

# COMUNIDAD VALENCIANA

## Empresas para pisar el acelerador de los negocios

**PROLIFERAN LAS ACELERADORAS/** Plug and Play, Business Booster y Valencian Growth se basan en el apoyo para que otras compañías crezcan lo más rápido posible.

J.B. Valencia

Tener una empresa e intentar sacarla adelante en solitario es una proeza, pero acercarse a quien te pueda ahorrar algunos pasos o evitar que cometas errores que ya han cometido otros puede convertirse en la clave del éxito o de la supervivencia. Ese el mensaje que transmiten las compañías aceleradoras de empresas, un concepto que lleva tiempo en Estados Unidos y que ha llegado a la Comunidad Valenciana recientemente.

### Perfiles

En general, son compañías que acogen a las *start-ups* o firmas en crecimiento potencialmente acelerables y les ofrecen desde cursos hasta *coaching*, e incluso a veces instalaciones provisionales en las que pueden convivir con otros emprendedores. En ocasiones, también toman participaciones en capital y en la gestión.

Suelen ceñirse a proyectos relacionados con las nuevas tecnologías y transmiten la imagen de que el emprendedor es un privilegiado por trabajar con ellos, ya que realizan selecciones muy duras.

Con un origen local se encuentra **Business Booster**, nacida en 2010, que ofrece un



Presentación del Valencian Global Growth, el pasado septiembre.

**Buscan empresas ligadas a tecnología y realizan rigurosas selecciones para acotar el riesgo**

**Valencian Global aspira a que sus 'acelerados' multipliquen por 20 las ventas en 5 años**

programa de aceleración de cuatro meses en el que se incluyen incubación, formación, mentorización, asesoría y ronda de financiación. Hasta el momento ya ha desarrollado quince *start ups* que son pymes relacionadas con la red; entre ellas Efirmarket, que comercializa productos de eficiencia energética, Yocobien, de comidas a domicilio; Arttroop, de compraventa de arte, Chronoshare, que intercambia pequeños trabajos entre sus clientes, o Tallera-tor, un comparador de presupuestos mecánicos.

También de las primeras en llegar fue **Plug and Play**, una firma norteamericana que se alió en Valencia con cuatro socios locales y comenzó ese año a buscar compañías por las que apostar. Tiene un proyecto para *start-ups* que quieran ubicarse en Silicon Valley y otro para empresas españolas que deseen seguir aquí. Este último acaba de arrancar y las cinco seleccionadas fueron: Feebbo, Yeepply, Quolaw, Glassy y Mykerbox. Cada una ha recibido una inversión de entre 25.000 y 50.000 euros.

Con el apoyo financiero de la Generalitat se ha creado **Valencian Global Growth**, un programa de aceleración que está impulsado por la consultora valenciana Business Innovation y la estadounidense Entrepreneurship Ventures, firma especializada en el lanzamiento y desarrollo de empresas relacionadas con la tecnología. Recientemente seleccionaron once empresas, que recibirán 200.000 euros en préstamos participativos del IVF. En su caso, se han centrado en firmas que ya llevan una trayectoria y que están en fase de crecimiento, no de lanzamiento. Su objetivo: que multipliquen sus ventas por veinte en cinco años.

## El Consell dará 600 euros por cada contrato indefinido

**Expansión.** Valencia

Las arcas autonómicas y municipales atraviesan horas bajas. Sin embargo, la Administración no ha dudado en lanzar un nuevo programa para tratar de frenar el desempleo a base de subvenciones directas a la formalización de contratos. En total, el presidente de la Generalitat, Alberto Fabra, prometió un monto de 99 millones de euros durante los tres próximos años, con los que espera generar 15.000 puestos de trabajo.

La responsabilidad financiera no va a recaer completamente sobre la Administración autonómica, ya que en este caso es un programa que se realizará conjuntamente con las diputaciones y los ayuntamientos e la región, según avanzó ayer Fabra.

### Las ayudas

El programa que ayer se presentó cuenta con dos líneas de actuación: el Programa de Empleo de Administraciones Valencianas y el Programa Mixto de Formación y Empleo. El primero de ellos contempla ayudas a las empresas de 450 euros mensuales para la contratación temporal y

**Son ayudas durante tres meses y se financian con ayuntamientos y diputaciones**

600 euros para la contratación indefinida durante un máximo de tres meses.

En cuanto al Programa Mixto, la Generalitat asumirá el coste de formación y los costes salariales (SMI) así como el pago a la Seguridad Social.

