

# COMUNIDAD VALENCIANA

## Florida crea una filial para gestionar 50 guarderías

**CONCESIONES DE 'ESCOLETES INFANTILES'** / El proyecto, de la mano del grupo Asces, prevé una inversión de 30 millones de euros en cinco años.

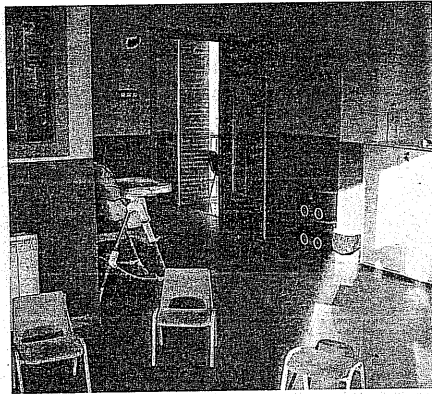
J.Brines, Valencia

La cooperativa de educación Florida ha decidido ampliar su ámbito de trabajo. A la formación profesional y universitaria, que ha sido su actividad desde hace varias décadas, ahora suma la atención educativa de los más pequeños, al entrar en el segmento de cero a tres años.

Desde la cooperativa explican que detectaron la necesidad de cubrir ese tramo educativo, poco atendido en la Comunidad Valenciana. Los informes elaborados con datos de hace dos años señalaban que el grado de escolarización de los pequeños en la región rondaba el 12%, mientras que en otras comunidades la media está en el 30%.

La modalidad elegida para desarrollar una red de escuelas infantiles ha sido la de la concesión. Están acudiendo a los concursos que convocan los ayuntamientos para crear las *escuelas infantiles* municipales y así están creando la cadena Ninos. La empresa se ha formado en el seno de la agrupación de cooperativas Asces, que participa accionarialmente, además de Acoe -también cooperativa educativa- y la firma de arquitectura Aice, que tienen participaciones minoritarias.

Hasta el momento tienen



Una de las escuelas de Ninos ya en funcionamiento.

**Tiene cuatro escuelas en funcionamiento y otras siete adjudicadas**

**Prevé ingresar 5 millones el año que viene y triplicar la cifra en los cuatro años siguientes**

cuatro escuelas abiertas y otras siete adjudicadas, que están en proceso. Sus planes apuntan a contar con cincuenta escuelas en un plazo de cinco a seis años. En principio, se encargan de la construcción y la gestión de los centros -los ayuntamientos aportan el suelo- por un plazo de 25 años, aunque con el Plan E y el Confianza muchos ayuntamientos asumen la construcción y Ninos sólo la gestión.

El planteamiento inicial del proyecto plantea una inversión de treinta millones de euros, aunque los planes de fi-

### El modelo

● La firma acude a las licitaciones que convocan los ayuntamientos.

● Asume la construcción -salvo en algunos casos- y la gestión para un plazo de veinticinco años.

● Los consistorios aportan el suelo para construir centros.

● Aplica el modelo cooperativo de Florida, al ser los centros también cooperativas de trabajadores.

nanciación pública pueden disminuir esa cifra, ya que no tendrán que construir algunos centros.

### Ingresos

Florida señala que puede tener el próximo año unos ingresos de unos cinco millones de euros, que se podrían triplicar en cuatro años.

Explican que el coste puede ser algo inferior al de otros centros, ya que su modelo cooperativo trabaja con márgenes más ajustados. Con las ayudas públicas, la mensualidad cuesta a las familias unos 125 euros.

## Terra Mítica busca un gestor a cambio de un canon

**REPETIRÁ EL MODELO PARAMOUNT**

J.B. Valencia

Los accionistas del parque temático de Benidorm Terra Mítica -la mayor parte pertenece a la Generalitat, Bancaja y CAM- quieren frenar las pérdidas que les genera el recinto de ocio, que el año pasado tuvo unas pérdidas de quince millones de euros. Los ingresos bajaron un 11%, hasta 24,3 millones de euros. Por ello, y ante las dificultades que en este momento se presentan para una hipotética venta, se ha optado por la búsqueda de un gestor profesional que se encargue de sacar provecho del parque a cambio de pagar cada año un canon.

Es decir, que se ha vuelto al modelo de trabajo similar al que ya tenía hasta hace cinco años cuando Paramount Parks gestionaba el recinto.

Posteriormente, se optó por tener una gestión interna, que asumió como director general John Fitzgerald, que el pasado junio fue sustituido por Juan José de Torres, al que fichó del parque Warner de Madrid.

