

a dada

Creixement del mercat farmacèutic mundial

2008 i 2009

Entre
4,5%
i **5,5%**

1%-2%

EUA

3%-4%

principals
mercats
de la UE

14%-15%

mercats
emergents
(Xina, Brasil, Índia,
Corea del Sud...)

ONT: IMS Health

La frase del dia

«Ens plantegem
modificar el
repartiment de la
terminal Sud pels
canvis en el
sector aeri»**Magdalena
Álvarez**MINISTRA DE
FOMENT

El producte

Targetes amb molta memòria per a telefonia

SanDisk Corporation, l'empresa líder en la producció de memòries flaix, ha anunciat el llançament de les targetes de memòria mòbil SanDisk Mobile Ultra, microSD, microSDHC i Memory Stick Micro (M2), que estaran disponibles en 2, 4 i 8 GB. Les presenten com les primeres targetes d'emmagatzematge premium per a telèfons mòbils.

Les targetes d'alt rendiment SanDisk Mobile Ultra estan pensades per facilitar la vida a aquells consumi-

dors amb un estil de vida digital. El seu principal avantatge és l'alta velocitat que ofereixen en la transmissió d'arxius digitals entre la targeta de memòria mòbil i l'ordinador, i a més augmenten la capacitat d'emmagatzematge de mapes, música, vídeos, fotos, jocs i altres aplicacions

essencials del telèfon mòbil. El preu va des dels

8,5 euros de la targeta amb menys capacitat,

fins als 37 de la que té més

prestacions.



Zona franca

JOSÉ LUIS
MartínezESTRATEG DE CITI
A ESPANYA

Límits

«**C**al utilitzar tots els instruments disponibles...i no em refereixo només als tipus d'interès...». Escoltar aquesta reflexió de l'economista del BCE, fins fa uns mesos un declarat falcó, em va produir una certa ansietat. ¿Fins a quin punt arriben tard les retallades de tipus oficials? ¿Fins on hi ha marge via tipus d'interès per combatre la crisi financera (i econòmica) actual? Una setmana abans de llançar aquesta advertència, el BCE va retallar els tipus en mig punt de forma coordinada amb els bancs centrals dels principals països. Dues setmanes després, els va tornar a retallar en el mateix percentatge i obria la porta a noves rebaixes.

¿De quins instruments addicionals parlava Jürgen Stark? Tot apunta que els tipus oficials estaran en nivells molt més baixos que els actuals en pocs mesos, que poden ser del 2% a l'estiu. I poden baixar encara més. Però, ¿seran realment útils? El Japó, amb tipus del 0,3%, és l'exemple dels límits de la política monetària. Als EUA, la Fed podria tornar a abaixar els tipus al desembre, però l'1% actual tampoc sembla ser un impediment a la recuperació de l'economia i a l'estabilitat dels mercats.

¿Què més es pot fer? Flexibilitzar la injecció de liquiditat al mercat, perquè la política de tipus baixos d'interès oficials es transmeti al crèdit en termes de tipus d'interès més baixos de la banca i més accessibilitat. Perquè això últim passi, és fonamental que la banca obtingui al seu torn liquiditat i unes condicions favorables per poder ajustar el seu balanç. El BCE ha facilitat les condicions d'injecció de liquiditat (tipus fix en diferents terminis i abaixar la qualitat de les contrapartides). També hi ha hagut canvis regulatoris en la valoració d'actius. I els governs han proposat mesures aparentment disperses, malgrat que amb el mateix fi de facilitar l'ajust del seu balanç: entrar en el capital, comprar actius i garantir les seves emissions.

¿És suficient? Si busquem una solució a la crisi, em temo que no. Per ordenar el desenvolupament dels esdeveniments, poden ser favorables. És clar, sent perseverant en les mesures adoptades i pacient en les seves conseqüències. Això últim pot ser molt dur: l'escenari econòmic pot empitjorar amb força abans de veure els primers indicis de recuperació. Matisar-lo ja és qüestió de la política fiscal.

Propiciar una recuperació més sòlida recaurà en mesures estructurals (també regulació, inclosa la dels mercats).

