

## CATALUNYA

# Suma Capital compra el 45% de Mengual por 10 millones de euros

**FERRETERÍA** La firma de capital riesgo se compromete a financiar la estrategia de crecimiento de la empresa de Granollers (Vallès Oriental), que está especializada en la venta de herrajes para madera.

**J. Orihuel**, Barcelona  
La firma barcelonesa de capital riesgo Suma Capital amplía su cartera de pymes catalanas con la adquisición del 45% de la compañía de distribución de productos de ferretería Mengual, con oficinas centrales y almacén en Granollers (Vallès Oriental).

La operación se ha articulado a través del vehículo SC Growth Fund II. Aunque el precio no ha trascendido, el importe oscilaría entre los diez millones y los quince millones de euros, magnitudes en las que se suelen mover las inversiones del fondo.

El consejero delegado de la compañía, Carlos Mengual, miembro de la segunda generación familiar de un negocio nacido en 1971, continuará como accionista mayoritario y liderará el crecimiento de la firma, que está especializada en herrajes para interiorismo y carpintería. Mengual tiene una cartera de 9.000 clientes y su catálogo abarca 18.000 referencias de las principales marcas del sector.

Con una plantilla de 40 personas, Mengual es uno de los líderes en su segmento en España. El año pasado facturó 14 millones de euros y las previsiones para 2022 apuntan a unas ventas de 17 millones, lo que representaría un alza interanual del 21%.

Una de las claves del crecimiento de Mengual y uno de



Oficinas y almacén de Mengual en Granollers (Vallès Oriental).

los puntos fuertes que más ha atraído a Suma es su apuesta por el canal online de venta mayorista de sus productos, que supone la mitad de la facturación. La firma también se ha visto impulsada por la apertura de una delegación en Barcelona. Mengual tiene una tercera en Lucena (Córdoba), aunque la presencia de la empresa más allá de Catalunya es modesta.

En un mercado muy atomizado como el de la ferretería, en el que dominan los opera-

**Mengual facturó 14 millones de euros el pasado ejercicio y este año prevé elevar sus ventas un 21%**

**De la mano de Suma, la empresa abordará adquisiciones para impulsar su crecimiento**

dores de ámbito autonómico, Mengual creará de la mano de Suma mediante la compra de empresas complementarias desde el punto de vista territorial. La firma inversora aportará recursos para afrontar las operaciones de adquisición que se planteen en el futuro.

“Vemos un altísimo potencial de crecimiento en Mengual, apoyado en el buen posicionamiento de la compañía en el segmento profesional, los fundamentales sólidos del

### BOLSA DE BARCELONA

<b>BCN Mid-50</b>	25.387,9	-308,01	↓	-1.20%
<b>BCN Global-100</b>	691,49	-12,83	↓	-1.82%

### Sexta inversión del vehículo SC Growth Fund II

La entrada en Mengual constituye la sexta inversión que realiza SC Growth Fund II, el fondo para pymes de sectores tradicionales de Suma Capital, que entró anteriormente en Implika, Npaw, A Contracorriente, Ziacom Medical y Atrapamueble. El vehículo está dotado con 160 millones de euros y, en principio, realizará otras seis operaciones. El objetivo del fondo es respaldar los planes de crecimiento orgánico e inorgánico de empresas rentables.

### La 'start up' Polaris recibe medio millón para acelerar su crecimiento

**A. Zanón**, Barcelona  
La start up Polaris Estrategia ha recibido una inyección de medio millón de euros para potenciar su crecimiento en el sector de la consultoría de sostenibilidad. Entre los inversores figura Pablo Garriga, al frente del fondo Collins Capital. La compañía fue fundada por María del Mar Güell y Nando Agustí, con perfiles relacionados con la consultoría, los residuos y la eficiencia energética.

“Las necesidades que tienen las pymes en relación a la sostenibilidad no están cubiertas; muchas de ellas no disponen de personal ni de conocimientos, de manera que deben externalizar la figura del responsable de sostenibilidad”, dice Güell, que procede del departamento de sostenibilidad de Danone Iberia. Por ejemplo, el 78% las pymes no conocen los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) de la Agenda 2030.

La firma comenzó a operar el pasado noviembre en Catalunya, pero con la intención de crecer en el resto de España. “En 2023 llegaremos a Madrid con una delegación propia o con socios”, señala la emprendedora.

