



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.

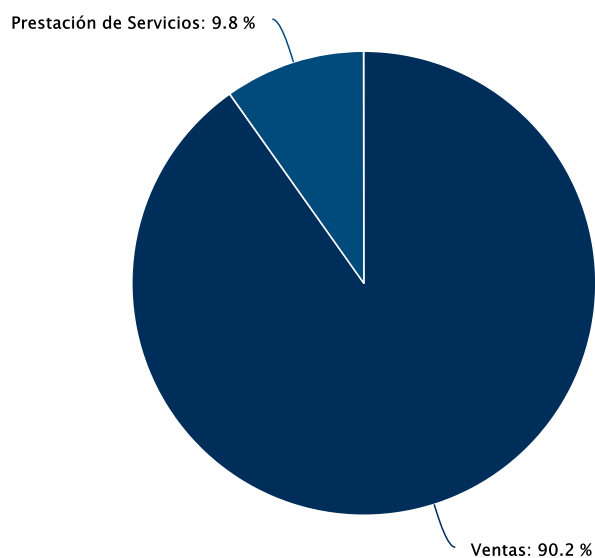
## Datos de mercado

<b>Capitalización de Mercado:</b>	31.320.191,00
<b>Último (12/12/2018):</b>	1,90
<b>Rentabilidad Anual (2018):</b>	-19,10%
<b>Precio de Salida (04/12/2014):</b>	1,73
<b>Precio Mínimo:</b>	1,73
<b>Precio Máximo:</b>	2,46

## Principales accionistas

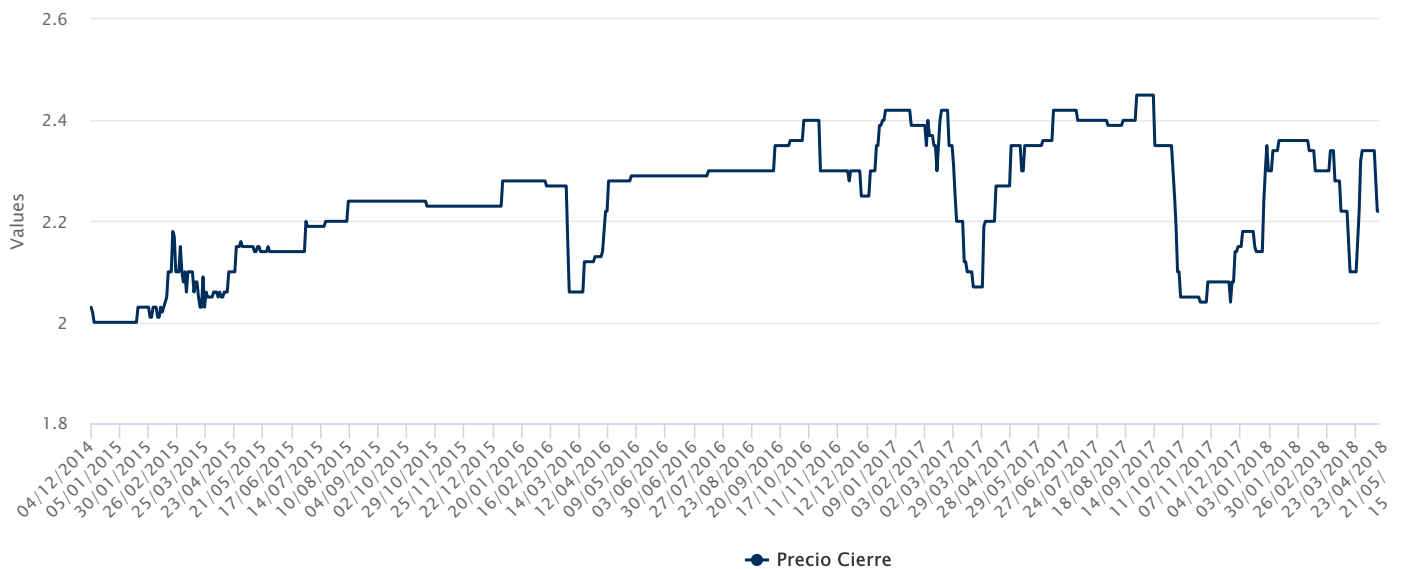
<b>Quirze Salomó</b>	23,45%
<b>Esfera Capital, SGIIC</b>	21,27%
<b>Mytaros, B.V.</b>	17,00%