Reportatge

47è Saló Nàutic de Barcelona

Quan el vent no bufa

El sector de la nàutica celebra aquests dies a Barcelona la cita més important de l'any en plena crisi econòmica. La xifra d'expositors directes en aquesta edició ha caigut un 12%

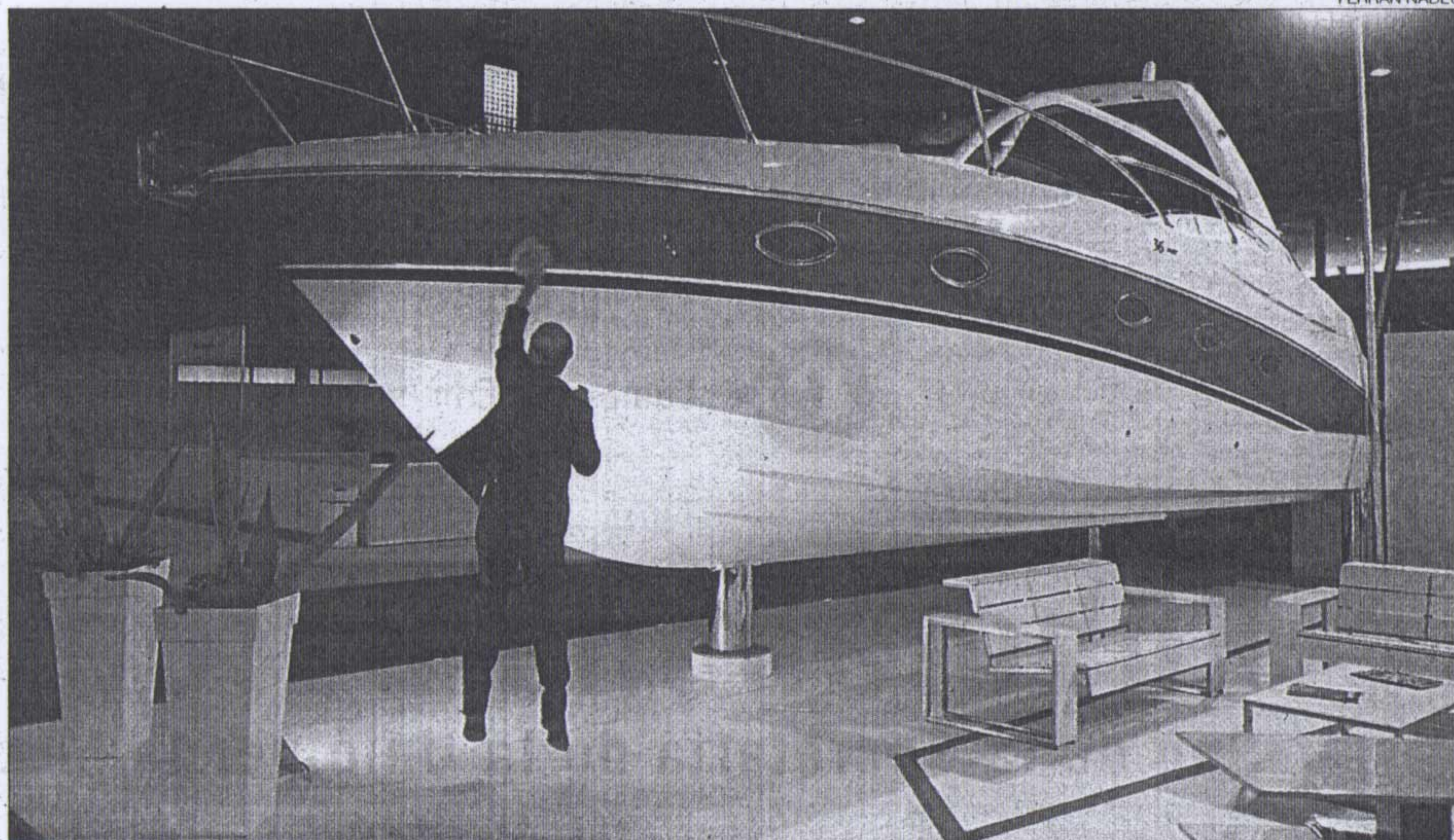
JOSEP M. BERENGUERAS
BARCELONA

Les tempestes són un dels grans perills del mar. I en dies com els actuals, amb una gran tempesta anomenada crisi castigant la societat, el sector nàutic també en pateix les conseqüències. Només s'ha de visitar el 47è Saló Nàutic de Barcelona, que se celebra fins diumenge que ve al recinte firal de Gran Via de l'Hospitalet, per veure que temps passats van ser millors.

