



Home Meal Replacement es una empresa que produce, distribuye y comercializa platos propios preparados de cocina mediterránea, que destacan por ser caseros, naturales, sin aditivos ni conservantes y tener una alta calidad. Todos los platos son elaborados en las cocinas centrales, cerca de Barcelona.

Última Actualización  
28/05/2018

Home Meal | HMR | ESO105049003

Sector: Comercio

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Cifra de Negocio (miles €)</b>	9.846	12.120	14.192	14.494	15.282
<b>Ebitda (miles €)</b>	710	532	-1.483	441	-1.228
<b>Amortización y Depreciación (miles €)</b>	-300	-414	-1.102	-1.860	-2.204
<b>EBIT (miles €)</b>	410	119	-2.585	-1.419	-3.432
<b>Gastos Financieros (miles €)</b>	-386	-338	-281	-603	-1.196
<b>Impuestos (miles €)</b>	-6	56	418	474	1.117
<b>Resultado Neto (miles €)</b>	18	-162	-2.442	-1.529	-3.467
<b>Activos (miles €)</b>	7.232	13.388	21.221	29.611	30.350
<b>Capital Circulante (miles €)</b>	-908	1.896	-6.261	-5.833	-7.245
<b>Inmovilizado Material (miles €)</b>	3.128	3.924	12.733	12.110	12.092
<b>Deuda Financiera (miles €)</b>	3.769	3.706	7.681	13.598	16.579
<b>Ampliaciones de Capital (miles €)</b>	1.360	6.400	3.597	4.800	0
<b>Acciones en Circulación (miles)</b>	8.705	9.232	12.929	14.700	15.943
<b>Volumen de Negociación (miles €)</b>	N.A.	1.525,0	4.888	5.890	1.454
<b>PER Medio</b>	N.A.	-101,92	-9,58	-21,92	-10,53
<b>Beneficio por Acción</b>	0,00	-0,02	-0,19	-0,10	-0,22
<b>Cifra de Negocio por Acción</b>	1,13	1,31	1,10	0,99	0,96
<b>Ebitda por Acción</b>	0,08	0,06	-0,11	0,03	-0,08
<b>Cash Flow por Acción</b>	0,01	0,01	0,02	0,24	-0,24
<b>Valor Contable por Acción</b>	0,14	0,70	0,57	0,67	0,37
<b>Margen Bruto</b>	45,97%	42,64%	44,72%	44,12%	42,61%
<b>Margen Explotación</b>	7,21%	4,39%	-10,45%	3,04%	-8,04%
<b>Ratio Cobertura Intereses</b>	1,06	0,35	N.A.	N.A.	N.A.
<b>Rentabilidad del Capital</b>	16,63%	2,96%	-42,06%	-22,26%	-61,71%
<b>Deudas por Recursos Propios</b>	3,09	0,57	1,05	1,38	2,81
<b>Deuda Financiera Neta / Ebitda</b>	5,17	-0,90	-4,66	14,31	-13,27
<b>Return on Assets (ROA)</b>	0,25%	-1,57%	-14,11%	-6,02%	-11,56%
<b>Return on Equity (ROE)</b>	1,48%	-4,21%	-35,35%	-17,76%	-43,95%

#### Datos Mercado

Capitalización de Mercado: 35.276.426 €  
 Último (25/05/2018): 2,14 €  
 Rentabilidad Anual (2018): -8,9%  
 Precio de Salida (04/12/2014): 1,73 €  
 Precio Máximo: 2,46 € | Precio Mínimo: 1,73 €

#### Principales Accionistas

Quirze Salomó 23,45%  
 Mytaros, B.V 17,00%  
 Esfera Capital, SGIIC 16,17%

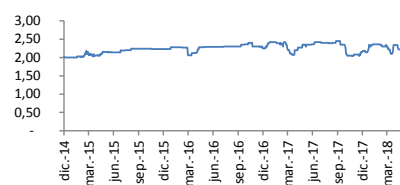
#### Dirección

Quirze Salomó - Presidente y CEO

#### Ingresos por Segmento 2017



#### Evolución cotización



## Análisis de Home Meal Replacement

Home Meal Replacement aumentó significativamente su facturación entre los años 2012 y 2017, con una tasa media de crecimiento anual de un 11,62%. Pero esta fase de expansión de la empresa no estuvo compensada por la evolución de sus márgenes, ni de sus resultados.

Durante el ejercicio 2017 la compañía facturó 15,3 millones de euros, un 5,4% más que el año anterior. No obstante, este aumento no se reflejó en la mejora de sus resultados netos. Home Meal cerró el 31 de diciembre con 3,47 millones de euros de pérdidas, incrementando el déficit que acumula a lo largo de los años.

Entre algunos de los factores apuntados por el descenso de los resultados, está el deterioro de los márgenes. En 2017, el margen bruto sobre ventas era de un 42,61%, en comparación con un 44,12% de 2016, mientras que el margen de explotación y el margen EBITDA sobre ventas cerraron en negativo.

Por otro lado, está la estructura financiera de la compañía. Home Meal cerró el ejercicio con unos pasivos financieros acumulados por valor de 16,58 millones de euros. De estos, 7,8 millones de euros correspondían al pasivo corriente, lo que resultaba en un capital circulante negativo de 7,2 millones de euros.

Además del apalancamiento financiero que representa para la compañía, los gastos financieros derivados de esta deuda supusieron 1,2 millones de euros, el doble de lo que pagó la compañía en concepto de intereses el año anterior.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

## Modelo de Negocio

La marca Nostrum sigue un modelo de negocio basado en la apertura y gestión de establecimientos propios y franquicias, del sector de la restauración, acentuando la estrategia de expansión a través de la internacionalización de sus acuerdos de franquicia.

El segmento específico de la compañía es el de "restauración especializada en comida preparada casera para consumir en un local y/o llevar", aunque su competencia se extiende a todo tipo de establecimientos que sirven comida.

La misma compañía informaba, en su "Documento Informativo de Incorporación al MAB", de tres grupos principales de competidores: Restaurantes de *fast food* o de menús diarios, servicio de comidas a domicilio y supermercados y otras tiendas de alimentación que venden comida preparada.

Este amplio abanico de diferentes tipos de negocio sitúa a Home Meal Replacement en un mercado competitivo donde hay una circulación fluida de participantes. El volumen de inversión en capital que requieren estas empresas, igual que el nivel de especialización, ambos relativamente bajos, ofrece unas barreras de entrada relativamente débiles que permite la entrada de una gran diversidad de nuevos jugadores.

Para defenderse de esta amenaza constante, el sector de la restauración y, sobre todo las cadenas de comida, le deben su éxito a la eficiencia de sus procesos de fabricación, la escalabilidad de su capacidad productiva y a la creación de una marca de prestigio.