

## CATALUNYA

## BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50	25.644,23	+59,38	↑	+0,23%
BCN Global-100	695,91	+1,66	↑	+0,24%

# García de Pou dispara este año su negocio tras el golpe de la pandemia

**SUMINISTROS/** La empresa familiar de Ordis (Alt Empordà) confía en crecer un 38% en 2021 y superar las ventas pre-Covid gracias a la reapertura de hoteles y restaurantes y al auge de la comida para llevar.

J.Orihuel. Barcelona

Una cucharilla de cartón biodegradable para tomar helados, alternativa al tradicional cubierto de plástico o al menos habitual de madera, es uno de los *inventos* más recientes de García de Pou, una de las empresas líderes en España en el suministro de productos no alimentarios para hoteles y restaurantes.

La centenaria firma de capital familiar con planta y sede operativa en Ordis (Alt Empordà) ha capeado el temporal del Covid-19 gracias a la adaptación de su negocio al auge de la comida para llevar y a innovaciones como la que supone *Paper Spoon*, su último lanzamiento.

El año pasado, el cierre total o parcial de hoteles, bares y restaurantes para contener la pandemia provocó un descenso del 21% en las ventas de García de Pou, que logró mantenerse en beneficios con un resultado neto de 4,8 millones de euros.

La empresa minimizó los daños provocados por la emergencia sanitaria con un catálogo específico de envases y bolsas de cartón destinados a la comida para llevar y al reparto domiciliario, un producto que “ha multiplicado sus ventas por cuatro o cinco”, señala Emili García Busquets, gerente y miembro de la quinta generación familiar.



Planta de García de Pou en Ordis (Alt Empordà).

En este segmento, el producto estrella en 2020 fue *Thepack*, una línea de cartonaje biodegradable fabricado con tecnología nanomicro, “más ligero, rígido y térmico que el cartón compacto convencional”, dice la empresa en su informe de gestión.

Junto con la reapertura de hoteles y restaurantes, a los que suministra, por ejemplo, manteles y servilletas de papel, el fenómeno de la comida para llevar está resultando clave para que el negocio se

## Planea abrir un 'cash & carry' en Italia o Bélgica tras instalar en Málaga su cuarto centro en España

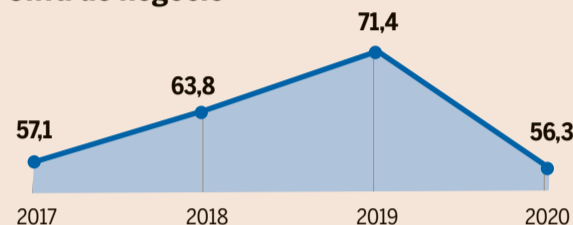
recupere durante este año.

La firma confía en elevar sus ventas un 38% este año respecto a 2020 y alcanzar 78 millones de euros, según las estimaciones de Emili García. Esta cifra supera también la registrada en 2019, el ejercicio

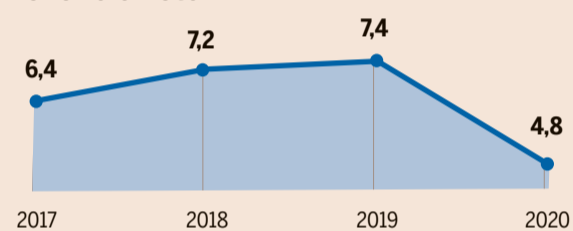
## LA TRAYECTORIA DE LA COMPAÑÍA

Datos en millones de euros

### > Cifra de negocio



### > Beneficio neto



Expansión

Fuente: García de Pou

anterior al estallido de la pandemia, en el que la empresa batió su récord histórico de facturación, con 71,4 millones, impulsada por la progresiva desaparición de los artículos de plástico de un solo uso.

Aunque el gerente de la firma prefiere no avanzar previsiones, está convencido de que el beneficio también mejorará este año.