El presidente apuntó que cuenta para esta iniciativa con la ayuda de los empresarios. Asimismo, anunció que tendrán lugar reuniones en las tres provincias para que los pequeños y medianos empresarios puedan sumarse a esta iniciativa que es fundamental en estos momentos.

### Tesorería

En cuanto a la situación de las finanzas regionales, el Consell, el estado de Tesorería de la Generalitat Valenciana correspondiente al pasado mes de agosto muestra un saldo final de 292,8 millones de euros.

Asimismo, los datos -publicados ayer en el Diario Oficial de la Comunidad Valenciana (Docv)- reflejan que a 31 de agosto el porcentaje de ejecución -pagos realizados/obligaciones reconocidas- alcanza el 77,18% frente al 72,20% del mes anterior. La inclusión de la región en el Plan de Pagos a Proveedores impulsado por el Gobierno central contribuye a mitigar los retrasos en los pagos que acumulaba la Administración.

### Inversión de 1,5 millones en refrigeración

**CÁRNICAS SERRANO** La empresa alimentaria ha invertido 1,5 millones de euros en un nuevo sistema de refrigeración de su planta, situada en el Polígono Fuente del Jarro, para rebajar la temperatura de todas sus cámaras y prolongar la frescura de los productos. También reduce en dos millones de kg de CO<sub>2</sub> las emisiones a la atmósfera.

### Comercialización de su red WiFi

**DIPUTACIÓN VALENCIA** La corporación provincial presenta hoy la comercialización de su red WiFi provincial, desarrollada por Indray Cesser, que está presente ya en 150 municipios y prevé llegar a 265.

## Una firma de formación es el segundo socio de Dermoestética

**A.C.A.** Valencia

El desplome en bolsa de Corporación Dermoestética ha abierto la puerta de la sociedad a un grupo empresarial granadino, Euroinnova, que se ha convertido en el segundo accionista de la cadena de clínicas de cirugía, por detrás de su presidente y fundador, José María Suescun.

Euroinnova Capital ha comunicado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que se ha hecho con 740.000 acciones de la empresa valenciana, lo que supone el 3,67% del total. Una operación valorada en torno a 240.000 euros si se tiene en cuenta la cotización de los tí-

tulos en las últimas sesiones. El nuevo socio de Dermoestética pertenece al 100% a Euroinnova Formación, un grupo con sede en Atefar (Granada) y cuya actividad, la formación para particulares y empresas, tiene poco que ver con la cirugía estética. La empresa andaluza, que tiene como administrador único a Francisco Javier Moreno Hidalgo, posee un centro de estudios superiores y colabora con la Universidad de Granada en tareas formativas.

Dermoestética había perdido en los últimos tiempos accionistas de referencia tras las salidas de QMC y Banco de Valencia en un momento

en que al desplome generalizado de la bolsa española se ha sumado el del propio valor, lastreado por las pérdidas de la empresa que depende exclusivamente de su negocio en España y Portugal. El desembarco de Euroinnova se produce también después de que Dermoestética haya anunciado una ampliación de capital para reforzar sus fondos propios ante la continua caída del negocio y la previsión de continuar en números rojos este año.

Los títulos de Dermoestética cerraron ayer a 0,32 euros, con una pérdida de valor en los últimos doce meses del 42%.

## Tecnidex abre tres filiales extranjeras

**Expansión.** Valencia

La empresa valenciana Tecnidex, dedicada a la producción de productos, tecnologías y servicios para la postcosecha de frutas y hortalizas, prevé abrir el próximo año una filial en Perú y otra en Sudáfrica y antes de que finalice 2012 está prevista la apertura de una filial en Turquía.

Tecnidex afirma que su salida al exterior se realiza de la mano de la mayor parte de sus clientes que exportan sus productos hortofrutícolas y ya cuenta con una filial en Marruecos.

La compañía se dedica a la formulación, producción y comercialización de produc-

tos para el control de las enfermedades en frutas y hortalizas una vez recolectadas; a la fabricación y comercialización de tecnologías para la aplicación de dichos productos, de equipos para el control de atmósferas en cámaras y de tecnologías para la reutilización y depuración de aguas.

En el año 2010 -último dato publicado- Tecnidex facturó 8,4 millones, frente a 8,5 en 2009, y tuvo un resultado bruto de 0,9 millones.

En 2011 inició un proyecto, junto con otras empresas, cooperativas y el Instituto Tecnológico Ainia, para la detección rápida de fungicidas en postcosecha.