



AB-Biotics es una empresa líder en biotecnología, cuya actividad principal está diversificada en cuatro áreas de negocio. Sus actividades se reparten en la investigación, el desarrollo, la protección y la distribución de soluciones propias y exclusivas, con la misión de mejorar la salud y el bienestar de las personas.

Última Actualización
26/05/2017

AB-Biotics | ABB | ES0109659013
Sector: Farmacéutica y Biotecnología

Cap. Mercado: 21.022.393 € | Último (25/05/2017): 1,67 | Salida (20/07/2010): 2,53 | Máx: 3,83 | Mín: 1,24

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	-7,48	-8,55	-15,07	-16,12	-2,77	N.A.	N.A.	Puntuación 50,59
Beneficio por Acción	-0,30	-0,20	-0,16	-0,13	-0,59	N.A.	N.A.	Calificación **
Cifra de Negocio por Acción	0,24	0,09	0,17	0,36	0,39	N.A.	N.A.	Posición 16ª
Ebitda por Acción	-0,34	-0,17	-0,10	-0,06	-0,14	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,09	0,44	0,42	0,42	0,40	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,09
Acciones en Circulación (miles)	6.925	8.912	9.596	9.596	10.163	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	1.742	1.313	5.899	1.954	1.056	Miguel Ángel Bonachera Sieal	10,11%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	8.626	1.124	0	0	4.787	Sergi Audivert Brugué	10,11%	
Cifra de Negocio (miles €)	1.642	819	1.633	3.450	3.961	Luis Sanchez-Lafuente	7,63%	
Margen Bruto	14,00%	3,10%	36,15%	47,78%	53,22%	Dirección:		
Ebitda (miles €)	-2.328	-1.518	-981	-578	-1.454	Miguel A. Bonachera y Sergi Audivert - CEOs		
Margen Explotación	-141,80%	-185,40%	-60,09%	-16,76%	-36,72%	Ingresos por área de negocio 2016		
Amortización y Depreciación (miles €)	-534	-699	-770	-773	-1.090			
EBIT (miles €)	-2.862	-2.216	-1.752	-1.352	-2.544			
Gastos Financieros (miles €)	-93	-198	-190	-183	-259			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	978	716	740	76	-3.192			
Resultado Neto (miles €)	-2.074	-1.813	-1.535	-1.238	-5.989			
Valor Contable por Acción	1,54	1,12	0,90	0,74	0,55			
Activos (miles €)	16.547	14.962	14.119	13.807	12.546			
Capital Circulante (miles €)	5.413	2.877	2.201	64	1.232			
Inmovilizado Material (miles €)	491	433	435	395	341			
Rentabilidad del Capital	-50,94%	-48,11%	-58,91%	-87,33%	-250,35%			
Deuda Financiera (miles €)	4592	4220	4838	4.593	5.273			
Deudas por Recursos Propios	0,43	0,42	0,56	0,64	0,95			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	0,24	-0,68	-3,06	-6,65	-1,69			
Return on Assets (ROA)	-13,96%	-11,51%	-10,56%	-8,87%	-45,45%			
Return on Equity (ROE)	-21,34%	-17,61%	-16,48%	-15,67%	-94,37%			

Análisis de AB-Biotics

La cifra de negocio de AB-Biotics remontó, después que en el año 2013 alcanzara su cota más baja. Desde entonces, tanto la facturación de la compañía como sus márgenes han ido al alza, fruto de un cambio en su estrategia del grupo.

La empresa cerró el ejercicio 2016 con un aumento de un 15% de sus ventas, hasta los 3,96 millones de euros. Por otro lado, el margen bruto alcanzó un 53,22% de las ventas, representando un incremento de un 11,37% respecto el último ejercicio publicado.

A pesar de estos datos, la compañía ha sumado deudas financieras a su balance y resultados negativos, que le han llevado a estar a la par con sus recursos propios.

El apalancamiento financiero podría haber alcanzado cotas más elevadas, de no ser por la captación de recursos propios, a través de distintas ampliaciones de capital. En los ejercicios comprendidos entre el 2011 y el 2015 la empresa recibió la entrada de 11,18 millones de euros en concepto de patrimonio.

En el segundo semestre de 2016 la empresa también cerró una ampliación por 4,8 millones de euros para compensar su fuerte endeudamiento.

Desde su incorporación en el Mercado Alternativo, AB-Biotics nunca ha saldado un ejercicio en positivo. En 2015 reportó pérdidas que alcanzaban los 1,2 millones de euros, mientras que en 2016 este déficit alcanzó los 6 millones de euros, poniendo en peligro la evolución del negocio, que hasta el año anterior parecía seguir un ritmo favorable.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

El desarrollo de modelo de negocio de AB-Biotics se encuentra en una fase inicial de creación de valor, a través de la investigación, el desarrollo de productos y la distribución de licencias.