Polaris prevé facturar en torno a medio millón de euros el próximo ejercicio. “Tenemos ambición de ganar tamaño; en cinco años queremos llegar a 2,5 millones o tres millones de ingresos y formar un equipo con unas diez personas”, abunda Güell.

sector y las oportunidades inorgánicas identificadas”, dice Pau Bermúdez-Cañete, socio de Suma Capital. “Estamos convencidos –añade– de que la compañía, bajo el liderazgo de Carlos Mengual, se consolidará como el distribuidor de herrajes de madera líder en España”.

PwC, Alqua, Status, Addvante, Attalea y RSM han asesorado a Suma en esta transacción, y Baker Tilly ha hecho lo propio con el dueño de Mengual.

## Real Deal Milk lanza una ronda de dos millones para I+D

**Expansión**, Barcelona

La start up barcelonesa Real Deal Milk (RDM) está desarrollando un sistema de producción de leche y derivados lácteos basado en la fermentación de precisión que evita la intervención de las vacas en el proceso.

El objetivo de la compañía es crear un producto sustitutivo de la leche, el queso y el yogur que cuente con las mismas propiedades biológicas, gusto y textura que estos productos, según informó ayer el

Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat, que ha otorgado una ayuda de 75.000 euros a Real Deal Milk a través de la agencia Acció.

La firma acaba de abrir una ronda de financiación de dos millones de euros para impulsar sus actividades de I+D

**La firma desarrolla un sistema para producir leche y derivados lácteos alternativos**

y ampliar su laboratorio, ubicado en el Parc Científic de Barcelona.

El proceso que está desarrollando la compañía se basa en la inserción de partículas de ADN de la vaca en células de levadura para su posterior cultivo.

El objetivo que se ha marcado la start up, fundada y dirigida por Zoltan Toth-Czifra, es vender directamente estos productos a las cadenas de supermercados en un plazo de unos cinco años.

### EL MENSAJE

## La semana de Banco Sabadell

Banco Sabadell, que acaba de sumarse a la pugna por las cuentas online sin comisiones, fue la cotizada catalana que se anotó un mayor incremento en su capitalización durante la pasada semana, de casi el 7%. Entre las subidas, también destacó Ercros, por con un alza del 5%. Los descensos, superiores al 3%, fueron liderados por Nextil, Audax Renovables y Almirall. En conjunto, las compañías se revalorizaron apenas un 0,16%.

### EMPRESAS CATALANAS QUE COTIZAN EN EL MERCADO CONTINUO

	Cierre 22 abril	Capitalización 22 abril	%*
Cellnex	46.140	30.664.853.461,36	0,42
Naturegy	28.750	27.857.008.502,73	-2,81
CaixaBank	-3.090	24.907.399.331,97	1,64
Grifols	**	9.629.679.263,34	1,55
Fluidra	26.040	5.094.180.982,80	2,44
Banco Sabadell	0,781	4.394.659.431,48	6,84
Colonial	8.130	4.387.076.128,81	-2,40
Catalana Occidente	27.900	3.348.000.000,00	2,76
Almirall	11.960	2.150.130.551,92	-3,55
Agplus+	1.400	1.058.336.382,00	0,41
eDreams Odigeo	7,760	990.223.017,84	-0,77
Ntrys Health	8,520	534.818.292,00	-0,70
Audax Renovables	1,159	510.297.331,59	-3,66
Miquel y Costas	12,500	500.000.000,00	3,65
Ercros	3,320	335.224.506,34	5,23
Reig Jofre	3,025	234.231.800,00	-2,73
Cevasa	7,000	162.776.600,00	2,94
Nextil	0,450	142.156.800,00	-3,85
Oryzon Genomics	2,600	137.963.516,60	0,39
Naturhouse	1,825	109.500.000,00	1,39
Reintá Corporación	1,830	60.183.578,13	0,00
Borges Agrícola	2,600	60.165.196,00	0,00
Innovative Solutions Ecosystem***	0,620	35.765.626,00	0,65
Total		117.304.628.632,41	0,16

Cifras en euros \* Evolución respecto al 14 de abril \*\* Incluye las acciones de serie A (16,23 euros) y las de serie B (10,38 euros) \*\*\* Nueva denominación de Service Point.



