

## VALENCIA / ECONOMÍA

# Los que sí ganan con esta crisis

Consultoras, empresas de seguridad y de mantenimiento de edificios, colegios privados y firmas de comida preparada, geriátricos y talleres de vehículos ignoran la recesión

**JAVIER CARRASCO / Valencia**  
Fastenval es una empresa de mensajería urgente, ubicada en Quart de Poblet, que nació hace seis años. Comenzó con siete vehículos y hoy tiene 85. Su ámbito se limitaba a la provincia de Valencia y ahora abarca toda la Comunidad Valenciana y Murcia. En 2008 facturó un 15% más. Es el ejemplo de que no a todos les va mal con esta crisis, pero muy pocos, eso sí, están dispuestos a decir que las cosas les van bien. Haberlos haylos, pero no quieren asomar la cabeza, tal vez para evitar que les acusen de triunfalistas en un tiempo tan duro para la mayoría.

Fastenval, perteneciente a Fastway Couriers, opera en un sector que acusa la recesión menos que otros. Ante la caída de negocio por cliente, la respuesta ha sido aumentar el número de ellos, asegura su director general, Manuel Martínez-Bernal. La empresa confía en expandirse a través de su red de franquiciados en 2009.

La crisis, por tanto, se ha convertido en una oportunidad de negocio para determinados sectores y también para empresas inmersas en sectores metidos de lleno en la recesión. Con la información recabada por la consultora Improven, la sociedad OnetoOne y la patronal Cepyme, entre los primeros cabría citar las consultorías y asesorías a empresas, más necesarias

## Empresas de sectores de la industria tradicional ponen ahora las bases para su expansión

que nunca; la seguridad, sea de custodia personal o informática; los colegios privados no concertados con una oferta amplia de idiomas; las tiendas de compraventa de oro y joyas y los fabricantes de comida preparada.

La lista podría completarse con el mantenimiento de edificios y de infraestructuras; los talleres de reparación de vehículos, las empresas de bienes de consumo diario, es decir, alimentos básicos, y los servicios de atención a las personas dependientes, entre otros.

Uno de los sectores mencionados es el de talleres de vehículos, beneficiado por el parón de las ventas en los concesionarios. El presidente de la patronal de estas empresas (Fevauto), José Manuel Plazas, reconoce que muchos talleres «están manteniendo la actividad» y algunos como los de mecánica están beneficiándose con la crisis.

En una crisis tan severa como ésta, ir bien o mal depende de compararse con la competencia. El socio director de Improven, Eduardo Navarro, resalta que hoy si una empresa sólo ve retroceder su negocio un 5% puede darse por satis-

## Las claves para sobrevivir

> La patronal de pymes Cepyme asegura que las empresas que hoy resisten la crisis hicieron sus deberes en los tiempos de bonanza, con una apuesta clara por la calidad.

> No tener una plantilla sobredimensionada, operar en un sector no dependiente de la construcción, haber ajustado al máximo las relaciones con los proveedores son razones para el éxito de una empresa en esta crisis.

fecha si a otras compañías del sector pierden más facturación.

El presidente de Cepyme, José Vicente Morata, destaca que en sectores muy castigados por la crisis, como los de la industria tradicional, hay firmas que arrojan beneficios porque apostaron por la calidad en tiempos de bonanza económica. Ese adelantarse al cambio de ciclo les ha dotado de una musculatura comercial y financiera sólida ante la crisis.

Otro indicador para ver qué sectores tienen futuro es seguir el interés del capital riesgo. Así, según el socio director de OnetoOne, Francisco Duato, los inversores se centran en firmas de fabricación y distribución de material médico, servicios a operadores logísticos, seguridad vial, geriatría y laboratorios técnicos de control de calidad.