A través de la transferencia de conocimiento la compañía ya ha conseguido recoger los primeros frutos de su trabajo, gracias a la expansión internacional con la distribución de más de 40 licencias de exclusividad.

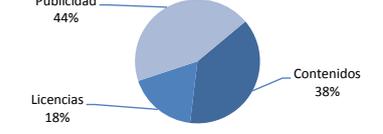
Actualmente, la compañía se encuentra en una fase de crecimiento, que se demuestra también con la obtención de patentes para distintos productos, el "AB-Dentalac" y "AB-Fortis" por ejemplo, alrededor del mundo.

Siguiendo esta estrategia, AB-Biotics podría a medio plazo aprovechar estas eficiencias para conseguir aprovecharse de economías de escala, además de una mejora en su estructura de costes variables. En este sentido, las cifras de la compañía han demostrado una evolución favorable en términos de márgenes. El margen bruto cambió de un 3,1% en 2013 a registrar un 53,22% durante el ejercicio 2016.

Pero este potencial no termina aquí. La colaboración de la cotizada con distintos socios y otro tipo de *partners* comerciales, le ofrecen la capacidad de aumentar su oferta en el mercado.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

		Zinkia es una empresa especializada en la producción y gestión de marcas de entretenimiento a nivel internacional. Su actividad se focaliza en el mundo de la animación y en los contenidos interactivos, como juegos de consola o comunidades online.							Última Actualización 26/05/2017	
Zinkia ZNK ESO184849018 Sector: Otros servicios		Cap. Mercado: 15.652.332 € Último (25/05/2017): 0,64 Salida (15/07/2009): 1,92 Máx: 1,39 Mín: 0,58								
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio		27,81	-24,57	-3,03	-540,06	-19,35	N.A.	N.A.	Puntuación	50,37
Beneficio por Acción		0,04	-0,04	-0,17	-0,001	-0,04	N.A.	N.A.	Calificación	★★
Cifra de Negocio por Acción		0,34	0,21	0,23	0,24	0,23	N.A.	N.A.	Posición	18
Ebitda por Acción		0,15	0,06	-0,11	-0,06	0,03	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción		0,10	-0,07	0,03	0,05	0,00	N.A.	N.A.	15/05/2017	-0,60
Acciones en Circulación (miles)		24.457	24.457	24.457	24.457	24.457	Máximos Accionistas Miguel Valladares 44,97% Jomaca 98, S.L. 30,94% Free float y Otros 24,09%			
Volumen de Negociación (miles €)		2.761	2.738	188	1.081	1.689	Dirección: Miguel Valladares - Presidente del Consejo			
Ampliaciones de Capital (miles €)		0	0	0	0	0	Ingresos por Área de negocio 2016 			
Cifra de Negocio (miles €)		8.239	5.032	5.677	5.881	5.702				
Margen Bruto		62,69%	55,36%	53,71%	55,27%	41,15%				
Ebitda (miles €)		3.702	1.494	-2.617	-1.579	753				
Margen Explotación		44,93%	29,69%	-46,10%	-26,85%	13,20%				
Amortización y Depreciación (miles €)		-1.592	-1.229	-1.162	-1.491	-1.394				
EBIT (miles €)		2.110	265	-3.779	-3.070	-642				
Gastos Financieros (miles €)		-969	-1.806	-478	-525	-753				
Ratio Cobertura Intereses		2,18	0,15	N.A.	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)		-226	787	782	24	347				
Resultado Neto (miles €)		932	-986	-4.037	-24	-1.008				
Valor Contable por Acción		0,41	0,39	0,21	0,21	0,17				
Activos (miles €)		25.480	27.067	22.470	16.942	15.569				
Capital Circulante (miles €)		-1.256	-2.362	-5.654	548	15				
Inmovilizado Material (miles €)		76	83	37	86	171				
Rentabilidad del Capital		-169,90%	-15,33%	N.A.	N.A.	-156,54%				
Deudas Totales (miles €)		10.975	11.278	11.874	8.196	7.363				
Deudas por Recursos Propios		1,08	1,19	2,36	1,63	1,78				
Deuda Financiera Neta / Ebitda		2,21	5,78	-3,41	-4,07	7,67				
Return on Assets (ROA)		4,35%	-3,75%	-16,30%	-0,12%	-6,20%				
Return on Equity (ROE)		9,84%	-10,05%	-55,71%	-0,49%	-21,94%				

Análisis de Zinkia

Las finanzas de Zinkia sufrieron una reestructuración, después que la compañía se acogiera al concurso de acreedores, del que salió durante el ejercicio 2015. Esto provocó la parálisis de la cotización de la empresa en el MAB y su posterior reincorporación.

La empresa se acogió al concurso después de registrar en el ejercicio 2013 un fondo de maniobra negativo de 2 millones de euros, una acumulación de deudas por el doble de sus recursos propios y la incapacidad de colocar 7,78 millones de euros en obligaciones.

