

CATALUNYA

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50	22.935,21	-387,87	↓	-1,66%
BCN Global-100	604,97	-12,8	↓	-2,07%

Griño duplica su facturación en cuatro años e invertirá 50 millones

MEDIO AMBIENTE/ El grupo leridano se aproxima en 2021 a los 150 millones, cierra con un beneficio neto de 7 millones y busca crecer en la construcción de plantas de combustibles alternativos para industrias.

Artur Zanón. Barcelona

Corporació Griño, grupo de gestión y tratamiento de residuos y de servicios medioambientales, terminó 2021 con un récord de facturación, situado en casi 146 millones de euros. La compañía ha encajado varios ejercicios consecutivos con crecimientos del 20% anual, lo que le ha llevado a duplicar su tamaño en apenas cuatro años.

En paralelo, el ebitda se ha multiplicado por 3,6 en el mismo periodo, hasta los 28 millones en 2021, ejercicio en el que registró un beneficio neto de 7,1 millones.

El grupo cuenta con 850 empleados y es la matriz de Griño Ecològic, compañía cotizada en el BME Growth, donde capitaliza 60 millones. Esta filial supone el 50% del negocio de la corporación y el 32% del ebitda. La familia Griño controla el 100% del holding, a través del que tiene la participación del 88,24% de la cotizada.

Por áreas de negocio, residuos urbanos y servicios suman el 70% de los ingresos de la corporación, mientras que los segmentos de agua, descontaminación de suelos y generación de energía suponen el 30% restante. En el último segmento, por ejemplo, Griño produce actualmente 175 gigavatios-hora (GWh) de calor y 65 GWh de electricidad.



Joan Griño, consejero delegado de Corporació Griño.

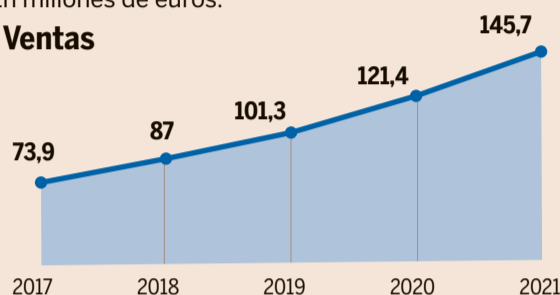
Según explica Joan Griño, consejero delegado, el avance de los últimos años se debe a las adquisiciones, a la firma de nuevos contratos y al aumento de la cartera de clientes.

Entre los últimos proyectos que ha puesto en marcha, figuran el parque ambiental en Almonacid del Marquesado (Cuenca), con capacidad para tratar 250.000 toneladas de residuos no peligrosos al año y donde ha invertido 15 millones. Griño inaugurará este año otras instalaciones simila-

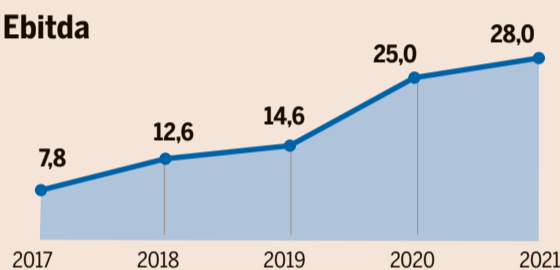
EVOLUCIÓN DE CORPORACIÓ GRIÑO*

En millones de euros.

> Ventas



> Ebitda



*Está consolidada la actividad de Griño Ecològic, la cotizada en el BME Growth Expansión Fuente: Corporació Griño

Tratamiento y gestión de residuos, y servicios suman el 70% de los ingresos de la corporación

Griño quiere saltar del BME Growth al Mercado Continuo, pero antes debería duplicar su negocio

res en Pantoja (Toledo) a las que dedicará diez millones.

Además, acaba de construir una planta de gasificación para Lípidos Santiga (Lipsa), en Santa Perpètua (Vallès Occidental), por unos seis millones. Es un modelo que quiere replicar en otras industrias, consistente en levantar dentro de la planta del cliente unas instalaciones para sustituir el consumo de combustibles tradicionales por otros alternativos (como biomasa) a partir de la valorización.

Esta será precisamente una de las vías de expansión para la compañía con sede en Lleida, que prevé invertir desde ahora y hasta 2025 unos 50 millones de euros tanto en adquisiciones de empresas complementarias como en la construcción de plantas propias.

“Nuestro objetivo es contribuir a la descarbonización de la industria y con este proyecto nos queremos integrar en la cadena de valor de las empresas”, razona el ejecutivo, que explica que tanto la financiación como el grado de colaboración con el cliente –si es un acuerdo de compraventa de energía a largo plazo; si opera o solo construye la planta, o si se crea una sociedad conjunta, por ejemplo– dependerá de cada proyecto.

