquest sentit, el CEO del Grup, Carlos Aso, ha destacat que aquest és el quart any consecutiu "amb doble dígit de creixement de benefici" i ha subratllat que amb el 10% "som el banc que més ha incrementat el seu benefici passant de 46,02 a 50 milions d'euros". Seguidament, Aso ha valorat el treball que des de fa més de quinze anys s'està fent des d'Andbank per internacionalitzar el banc. "Vam ser pioners i avui estem recollint 40 milions de fruits", ha dit.

Per països, Espanya ha aportat 24 milions d'euros al benefici del grup, Andorra 10 milions d'euros, Mònaco 8,5 milions i Luxemburg 7 milions d'euros. El milió d'euros restant pertany a la resta de països. En aquest context, Aso ha apuntat que el fet que "el nostre benefici vingui de la part internacional és una molt bona notícia per a Andorra", ha afirmat, tot indicant que el país "es pot beneficiar perquè no necessitem ser agressius amb els preus". En aquesta línia, el CEO ha posat en relleu que guanyar fora permet invertir a Andorra sense dependre de "cobrar comissions" als clients del país.

Pel que fa al volum de negoci, aquest ha assolit els 66.150 milions d'euros, amb un increment record de 13.788 milions, un 26,3% més que l'any passat. Els actius sota gestió van créixer un 26,8% fins als 61.969 milions d'euros, és a dir, 13.080 milions d'euros més, i la inversió creditícia va augmentar



un 20,4%, fins als 4.181 milions d'euros. La captació de nou negoci ha sumat un volum d'actius de 10.187 milions d'euros, un 30,6% més i la revalorització de les carteres dels clients -amb una mitjana del 5,9%- 2.894 milions d'euros.

Així, Espanya es posiciona com el principal motor del creixement, amb un increment de 33,9% assolint 40.261 milions d'euros. A Andorra, el banc ha incrementat el volum de negoci un 15,7%, fins als 7.621 milions d'euros i la inversió creditícia un 23%, assolint els 1.272 milions.

De cara al 2026, des d'Andbank tenen "bones perspectives" per "continuar expandint la marca fora d'Andorra". Com s'ha esmentat, la presència a Espanya s'ha ampliat amb seus arreu de totes les comunitats autònomes amb un total de 30 oficines. Així, l'objectiu per a enguany és "mantenir les taxes de creixement dels darrers anys", ha assegurat Aso, qui ha confirmat que en aquests tres mesos d'any el banc ha ingressat 2.600 milions d'euros "de diners nous" i, en el cas de continuar amb aquesta tendència, clourien l'any amb xifres similars a les de 2025.

## Els preus del comerç exterior cauen amb baixades del 6,9% en importacions i fins al 24,7% en les exportacions

El Departament d'Estadística ha publicat les dades de l'Índex de Valor Unitari (IVU) del comerç exterior corresponents al gener del 2026, les quals evidencien un descens generalitzat dels preus tant en les importacions com en les exportacions. En el cas de les importacions, els preus han disminuït un 6,9% en termes interanuals, mentre que en comparació amb el mes de desembre la caiguda s'accentua fins al 13,1%. Pel que fa a les exportacions, la davallada és més pronunciada, amb una reducció del 24,7% respecte al gener de l'any anterior i del 26,1% en relació amb el mes precedent.

Per tipus de béns, tots els grups registren variacions negatives. Els béns de consum han baixat un 7,8%, els de capital un 5,4% i els intermedis un 3,9% en comparació amb el mateix període de l'any passat. Si s'analitzen les dades segons la classificació del comerç internacional (CUCI), la majoria de sectors també presenten descensos. Destaquen les caigudes en les matèries en brut no comestibles, amb un 15,6%; els olis, greixos i ceres, amb un 14,9%, i la maquinària i equips de transport, amb un 13,3%. En can-



vi, els articles manufacturats segons la primera matèria són l'únic grup que registra una evolució positiva, amb un increment del 5,4%.

Pel que fa a l'origen de les importacions, els preus han disminuït en la majoria de zones geogràfiques. Els productes provinents d'Espanya han baixat un 3,3% i els de França un 6,7%, mentre que els de la resta de la Unió Europea i Gran Bretanya han registrat una caiguda més acusada del 22%. Per contra, els productes procedents de la resta del món presenten una lleugera variació positiva del 0,1%.

## El comerç al detall registra una caiguda del 13,5% de les vendes arran del tancament de l'RN20 per l'esllavissada

El comerç al detall ha registrat durant el mes de febrer una disminució interanual del 13,5% en l'índex de vendes, amb descensos en tots els grups de productes. Aquesta evolució negativa s'explica, en part, pel tancament de l'accés a Andorra per França, a causa de l'esllavissada que hi va haver-hi a l'RN20, el qual ha limitat l'arribada de visitants durant bona part del període i ha afectat l'activitat comercial.

Per segments, l'alimentació ha experimentat una reducció del 12,1%, mentre que la resta de productes ha retrocedit un 7,3%. El descens més pronunciat s'ha produït en els carburants, amb una variació negativa del 24,1% respecte al mateix mes de l'any anterior, evidenciant una davallada generalitzada del consum.

Si s'analitzen les dades a preus constants, eliminant l'efecte de la inflació, el volum de vendes presenta una caiguda del 14,3%. En aquest escenari, els productes alimentaris disminueixen un 14,3%, la resta de productes un 9,6% i els carburants un 16,7%, fet que confirma la tendència negativa en tots els àmbits del sector.

Pel que fa al mercat laboral, el comerç registra una reducció del 4,6% en el nombre de persones ocupades. Tot i aquest descens, es manté una estructura estable, amb



una presència femenina del 58,8% i una majoria de contractes a jornada completa, que representen el 85,5% del total. En paral·lel, les grans superfícies han mostrat un comportament més moderat. L'índex de vendes ha disminuït un 2,1% a preus corrents. Per categories, l'alimentació ha caigut un 5%, mentre que els productes no alimentaris han registrat un increment de l'1,5%.

A preus constants, la reducció global en aquest segment és del 4,7%, amb una davallada del 7,4% en alimentació i del 0,9% en productes no alimentaris. En aquest cas, l'ocupació ha evolucionat a l'alça, amb un increment del 2,4% del personal, amb una elevada presència femenina i una clara predominança de la jornada completa.