La compañía, con una plantilla media de 270 personas en 2020, mantiene su actividad inversora, con 15 millones de

euros este año, principalmente para nuevas líneas de producción de envases y bolsas de cartón y para la compra y puesta en marcha de un *cash & carry* o centro mayorista en Málaga, que se suma a los de Barcelona, Madrid y Tenerife.

El año que viene, la inversión podría subir hasta 18 millones si la empresa acaba abriendo su primer *cash & carry* fuera de España. Las ciudades que están en el punto de mira son Milán y Bruselas, comenta Emili García.



Luis Gutiérrez Roy está al frente de THCap.

## THCap cuadruplica su inversión en Cobalt Software

J.O. Barcelona

La venta de la *start up* a una cotizada norteamericana se ha convertido en una vía de desinversión habitual para Telegraph Hill Capital (THCap), la firma de capital riesgo dirigida desde Barcelona por Luis Gutiérrez Roy.

Después de vender a Intuit, Workday, Lightspeed y Expeditors sus participaciones, respectivamente, en Lettuce Apps, Zaption, Cronogolf y Fleet Logistics, entre 2014 y 2020, ahora le ha llegado el turno a Cobalt Software.

Esta tecnológica estadounidense, especializada en soluciones de monitorización para el sector del capital riesgo, acaba de ser adquirida por la cotizada FactSet, un proveedor de información financiera integrada, aplicaciones analíticas y otros servicios para las empresas.

Aunque el importe de la transacción no ha trascendido, fuentes de THCap aseguran que la firma, que tenía una pequeña participación en la tecnológica desde 2015, ha multiplicado por cuatro su inversión en Cobalt.

Con estas cinco desinversiones, THCap se consolida como el fondo español de *venture capital* con más operaciones de venta de participadas a tecnológicas de Estados Unidos que cotizan en Bolsa.

La compañía barcelonesa ve en este hecho un aval a su tradicional política de concentrar en EEUU y Canadá una parte significativa de sus inversiones, ya que es en esta región donde suelen realizar sus adquisiciones los gigantes tecnológicos y donde, por lo general, se pagan los mayores multiplicadores.

# Weecover capta 2,3 millones en una ronda liderada por Nauta

J.O. Barcelona

La aseguradora barcelonesa de nueva generación Weecover, reconocida en la última edición del evento South Summit –celebrado este mes en Madrid– como la *start up* más escalable y la mejor *insurtech*, recibe 2,3 millones de euros de los inversores.

La compañía digital fundada y dirigida por Rafael Gallardo y Jordi Pagés ha cerrado una ronda de financiación liderada por la gestora de capital riesgo Nauta Capital, con oficinas en Barcelona,

Londres y Berlín. En la operación han participado también otros fondos, entre ellos el francés Astorya VC, el mayor inversor en *insurtech* de Europa.

La propuesta de negocio de Weecover se basa en el *embedded insurance*, es decir, la incorporación de los seguros

## La 'insurtech' dedicará los recursos a la entrada en mercados europeos y al fichaje de talento

a cualquier proceso de compra de los clientes.

Según Pagés, exdirectivo de Zurich, la ronda permitirá a la *start up* aumentar su presencia en los mercados europeos y reforzar su estructura con el fichaje de nuevo talentos. Weecover cuenta actualmente con un equipo profesional de siete personas y el objetivo es duplicar la plantilla en un plazo de tres meses, según fuentes de la compañía.

La *start up*, creada en 2018, mantiene acuerdos de cola-



Rafael Gallardo y Jordi Pagés, fundadores y directivos de Weecover.

boración con aseguradoras como la propia Zurich, Catalana Occidente, Allianz, Axa o Mapfre, y cuenta con clientes como Seat o Fnac.

“Invertimos en compañías

que creemos que van a cambiar significativamente el sector con nuevos modelos de negocio”, señaló ayer Jordi Viñas, socio de Nauta, sobre la entrada en Weecover.