## Ingresos por negocio



Datos Financieros	2013	2014	2015	2016	2017	2018-1
Cifra de Negocio (miles €)	9.845,61	12.120,23	14.192,05	14.493,94	15.282,31	7.044,86
Ebitda (miles €)	709,64	532,49	-1.482,53	440,54	-1.228,08	-477,46
Amortización y Depreciación (miles €)	-299,53	-413,53	-1.102,36	-1.859,77	-2.204,41	-1.100,87
EBIT (miles €)	410,11	118,96	-2.584,89	-1.419,23	-3.432,50	-1.578,32
Gastos Financieros (miles €)	-386,19	-337,80	-281,40	-603,11	-1.195,88	-762,92
Impuestos (miles €)	-5,98	56,13	418,35	473,84	1.116,51	0,00
Resultado Neto (miles €)	17,94	-162,13	-2.442,19	-1.529,23	-3.466,80	-2.334,90
Activos (miles €)	7.232,19	13.388,43	21.220,54	29.610,68	30.350,36	31.175,53
Capital Circulante (miles €)	-908,24	1.895,61	-6.260,69	-5.833,21	-7.244,86	-8.459,66
Inmovilizado Material (miles €)	3.128,18	3.924,27	12.732,68	12.109,81	12.092,42	11.406,14
Deuda Financiera (miles €)	3.769,34	3.705,83	7.680,74	13.598,00	16.579,27	22.853,55
Ampliaciones de Capital (miles €)	1.359,60	6.400,00	3.597,22	4.799,73	0,00	0,00
Acciones en Circulación (miles)	8.704,77	9.231,81	12.928,52	14.699,62	15.942,95	15.943,00
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	1.525,00	4.888,00	5.890,00	1.454,00	323,39
PER Medio	N.A.	-101,92	-9,58	-21,92	-10,53	N.A.
Beneficio por Acción	0,00	-0,02	-0,19	-0,10	-0,22	-0,15
Cifra de Negocio por Acción	1,13	1,31	1,10	0,99	0,96	0,44
Ebitda por Acción	0,08	0,06	-0,11	0,03	-0,08	-0,03
Cash Flow por Acción	0,01	0,01	0,02	0,24	-0,24	-0,06
Valor Contable por Acción	0,14	0,70	0,57	0,67	0,37	0,20
Margen Bruto	45,97%	42,64%	44,72%	44,12%	42,61%	48,68%
Margen Explotación	7,21%	4,39%	-10,45%	3,04%	-8,04%	-6,78%
Ratio Cobertura Intereses	1,06	0,35	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad del Capital	16,63%	2,96%	-42,06%	-22,26%	-61,71%	N.A.
Deudas por Recursos Propios	3,09	0,57	1,05	1,38	2,81	7,09
Deuda Financiera Neta / Ebitda	5,17	-0,90	-4,66	21,12	-13,27	-45,47
Return on Assets (ROA)	0,25%	-1,57%	-14,11%	-6,02%	-11,56%	N.A.
Return on Equity (ROE)	1,48%	-4,21%	-35,35%	-17,76%	-43,95%	N.A.

### Evolución de 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.

En el primer semestre de 2018, Home Meal registró 7 millones de euros en concepto de cifra de negocio. Un 7,42% menos que el mismo período del año anterior. La contracción en esta cifra se tradujo en una mejora del margen bruto, un 48,68% sobre las ventas, pero un EBITDA negativo y pérdidas netas por un total de 2,33 millones de euros.

La compañía presentó a 30 de junio un aumento de sus pasivos financieros hasta los 22,85 millones de euros, más de 7 veces los recursos propios de la compañía. Situación que le llevó a solicitar la reestructuración de una deuda de 10 millones de euros, con 9 entidades de crédito distintas. Tras el rechazo de la propuesta de una entidad del *pool* bancario, Home Meal se acogió al artículo 5bis de la Ley Concursal 22/2003, el 23 de octubre de 2018.

El auditor, teniendo en cuenta el proceso por el que pasa la compañía y que pone de relieve una incertidumbre material de la empresa en funcionamiento, cuestiona el valor del crédito fiscal del grupo (4,44 millones de euros) así como los proyectos en desarrollo, valorados en 1,9 millones de euros.

También pone en cuestión la recuperación de una deuda de 3,39 millones de euros con Eat Top, S.L. Este saldo procede de la venta de siete tiendas ubicadas en Barcelona y Madrid, que gestiona como franquicias. Mientras que la compañía espera la participación de un inversor para cubrir esta deuda, el auditor pone en cuestión su recuperabilidad.

Después de la presentación de resultados la compañía puso en marcha distintas acciones operativas y estructurales para mantener el negocio. Entre las más destacadas fue una ampliación de capital por compensación de créditos, de 3,7 millones de euros, además de acogerse a precurso de acreedores y la expectativa de cerrar un acuerdo de refinanciación con las entidades financieras.

### 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.

© Mabilia 2018, propiedad de Integra IMB Iuris Consultor, S.L. división financiera del grupo IMB. Todos los derechos reservados. La información, datos, análisis y opiniones presentados en este documento no constituyen ningún tipo de asesoramiento financiero, ni asesoramiento concreto a ningún inversor de forma personal. No representan una oferta de compra o venta de acciones. Tampoco se garantiza que la información contenida sea correcta, completa o precisa; y está sujeta a cambios sin previo aviso. Mabilia no se hace responsable de ninguna decisión comercial, daños u otras pérdidas resultantes de, o relacionadas con la información, datos, análisis u opiniones o su uso. La información en este documento no se podrá reproducir, de cualquier manera sin el consentimiento previo por escrito de Mabilia.