# Gonzalez&Co abre en Madrid tras facturar cinco millones en 2021

**RESTAURACIÓN/** La cadena de comida 'tex-mex' estrenará a finales de este mes un local en la calle Velázquez de la capital.

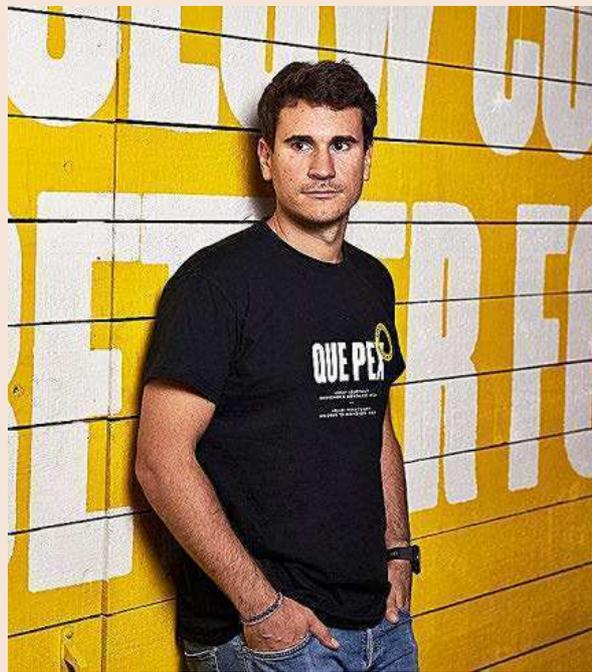
**Eric Galián.** Barcelona

La cadena de restauración barcelonesa Gonzalez&Co, especializada en comida *tex-mex*, ha decidido dar el salto a Madrid con la apertura de un establecimiento en el número 87 de la calle Velázquez, en pleno barrio de Salamanca, que abrirá sus puertas el próximo 30 de abril. El local, de 200 metros cuadrados y capacidad para 50 comensales, ha sido ideado por Sandra Tarruella, la interiorista responsable de diseñar los restaurantes Can Jubany y El Celler de Can Roca.

Este local se sumará a los que la cadena gestiona en Barcelona (3) y Valencia (1). No obstante, Gonzalez&Co ya posee cierta experiencia en el mercado madrileño, puesto que en 2019 abrió una cocina fantasma en la ciudad, pensada exclusivamente para servir pedidos online y generar demanda.

La empresa nació en 2016 después de que su fundador, Fran González, pasara un año y medio en Australia acabando los estudios de restauración. Fue allí donde comenzó a trabajar en una cadena de burritos de cuyo concepto se enamoró y decidió replicar en Barcelona. Así nació Gonzalez&Co, que cuenta con seis socios, todos vinculados al círculo de confianza de Fran González, que pertenece a una de las familias propietarias del grupo de distribución de carburantes Merol.

Desde 2016, la empresa no ha variado su estructura accionarial ni ha dado entrada a ningún fondo, algo que tampoco tiene previsto hacer, asegura González. En sus inicios, la cadena no tuvo muy en



Fran González, fundador y consejero delegado de Gonzalez&Co.

## VEGANO

Gonzalez&Co comercializa burritos, fajitas, nachos, quesadillas, tacos y otros productos típicos 'tex-mex'. La firma ha introducido, sin embargo, alimentos veganos en su carta, que representan **el 20% de las ventas**, tras aliarse con Heura.

cuenta las entregas a domicilio, pero con la explosión de las plataformas dedicadas a esta actividad decidió apostar de lleno por ellas. Primero se alió con Deliveroo, que le ofrecía mejores operaciones, aunque la consolidación de

Glovo le llevó a firmar un acuerdo en exclusiva con la compañía barcelonesa en 2020.

Actualmente, el 60% de las ventas de Gonzalez&Co provienen del canal *delivery*, mientras que el 40% se generan en los restaurantes. La firma vendió 250.000 burritos y 145.000 raciones de nachos en 2021 y preparó 30.000 kilos de guacamole.

La empresa, que está estudiando abrir un nuevo establecimiento en Barcelona, cerró 2021 con una facturación de cinco millones de euros, el doble que en 2019, cuando obtuvo una cifra de negocio de 2,5 millones. En 2022, espera elevar los ingresos hasta los ocho millones e incrementar la plantilla en 50 personas. Actualmente ésta está formada por cien empleados.