La empresa siguió remitiendo los resultados financieros, adjuntos en la ficha. El cierre de 2015 supuso el punto de inflexión. Zinkia refinanció deuda y obtuvo 3,6 millones de euros en plusvalías financieras. Esto permitió sanear las cuentas de balance del grupo y su vuelta al MAB.

En el año 2016 el resultado de explotación mantiene pérdidas de 642 mil euros, inferiores a los 3 millones de pérdidas presentados el ejercicio anterior. Aun así, el resultado neto superó el millón de euros negativo.

La facturación del grupo se mantiene dentro del promedio de los últimos cuatro ejercicios, con un total de 5,7 millones de euros de facturación. Por otro lado, el margen bruto se contrajo hasta un 41,15%. Por debajo de los márgenes históricos, alrededor de un 50% sobre ventas.

Des del punto de vista de estructura financiera, ha conseguido reducir el volumen de sus pasivos financieros, en más de un 10%. Aunque sigue representando más del volumen total de los recursos propios disponibles, como consecuencia de los resultados negativos de ejercicios anteriores.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

La base del negocio de Zinkia es el aprovechamiento de sus activos intangibles como son sus productos audiovisuales y su marca más reconocida: Pocoyó.

Para rentabilizar estos productos, la empresa usa distintos canales como el uso de plataformas on-line o la venta directa de las licencias para el uso de estos activos en aplicaciones educativas, por ejemplo.

A la vista de la evolución de la compañía, Zinkia no ha sabido sacar el provecho suficiente de esta marca. Los márgenes, tanto el bruto como el de explotación, se han reducido con el paso de los años y desde 2012 que no registra rentabilidades positivas. Además de disminuir regularmente su capital circulante, históricamente en negativo.

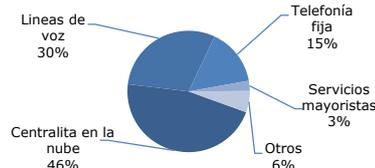
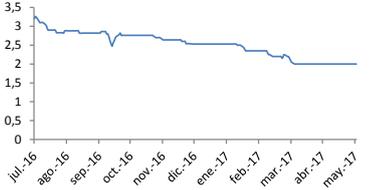
Volatilidad de la acción y conflictos entre socios

Desde su vuelta al parqué, la cotización de Zinkia ha registrado distintos períodos de volatilidad. En algunas ocasiones, las oscilaciones del valor superaron rentabilidades del 100%, para perderlas al cabo de unos días.

Por otro lado, la empresa ha registrado distintos episodios de conflictos en el Consejo de Administración. El último capítulo de esta historia se zanjó con el cese de su fundador, José María Castillejo, de las funciones de Consejero Delegado y sustituido por Miguel Valladares como Presidente, cuando éste último consiguió la mayoría del capital.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabia 2017, 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. Mabia 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 Mabia.

	VozTelecom es un proveedor de servicios de comunicaciones en la nube para PYMES. Ofrece un conjunto completo de servicios de comunicaciones para satisfacer las necesidades de los negocios y sus empleados, desde las más básicas, hasta las más exigentes de la PYME española.							Última Actualización 02/06/2017	
	Cap. Mercado: 8.979.000 € Último (01/06/2017): 2 Salida (28/07/2016): 2,9 Máx: 3,26 Mín: 2								
VOZ TELECOM VOZ ES0105156006 Sector: Telecomunicaciones y otros	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia	
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-13,93	N.A.	N.A.	Puntuación	Pendiente
Beneficio por Acción	0,09	0,20	0,13	0,01	-0,20	N.A.	N.A.	Calificación	Pendiente
Cifra de Negocio por Acción	2,32	2,51	2,66	2,64	2,08	N.A.	N.A.	Posición	Pendiente
Ebitda por Acción	-0,13	0,02	0,50	0,44	0,18	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,03	-0,02	-0,02	-0,09	0,49	N.A.	N.A.	15/05/2017	-2,42
Acciones en Circulación (miles)	3.446	3.446	3.446	3.446	4.428	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	0	0	0	0	220	Fonsinnocat F.C.R.		15,70%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	0	2.806	Highgrowth Inn.		11,30%	
Cifra de Negocio (miles €)	7.989	8.647	9.175	9.105	9.196	Free float y Otros		73,00%	
Margen Bruto	55,82%	62,17%	63,46%	59,98%	58,30%	Dirección:			
Ebitda (miles €)	-455	59	1.708	1.518	799	Xavier Casajoana - Consejero Delegado			
Margen Explotación	-5,70%	0,68%	18,62%	16,67%	8,69%	Ingresos por ventas 2016			
Amortización y Depreciación (miles €)	934	670	-1.221	-1.468	-1.632				
EBIT (miles €)	479	729	487	49	-832				
Gastos Financieros (miles €)	121	133	-112	-82	-81				
Ratio Cobertura Intereses	3,96	5,49	4,33	0,60	N.A.				
Impuestos (miles €)	0	64	0	0	0				
Resultado Neto (miles €)	305	676	447	23	-884				
Valor Contable por Acción	0,27	0,48	0,58	0,56	0,82				
Activos (miles €)	5.609	6.846	7.091	7.102	9.404				
Capital Circulante (miles €)	-101	109	391	99	1.844				
Inmovilizado Material (miles €)	823	1.204	1.315	1.523	1.661				
Rentabilidad del Capital	66,35%	71,62%	32,24%	2,97%	-32,46%				
Deudas Totales (miles €)	3.211	3.597	3.680	3.601	4.343				
Deudas por Recursos Propios	3,48	2,18	1,84	1,86	1,20				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-3,50	28,06	0,91	1,27	0,77				
Return on Assets (ROA)	5,43%	10,86%	6,41%	0,32%	-10,71%				
Return on Equity (ROE)	33,00%	52,58%	24,47%	1,15%	-31,82%				

