

OCI

El Saló Nàutic afronta la crisi apostant per la innovació

■ Més inversió en investigació i nous formats de lloguer de vaixells, fórmules per sortir del mal moment ■ S'espera que durant els 10 dies que dura hi passin 180.000 persones

Quim Torrent
BARCELONA

Dificultat per als més realistes, problema per als pessimistes, però una oportunitat per als més optimistes. Així es viu la crisi econòmica dins del Saló Nàutic de Barcelona, que ahir va obrir les portes a Fira de Barcelona. Les xifres de vendes parlen d'una desacceleració del sector, almenys fins abans de la meitat del 2008, i de la caiguda més forta en dècades durant l'última part de l'any.

Amb aquestes perspectives de present no és estrany que el saló hagi apostat per mirar cap al futur. Una de les iniciatives noves és l'obertura d'una oficina d'atenció i dinamització per a les empreses. Es tracta d'oferir assessorament personalitzat en recerca, desenvolupament i innovació (R+D+i). "Intento estar al dia dels últims avenços en materials, instruments i tècniques de reparació", explica José Luis López, que dirigeix una empresa que es dedica a fer el manteniment i posar a punt velers als ports de la zona d'Alacant.

La innovació, però, no es limita a les tècniques de fa-



Tot i la poca afluència d'ahir, els organitzadors esperen arribar als 180.000 assistents del 2007 ■ MANOLO GARCÍA

bricació de vaixells o a la millora dels materials usats. També hi ha qui innova en les fórmules de negoci. És el cas d'Oncruiser Yatching, una mena de club privat on els socis paguen una quota per disposar d'una quantitat d'hores

per navegar. Es tracta d'un model semblant al dels clubs de tennis o golf, en què el pagament d'una quota mensual dona dret a la utilització d'una embarcació determinada.

Un concepte de negoci nou a Europa. El seu impul-

sor, Joan Colomer, explica que, tot i que es va plantejar abans de la desacceleració del sector, la crisi li ha donat un impuls. "Oferim al client disposar sempre que vulgui d'una embarcació nova pagant una quota mensual que no arriba al

lloguer d'un amarrador", explica Colomer. Els preus van dels 300 als 600 euros mensuals i permeten disposar de vaixells de motor, vela o pesca d'entre 10 i 13 metres d'eslora. Per fer-nos-en una idea, una embarcació de 10 metres nova

costa uns 100.000 euros i té un manteniment que pot arribar als 35.000 euros anuals.

"La gent s'adona que amb la compra no amortitza els diners, perquè, de mitjana, utilitza el vaixell unes 35 hores l'any", afegeix Colomer, que considera que la crisi servirà per "fer un canvi de mentalitat". Oncruiser Yatching té vint vaixells repartits en diferents ports de la Costa Brava, Barcelona i Mallorca i ampliarà pròximament el negoci a tot el Mediterrani espanyol.

La xifra

6.000

és el nombre de vaixells que hi ha exposats al saló. N'hi ha 270, de gran eslora, amarrats al Port Vell.

És clar, però, que al saló també hi ha els clients de tota la vida. Aquells que volen tenir vaixell de propietat. És el cas de l'Enric Pérez, que ha vingut al saló per veure si troba una oportunitat per canviar-se el vaixell. "Tinc un veler que té 15 anys i espero que amb la crisi pugui trobar una bona oportunitat", reconeixia mentre un dels 600 expositors que hi haurà fins al dia 16 a Gran Via-2 esperava per abordar-lo.

En total, a la fira hi ha uns 6.000 vaixells, exposats entre el recinte de Gran Via i el Port Vell, amb 270 vaixells de gran eslora. Tot i que el primer dia va ser bastant fluix, els organitzadors esperen rebre unes 180.000 visites durant els pròxims 10 dies, xifra similar a la de l'any passat. ■

L'ocupació d'amarradors baixa a la Costa Brava

■ Només els ports més petits, que estan sobreocupats, esquiven la crisi econòmica

Elisabet Escriche
GIRONA

Els grans ports de la Costa Brava tampoc han pogut esquivar la crisi econòmica. En el que portem d'any han registrat un descens del lloguer d'amarradors, sobretot de les embarcacions més petites. El cas més rellevant és el de Port Marina de Palamós. Té 860 amarradors i la seva ocupació el 2008 ha rondat fins ara el 75%, un 5%

menys que en el mateix període del 2007. Com és habitual, el pic més important es va registrar a l'estiu, fins a arribar al 96%, excepte en les embarcacions d'entre set i vuit metres d'eslora, que només van assolir el 60% d'ocupació, entre un 10% i un 15% menys que l'estiu del 2007.

No hi ha compra
"Des de l'any 1992 que no es produeix una baixada tan important", reconeix la gerent del port, Mercè Palat. El retrocés econòmic també s'ha notat en la compra d'amarradors, que pràcticament ha estat

nul·la. "Amb sort se n'han venut tres o quatre", explica Palat. Una situació similar és la que pateix el port de Llançà, que compta actualment amb 497 amarradors. La diferència amb el de Palamós, però, és que el descens s'ha notat en tots els tipus d'embarcació. "L'allau de notícies sobre l'actual conjuntura econòmica ha provocat que la gent posi el fre. Tot i que encara no hem acabat de tancar les xifres, aquest any ha estat més fluix que els altres", admet el gerent del port, Carles Fernández.

A Sant Feliu de Guíxols, amb 413 amarradors, de moment han aconseguit



El port esportiu de Palamós ha baixat un 5% en ocupació respecte a l'any passat ■ CLICKARTFOTO

esquivar la crisi i igualar les xifres del 2007: el 77% d'ocupació durant l'any i un 82% a l'estiu. Tot i així, segons el responsable d'administració del club nàutic, David García, sí que han detectat una disminució del lloguer dels amarra-

dors d'embarcacions més petites, que han vist compensat per l'augment del lloguer de les més grans.

Els únics a qui de moment no ha afectat la recessió econòmica són els ports més petits, que estiu rere estiu acaben saturats.

Aquest és el cas de Llançà, en què els seus 140 amarradors han arribat al 100% d'ocupació. "L'explicació és molt senzilla: amb els clients de tot l'any ja aconseguim ocupar-los tots", reconeix el director del club, Marc Moner. ■