Les dades no enganyen: des de començament d'any, les matriculacions de vaixells a motor, motos d'aigua i pneumàtiques plegables han caigut gairebé un 15,8% a Espanya (18,9% a Catalunya), i en el mes d'agost el descens registrat va ser del 33%, segons dades de l'Associació Nacional d'Empreses Nàutiques (ANEN). El saló intenta transmetre optimisme, però la realitat sembla una altra.

«És evident que la crisi econòmica ens està afectant a tots, dir el contrari seria mentir. Però tenim l'avantatge que la tendència del nostre sector és la del creixement, de manera que, una vegada hàgim superat la crisi, continuarem amb una gran expansió», explica el president de l'Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics (ADIN), Narcís Cadauid. El també director general de Zodiac Espanola no en dubta: «Estem en recessió. Però aquesta situació també tindrà el seu final».

La fira compta aquest any amb 600 expositors, un 12% menys que l'any anterior. Més o menys es mantenen els 100.000 metres quadrats llargs d'exposició i els gairebé 2.000 vaixells exposats. Però el que sembla que també baixarà serà l'assistència. «El cap de setmana ha sigut molt fluix pel que fa a visites. Avui [per ahir dilluns], això sembla el desert. Esperem que s'animi de cara als pròxims dies... La crisi es nota, que la gent



FERRAN NADEU

►► Un treballador s'esforça a netejar un vaixell al Saló Nàutic.

Males dades

La nàutica és un sector que té molta força a Catalunya. A nivell espanyol, les vendes d'embarcacions han caigut el 15,8%, però Catalunya continua sent la comunitat que més matriculacions ha realitzat (1.600), malgrat que aquesta xifra és un 18,9% inferior a la de l'any passat. L'any 2007, les matriculacions ja van caure el 8,3%.

no s'enganyi», assegura el responsable d'un estand gegant que prefereix no ser identificat. «Els que tenen diners continuen tenint-ne. Però s'ha creat una psicosis col·lectiva tan gran que fer números serà molt dur», afegeix.

Millor mitjana de venda

«Hi ha menys visitants que l'any anterior. Però qui acudeix al saló hi està més interessat. Hi ha menys gent que passa per passar, i qui hi entra té una idea clara del que està buscant», assenyala Cadauid, segons el que ha vist a l'espai de l'empresa que dirigeix. Amb tot, espera que un cop hagi finalitzat el saló «el nombre d'impactes entre visites i vendes sigui superior al de l'any passat». Les empreses de lloguer i d'embarcacions de xàrter són les menys perjudicades.

«La xarxa de distribució està patint i patirà. El mateix passa amb

importadors i fabricants, on hi haurà neteja, tancaments. En època d'eufòria neixen moltes empreses sense projecte de futur, i la crisi eliminarà aquelles que han crescut a base d'apalancament», explica Cadauid. «Conec quatre o cinc drassanes que han hagut de tancar. I de distribuïdors, no en sé dir el nombre, però n'hi ha que tanquen i que tancaran», afegeix.

Però el sector mira cap al futur: una de les necessitats més grans que té és la formació. Segons l'estudi presentat ahir per ADIN, els pròxims quatre anys seran necessaris 1.000 professionals qualificats a Catalunya. El problema és que en aquests moments no hi ha «suficient» oferta per formar-los. Per això, el sector reclama més oferta de cicles formatius especialitzats i promoció dels cursos, ja que, segons l'estudi, la nàutica esportiva i d'esbarjo és una peça «molt important» per al turisme a Catalunya. ■