Análisis de VozTelecom

El grupo de telecomunicaciones se incorporó en el Mercado Alternativo Bursátil a finales de julio de 2016. Su historial en los últimos años es de crecimiento continuado hasta alcanzar una facturación de 9,2 millones de euros en 2016.

Según estos datos, desde 2013 hasta 2016 la compañía aumentó sus ingresos en un promedio anual de un 3,58%. El margen bruto alcanzó un pico en 2014 y se redujo desde entonces, hasta un 58,3% sobre ventas. El margen de explotación (EBITDA/Ventas) siguió el mismo ritmo, hasta cerrar con un 8,69% en el último año.

Tras distintos años de beneficios, VozTelecom cerró el ejercicio 2016 con pérdidas por valor de 884 mil euros. Afectando a la vez las rentabilidades del capital invertido, así como la rentabilidad por activos y de los recursos propios (ROE).

Desde el punto de vista de balance, VozTelecom cerró el 2016 con la inyección de más de 2,8 millones de euros, por su incorporación al MAB, que le permitió la reducción del apalancamiento financiero del grupo. En el último ejercicio los pasivos financieros ascendieron a 4,3 millones de euros, equivalentes a 1,2 veces los recursos propios de la compañía.

Desde el punto de vista del mercado, la cotización alcanzó los 3,26 euros por título. Desde entonces, la tendencia ha seguido a la baja hasta los 2 euros. Equivalente a los 8,9 millones de euros de capitalización, más de 11 veces su EBITDA.

Modelo de Negocio

La oferta de VozTelecom es un servicio convergente de telecomunicaciones, dirigido exclusivamente a la pequeña y mediana empresa. La idea de la compañía es sustituir la amplia diversificación de servicios telefónicos – banda ancha, teléfono, móvil – en una única centralita virtual.

Para llegar al cliente final, VozTelecom cuenta con distribuidores especializados y una estrategia comercial basada en franquicias. La empresa tiene el objetivo de abrir hasta un total de 16 establecimientos, entre los años 2016 y 2019.

La ventaja principal de las características de este negocio es la posibilidad de replicar un modelo de éxito. Sí funciona, VozTelecom puede seguir abriendo establecimientos, lo que se traduce en economías de escala, reflejados en los resultados financieros del grupo.

Actualmente, la compañía también está desarrollando operaciones en Latinoamérica, sobre todo en México. En este país VozTelecom ha desarrollado un modelo de distribución equivalente al establecido en España, con las marcas OIGAA Centrex y OIGAA Direct, como principales servicios para las pequeñas y medianas empresas.