La compañía, que debutó en el antiguo MAB en 2011, se plantea dar el salto al Mercado Continuo a largo plazo. “Lo tenemos en mente, pero antes necesitamos ganar tamaño y facturar en torno a los 300 millones o 400 millones de euros”, avanza Griño.

En este paso, la cotizada integraría todo el negocio de Corporació Griño, y no solo una parte, como sucede ahora. Mayor liquidez y más visibilidad son las ventajas del Continuo respecto del BME Growth. El holding tiene una deuda neta de 2,56 millones.

Rosa Cañadas defiende que “forzar” elecciones fue un “acierto”

A.Z. Barcelona

Rosa Cañadas, que perdió ante Jaume Guardiola en las elecciones del Círculo de Economía del pasado martes, defendió ayer que su candidatura ha permitido “reforzar el espíritu democrático” de la entidad. “Forzar elecciones fue un acierto”, afirmó ayer en un comunicado. El ex consejero delegado de Sabadell obtuvo un 70,8% de los votos, frente al 27,2% de su rival.

“Las elecciones no eran un deseo del anterior presidente ni de la junta continuista que ha tomado el relevo; la alta participación, del 70%, ha demostrado el interés de los socios por ser escuchados”, comentó la presidenta de la gestora Trea y de la fundación Tanja.

“La campaña ha permitido al Círculo volver a estar presente y dotar de visibilidad a la entidad y debatir públicamente su modelo”, apuntó Cañadas, quien mantiene que es “necesario reformar los estatutos para nuevos procesos electorales”.

Cañadas se felicitó por haber “abierto finalmente un debate sobre el futuro del Aeropuerto de Barcelona”, ampliación que ahora está en punto muerto. “Hemos abierto un nuevo camino; esperamos que el Círculo sea más transversal y empático y esté más atento a las nuevas circunstancias que nos rodean para no perder su capacidad de influencia”, concluyó.

Última compra una funeraria de Inca para crecer en Baleares

E. Galián. Barcelona

La funeraria Última, la principal compañía del sector en Catalunya junto a Mémora, ha obtenido la autorización en primera fase de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para tomar el control exclusivo de Serveis Funeraris d’Inca, una empresa del mismo sector radicada en este municipio de Mallorca.

La firma adquirida fue fundada en 1971 por los empresarios Juan Reus Morro, Llorenç Llobera Salom y María

Manresa Orfí. Tras años de actividad, la compañía, que actualmente está dirigida por Miguel Sampol Bestard, Pablo Amer Coll y Llorenç Llobera Sastre, inauguró un tanatorio en la localidad de Inca en el año 2004.

Con esta operación, Última incrementará su actividad en Baleares, donde hasta ahora tenía presencia a través de VFV, una empresa independiente constituida por las tres familias fundadoras de la compañía de pompas fúnebres (Ventura, Fenés y Viñas)

que gestiona una sala de velatorio y un crematorio en Santa Eulària des Riu (Ibiza) bajo la marca Aurens.

Última concentra la mayor parte de su actividad en Catalunya, donde opera más de 30 tanatorios mediante seis sociedades: Última Serveis Funeraris, L’Hospitalet Ronda, Funerària de Vilanova, Serveis Funeraris Integrals de Girona, Nomber y Altregara.

El sector funerario catalán facturó 229 millones en 2020, un 10,4% más, como consecuencia de la pandemia.

Expansión. Barcelona

Cuideo, Caravelo y Brickbro anunciaron ayer sendas rondas de financiación para acelerar el crecimiento de sus respectivos negocios.

La empresa de cuidados a domicilio cerró una ampliación de capital de cinco millones. En la operación participaron Atresmedia y los principales inversores ya presentes en el capital: Inderhabs Investments y Mundi Ventures. Además, la ampliación también contó con un tramo de microfinanciación a través

de la plataforma Capital Cell, por 1,6 millones de euros.

Por su parte, Caravelo, empresa tecnológica especializada en el sector aeronáutico, captó tres millones de euros de Sabadell Venture Capital, de Banco Sabadell, e Inveny Venture Finance.

Los nuevos fondos se utilizarán para respaldar el crecimiento del producto estrella del portfolio: una solución SaaS (software por suscripción) que permite a las aerolíneas crear programas de suscripción de vuelos.

Además, Brickbro, plataforma inmobiliaria digital que facilita la compraventa y alquiler de locales comerciales, ha obtenido 200.000 euros del Institut Català de Finances (ICF).

La operación permitirá consolidar el negocio y posibilitará que la *start up* levante una ronda de serie A en los próximos meses. La integración de herramientas de *big data* e inteligencia artificial identifican los potenciales usos o actividades comerciales para cada establecimiento.