### Se vuelve a externalizar

Sin embargo, ahora va a volver a externalizar la gestión. Ha convocado, a través de un intermediario, a los potenciales ofertantes con un esquema que incluye un contrato de gestión por un periodo de

**La situación del mercado dificulta en estos momentos una posible venta del parque**

**Parque Reunidos, Aspro y Aqualandia optan al contrato a 10 años, que incluye opción de compra**

diez años y una opción para comprar el parque pasado ese plazo. De esta forma, los accionistas trasladan al contratista los riesgos derivados de la explotación del parque.

Esta semana se han presentado tres ofertas candidatas, de Parques Reunidos, Aspro y Aqualandia. Los dos primeros tienen varios parques de ocio bajo gestión y el tercero tiene dos parques acuáticos también en Benidorm.

### El futuro de Torres

Una de las incógnitas será el futuro del nuevo director general, que dependerá de quién asuma la gestión. Torres, antes que en Warner, estuvo en el Oceanográfico, un recinto que ahora gestiona Parques Reunidos. Este directivo afirmó recientemente que está en condiciones de poner el parque en rentabilidad durante el próximo ejercicio.

Durante este año, la Sociedad Proyectos Temáticos (Sptcv), tenedora de las acciones de la Generalitat en Terra Mítica, ha otorgado al parque créditos por un importe de quince millones de euros, el mismo importe de las pérdidas del año pasado. De estos créditos, diez millones proceden a su vez de Bancaja y CAM, que aportan cinco millones de euros en créditos cada una.

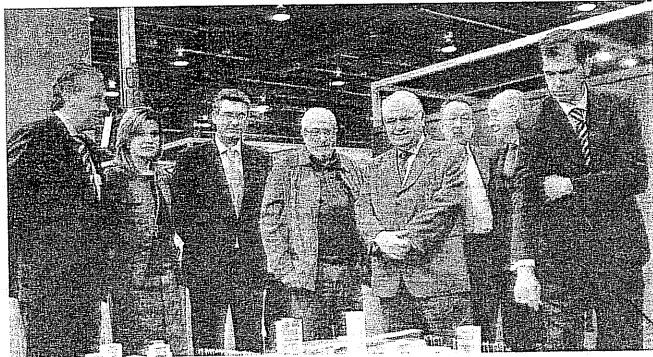
## Una edición de Urbe marcada por las rebajas

**EL RECURSO A LOS GRANDES DESCUENTOS Y LA CAÍDA DE EXPOSITORES MARCAN LA FERIA**

Expansión, Valencia

Uno de los grandes escaparates de la expansión inmobiliaria en la región, la feria Urbe, también se ha convertido en un buen indicador de la situación actual del sector. Apenas 40 expositores han acudido a esta edición, que arrancó ayer y se prolonga hasta mañana, frente a los 300 de 2006 o los 68 del año pasado. La mayoría de las inmobiliarias y entidades bancarias han optado por recurrir al reclamo de los grandes descuentos para tratar de deshacerse del elevado stock actual.

Así, Bancaja Hábitat ofrece rebajas del 40% en viviendas una veintena de viviendas de segunda mano, además de ofrecer como pisos de segunda mano casas que no se han llegado a estrenar. Según su



El conseller Juan Cotino, durante la inauguración de la IX edición de Urbe ayer.

director comercial, actualmente se están escribiendo 120 viviendas mensuales, frente a las apenas cinco operaciones que se firmaban el

año pasado, como consecuencia del despertar de "una demanda congelada", informa Efe.

Mediterranean CAM ofrece

rebajas de hasta el 54%, mientras que Primer Grupo ofrece una selección de 50 inmuebles con un 40% de descuento.

### Depósito que anticipa los intereses

**CAM** La caja alicantina ha lanzado el *Deposito Anticipado*, que permite adelantar la liquidación de los intereses al cliente. El nuevo producto, lanzado exclusivamente para la captación de dinero nuevo, se puede contratar a doce meses con un interés del 2,75% o al 3,5% en un plazo de 24 meses.

### Representación en Europa

**CIERVAL** El presidente de la Comisión de Relaciones Internacionales de Cierval, Iván Sempere, ha sido elegido presidente de Yes for Europe, una organización que agrupa a 16 asociaciones de jóvenes empresarios de Europa que integran a 40.000 empresarios y trabajan por la internacionalización de las empresas.

### Convenio para financiar a los estancos

**ERFALCALIA** La cooperativa de crédito valenciana y la Cooperativa Valenciana de Expendedores de Tabaco y Timbres han firmado un convenio de colaboración, destinado a establecer una línea de productos y servicios financieros ventajosos. Con este acuerdo se ofrecerán servicios de atención y asesoramiento para favorecer la financiación de los socios.