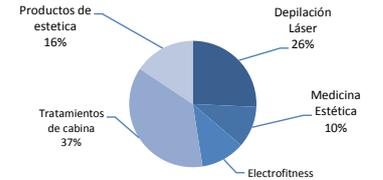
El mercado de México es similar al de España a nivel empresarial, en fase de liberalización, que supone una nueva oportunidad para la compañía.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	-0,03	-0,31	-0,51	-2,08	N.A.	N.A.	N.A.	Puntuación 34,02
Beneficio por Acción	-38,45	-6,67	-0,76	-0,64	0,00	N.A.	N.A.	Calificación ★
Cifra de Negocio por Acción	43,08	11,20	0,52	3,56	1,43	N.A.	N.A.	Posición 27ª
Ebitda por Acción	-36,62	-4,28	-0,15	0,23	0,26	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	-4,98	-0,05	0,04	-0,02	0,03	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,90
Acciones en Circulación (miles)*	31	172	2.687	3.460	4.706	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	197	543	4.744	3.258	392	Atlas Proyectos	16,02%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	4.000	549	3.014	0	Inmobiliaria Milimex	14,21%	
Cifra de Negocio (miles €)	1.337	1.927	1.398	12.301	6.709	Euromex Small Caps	9,67%	
Margen Bruto	18,07%	35,70%	11,44%	39,60%	45,74%	Atlas Technology	6,41%	
Ebitda (miles €)	-1.137	-736	-396	781	1.241	Atlas Holdings Europe	3,92%	
Margen Explotación	-85,02%	-38,21%	-28,33%	6,35%	18,50%	Áreas de Negocio 2015		
Amortización y Depreciación (miles €)	-5	-665	-157	-1.300	-919			
EBIT (miles €)	-1.141	-1.401	-553	-519	322			
Gastos Financieros (miles €)	-65	-92	-69	-606	-316			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	1,02			
Impuestos (miles €)	375	346	260	995	0			
Resultado Neto (miles €)	-1.193	-1.147	-2.042	-2.216	6			
Valor Contable por Acción	-8,74	15,09	0,17	0,38	0,28			
Activos (miles €)	2.920	7.071	23.926	20.454	20.505			
Capital Circulante (miles €)	-2.688	702	-18.474	-14.870	-15.715			
Inmovilizado Material (miles €)	1.700	2.378	7.002	5.336	5.510			
Rentabilidad del Capital	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Deudas Financieras (miles €)	1.326,65	760	10.379	8.602	8.621			
Deudas por Recursos Propios	-4,89	0,29	22,96	6,50	6,48			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	N.A.	N.A.	N.A.	10,64	6,61			
Return on Assets (ROA)	-37,77%	-22,96%	-13,18%	-9,99%	N.A.			
Return on Equity (ROE)	577,40%	-98,69%	-134,01%	-249,55%	N.A.			

Análisis de Vousse

Las distintas operaciones corporativas por las que ha pasado el grupo Vousse, antes conocido como Suavitas, han culminado con la compra de las cadenas de servicios de estética Hedonai el pasado ejercicio 2015. En términos financieros, esta transformación relevante ha supuesto una reformulación completa de las cuentas del grupo.

El impacto más significativo ha sido en la facturación de la nueva Vousse, que pasó de 1,4 millones de euros en el ejercicio 2014 a 12,3 millones de euros al cierre del pasado año, equivalente a 3,6 euros por acción. En términos de Ebitda, los datos han dado la vuelta, de negativo a positivo, hasta alcanzar los 1.241 mil euros en el primer semestre de 2016.

Según estas cifras, Vousse también ha mejorado en márgenes, alcanzando un margen bruto de un 45,74% y un margen de explotación de un 18,5%.

No obstante, otros costes como los gastos de personal y el incremento significativo de las amortizaciones, derivado de la absorción de la nueva empresa, llevó a Vousse a cerrar el 2015 en pérdidas y los primeros meses de 2016 con 6 mil euros de beneficios.

Desde el punto de vista del balance de situación, hay desajustes significativos. En términos operativos, el capital circulante sigue en negativo, sobretudo por el peso de la deuda financiera en el pasivo corriente.

Por otro lado las deudas financieras del grupo superan con creces el patrimonio neto. Los recursos propios, incrementados a base de distintas ampliaciones de capital, sumaron 6,15 millones de euros en los últimos dos años y siguen sin cubrir las obligaciones que tiene con los acreedores. Sus intereses representan 600 mil euros anuales, aproximadamente.

Modelo de Negocio

Vousse desarrolla su modelo de servicios de estética en un entorno competitivo. Para hacerse un nicho en este entorno, debe favorecer aspectos como la retención de una base de clientes a través de distintas estrategias comerciales, potenciar su marca comercial y ser capaz de gestionar eficientemente los precios.

Por otro lado, el escaso esfuerzo comercial de la compañía implica una menor valoración de sus activos intangibles. La compañía compensa este aspecto con fuertes vínculos comerciales con otras compañías como El Corte Inglés, Sanitas, Iberia o Ikea, que le permiten acceder a una cartera muy amplia de clientes potenciales.

Las relaciones comerciales y los programas de fidelización son la parte positiva del modelo de negocio de Vousse. La cara mala de la moneda es que fruto de la reciente reestructuración de la compañía, esta ha tomado en los últimos meses distintas acciones de reestructuración que han perjudicado directamente a los clientes.

Salvedades del auditor en el informe de resultados

El auditor de Vousse, BDO Auditores, contempla en su informe de auditoría distintas salvedades respecto las cuentas de 2015 y el cierre del primer semestre de 2016. Esta opinión está directamente relacionada con la transformación del grupo y las previsiones inciertas de ganancias futuras.

Por esta razón alerta de la sobrevaloración de distintos elementos del balance, como del estado de pérdidas y ganancias, además de informar del impago de distintas cuotas relacionadas con la actividad directa de la compañía.

* Datos correspondientes al primer semestre de 2016 por cuentas anuales pendientes, y estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



ThinkSmart | THK | ES0105097002
Sector: Electrónica y software

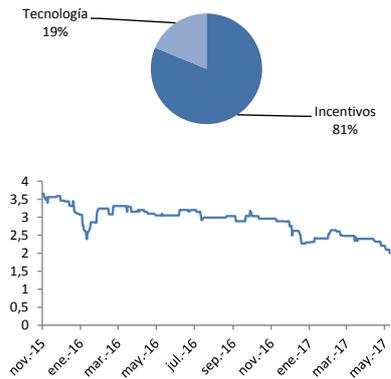
Thinksmart es una multinacional especializada en el desarrollo de tecnología para desempeño comercial (*sales performance*). Gestiona proyectos estratégicos en más de 70 empresas y diversos sectores como automoción, banca, gran consumo, retail, seguros y telecomunicaciones, entre otros.

Última Actualización
26/05/2017

Cap. Mercado: 11.463.876 € | Último (25/05/2017): 2 | Salida (17/11/2015): 3,32 | Máx: 3,7 | Mín: 2

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	-19,69	-11,07	N.A.	N.A.	Puntuación 66,48
Beneficio por Acción	0,01	-0,02	0,05	-0,18	-0,27	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	1,96	1,94	2,56	2,98	2,75	N.A.	N.A.	Posición 4ª
Ebitda por Acción	0,04	0,00	0,12	-0,05	-0,15	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,01	-0,09	0,04	0,58	-0,32	N.A.	N.A.	15/05/2017 -1,19
Acciones en Circulación (miles)*	4.271	4.271	4.423	4.754	5.732	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	379,0	805	Miguel Yacobi	23,60%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	620	3.750	0	Andrés Vera	23,60%	
Cifra de Negocio (miles €)	8.367,6	8.286,7	11.319	14.159	15.785	Caribe Music, S.A.	10,49%	
Margen Bruto	40,14%	43,32%	35,31%	37,18%	32,93%	MGVH 2000, S.L.	10,49%	
Ebitda (miles €)	173	-4	522	-250	-832			
Margen Explotación	2,07%	-0,04%	4,61%	-1,77%	-5,27%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-47	-60	-68	-219	-390			
EBIT (miles €)	126	-64	455	-469	-1.222			
Gastos Financieros (miles €)	-25	-48	-294	-303	-311			
Ratio Cobertura Intereses	5,09	N.A.	1,55	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	-3	40	-58	-26	-2			
Resultado Neto (miles €)	23	-92	243	-850	-1.574			
Valor Contable por Acción	0,59	0,56	0,81	0,73	0,27			
Activos (miles €)	9.867	11.404	13.942	15.980	13.994			
Capital Circulante (miles €)	1.070	21	1.692	3.065	643			
Inmovilizado Material (miles €)	179	189	153	131	117			
Rentabilidad del Capital	10,10%	-8,72%	44,25%	-18,63%	-61,78%			
Deudas Financieras Totales (miles €)	2.861	4.022	4.195	6.035	5.866			
Deudas por Recursos Propios	1,14	1,68	1,18	1,75	3,82			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	14,10	-1096,09	7,64	-10,37	-5,31			
Return on Assets (ROA)	0,27%	-0,87%	1,92%	-5,68%	-10,50%			
Return on Equity (ROE)	0,93%	-3,76%	8,15%	-24,22%	-63,12%			

Ingresos por área de negocio 2016



Análisis de ThinkSmart

ThinkSmart cerró el ejercicio 2016 con pérdidas consolidadas de 1,6 millones de euros, derivadas de 15,8 millones de euros de negocio, un 11% más que la facturación que registró la compañía en el ejercicio 2015.

En los últimos cinco años, el crecimiento medio anual de la cifra de negocio del grupo ha sido de un 17,2%. Aunque esta mejora en la facturación se ha compensado con una disminución del margen bruto. En el último ejercicio fue de un 32,93%. Mientras que el margen de explotación cerró en negativo.

El trabajo hecho por Thinksmart, a través del desarrollo de su tecnología y la expansión internacional, se ha visto reflejado en la evolución de los activos, que han crecido a un ritmo de un 9,13% medio anual. Hasta estar valorados en 14 millones de euros.

Para conseguir estas cifras la empresa ha recurrido a la obtención de deuda, además de distintas ampliaciones de capital. En los últimos años (2014-2015) la obtención de recursos propios sumó 4,37 millones de euros. Por otro lado, las deudas financieras a 31 de diciembre de 2016 sumaban 5,9 millones de euros, más de 3 veces sus recursos propios.

Respecto la última actualización de esta ficha, hay que resaltar que la integración de los resultados de las filiales de Estados Unidos y México en las cuentas consolidadas del grupo han modificado los datos del informe financiero de la compañía del ejercicio 2015. El auditor alerta de la disminución del patrimonio neto, así como también el fondo de maniobra, por la imputación de pérdidas de dichas filiales, en un párrafo de énfasis del informe de auditoría.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

ThinkSmart desarrolla y comercializa *software* para la puesta en marcha de programas incentivos, sistemas de *reporting* y análisis de datos. La empresa cotizada del MAB tiene dos aplicaciones principales: Motivate4One y ThinkSmartOne, dirigidas a grandes compañías.

El primer producto se trata de un modelo de software, al que estaba vinculado un trabajo de consultoría con la compañía. Esto implica esfuerzos operativos, a través del equipo humano, que dificulta el abaratamiento de costes y las economías de escala. Aunque estos trajes a medida garantizan los altos costes de cambio de sus clientes.

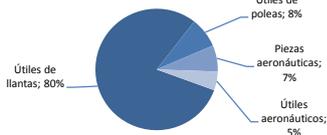
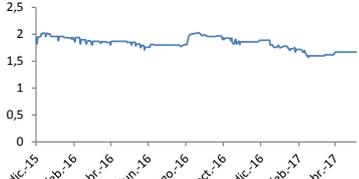
La evolución del interés de ThinkSmart hacia el ThinkSmartOne sirve para compensar las deficiencias de modelo del anterior producto.

ThinkSmart basa su expansión internacional, sobretodo en Estados Unidos, en la venta de licencias puras de *software* de ThinkSmartOne. De esta forma, los recursos de la compañía están destinados directamente en transformar las distintas aplicaciones, únicas por cliente, en un producto universal *business-to-business* que se pueda vender en plataformas de Internet.

Desde este punto de vista, la mayor ventaja competitiva de la compañía son los activos intangibles que actualmente está desarrollando. Estos pueden interesar a cualquier multinacional con necesidades de implementar un sistema de *reporting* o incentivos, e incluso a consultoras que quieran desarrollar *software* similar para sus clientes.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

	Es una empresa industrial con una estrategia focalizada en nichos de mercado, donde ha podido ofrecer productos y servicios con un alto grado de tecnología. En su día se especializó en los útiles de automoción para la estampación de ruedas y poleas de acero, facturando a nivel internacional.							Última Actualización 26/05/2017	
	Cap. Mercado: 8.893.166 € Último (25/05/2017): 1,67 Salida (21/12/2015): 1,94 Máx: 2,03 Mín: 1,57							Máx: 2,03 Mín: 1,57	
Tecnoquark TQT ES0105076006								Rating MAB de Mabilia	
Sector: Montaje Bienes de Equipo	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	2018*		
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	-62,21	N.A.	N.A.	N.A.	Puntuación	51,83 puntos
Beneficio por Acción	0,00	0,01	0,00	-0,03	-0,14	N.A.	N.A.	Calificación	★★
Cifra de Negocio por Acción	2,66	1,38	0,91	0,62	0,33	N.A.	N.A.	Posición	16ª
Ebitda por Acción	0,25	0,15	0,14	0,05	-0,04	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	-0,03	0,00	0,01	0,06	0,04	N.A.	N.A.	15/05/2017	-0,56
Acciones en Circulación (miles)	1.552	3.050	3.050	5.325	5.325	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	0	0	0	622	470	Carlos Soler Miralles  28,63%			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	285	0	4.459	0	Suncat 2000  28,63%			
Cifra de Negocio (miles €)	4.131	4.219	2.772	3.293	1.744	Free float y otros  42,74%			
Margen Bruto	66,20%	67,22%	71,68%	79,08%	59,79%	Dirección:			
Ebitda (miles €)	391	456	422	267	-223	Carlos Soler - Presidente Ejecutivo			
Margen Explotación	9,46%	10,81%	15,23%	8,10%	-12,79%	Ingresos por ventas 2015			
Amortización y Depreciación (miles €)	-206	-200	-216	-492	-425				
EBIT (miles €)	185	256	207	-225	-648				
Gastos Financieros (miles €)	-187	-180	-179	-142	-70				
Ratio Cobertura Intereses	0,99	1,42	1,15	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)	-10	-31	-15	200	0				
Resultado Neto (miles €)	-6	45	12	-167	-719				
Valor Contable por Acción	0,30	0,33	1,01	1,31	1,11				
Activos (miles €)	4.551	5.515	8.317	10.928	11.250				
Capital Circulante (miles €)	-948	-1.090	-2.184	214	-35				
Inmovilizado Material (miles €)	1.563	2.353	2.573	3.589	3.502				
Rentabilidad del Capital	29,98%	27,23%	25,00%	-10,74%	N.A.				
Deudas Totales (miles €)	2.140	1.878	2.879	2.371	3.401				
Deudas por Recursos Propios	4,67	1,84	0,94	0,34	0,58				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	5,07	4,03	6,72	7,50	-12,36				
Return on Assets (ROA)	-0,13%	0,89%	0,18%	-1,73%	N.A.				
Return on Equity (ROE)	-1,33%	6,06%	0,61%	-3,33%	N.A.				

Análisis de Tecnoquark

La empresa Tecnoquark cerró el primer semestre de 2016 con pérdidas por valor de 719 mil euros, equivalente a 14 céntimos por acción, superando las minusvalías registradas en todo el ejercicio 2015.

A pesar que el número de ventas sigue la tendencia alcista, iniciada el año pasado, la compañía no consigue traducirlo en un margen de explotación positivo. El encarecimiento de los aprovisionamientos y los gastos de explotación llevaron a la compañía a cerrar a 30 de junio con 648 mil euros de pérdidas operativas.

El márgen bruto de estos primeros seis meses fue un 59,79%, mientras que el margen de explotación se ha quedado en negativo. El promedio de los últimos cuatro años de estos mismos ratios fue un 71,04% y un 10,9%; significativamente superior.

En términos de activo, la compañía ha incrementado sus activos a un ritmo medio de un 26% anual. En 2016 alcanzaban los 11,3 millones de euros. De ellos, 1,98 millones de euros corresponden a una partida de Fondo de Comercio, que el auditor BDO informa de una salvedad, por no haber verificado la documentación correspondiente.

La entrada en bolsa de Tecnoquark le permitió al grupo inyectar un total de 4,5 millones de euros con una ampliación de capital. Esto también facilitó la reducción de la deuda, que pasó de estar a la par con los recursos propios a representar un 34% del total del patrimonio en 2015.

La evolución del negocio en 2016 llevó este ratio hasta el 58% y un capital circulante negativo de 35 mil euros.

Modelo de Negocio

El negocio industrial de Tecnoquark tiene como objetivo dos segmentos principales de clientes: el mercado del automoción y el aeronáutico. El primer segmento representa más del 80% de la facturación, al que se dirigen a través del diseño y venta de productos como llantas de acero.

Respecto al segmento aeronáutico, Tecnoquark está especializada en el diseño, fabricación y venta de piezas para motores de aviones. Este segmento de ventas, que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos años, representa más de un 10% del total de la facturación.

Las características de ambos negocios son similares y se traducen en resultados. Ambos tipos de clientes están en mercados de carácter cíclico, el de la automoción más que el aeronáutico, lo que se traduce en la oscilación de los márgenes a lo largo de los años.

Para ello, Tecnoquark intenta reducir estos riesgos a través de la implantación de plantas de producción en India, China y los Estados Unidos. De esta forma, evita el riesgo del cambio de divisa y está cerca del cliente.

A través de estos productos, además de los servicios de ingeniería, la simulación de procesos y el comportamiento de materiales, Tecnoquark desarrolla know how como activo de valor para el desarrollo de sus actividades, aunque difícil de transferir a otras compañías.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

* Datos correspondientes al primer semestre de 2016 por cuentas anuales pendientes, y estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Secuoya, Grupo de Comunicación S.A. es la sociedad cabecera de un grupo de comunicación dedicado a la prestación de servicios audiovisuales, creación y producción de contenidos y comunicación y marketing, que desarrolla su actividad a través de 8 sociedades.

Última Actualización
26/05/2017

Secuoya | SEC | ES0131703003

Cap. Mercado: 77.506.310 € | Último (25/05/2017): 9,6 | Salida (28/07/2011): 4,2 | Máx: 10,7 | Mín: 3

Sector: Medios de comunicación

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	639,70	68,05	20,86	114,91	11,89	N.A.	N.A.	Puntuación 57,65
Beneficio por Acción	0,01	0,06	0,20	0,08	0,82	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	3,59	5,13	5,69	7,40	6,96	N.A.	N.A.	Posición 11ª
Ebitda por Acción	0,37	0,62	0,77	0,98	0,98	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	-0,28	22,15	84,83	0,12	-0,20	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,24
Acciones en Circulación (miles)	7.402	7.488	7.488	7.831	7.939	Máximos Accionistas Cardomana Servicios 56,18% Sponsorship Consult. 31,80% Free Float y Otros 12,02%		
Volumen de Negociación (miles €)	1.081	19	522	463	201			
Ampliaciones de Capital (miles €)	465	0	0	1.999	1.883	Dirección: Raúl Berdonés - Presidente Ejecutivo		
Cifra de Negocio (miles €)	26.580	38.391	42.625	57.939	55.217			
Margen Bruto	17,27%	16,12%	15,84%	13,83%	18,05%			
Ebitda (miles €)	2.743	4.670	5.767	7.639	7.772			
Margen Explotación	10,32%	12,17%	13,53%	13,18%	14,08%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-2.277	-3.067	-3.390	-5.399	-6.520			
EBIT (miles €)	466	1.603	2.377	2.239	1.252			
Gastos Financieros (miles €)	-978	-1.443	-1.456	-2.396	-2.172			
Ratio Cobertura Intereses	0,48	1,11	1,63	0,93	0,58			
Impuestos (miles €)	400	-16	-362	58	81			
Resultado Neto (miles €)	49	418	1.490	628	6.518			
Valor Contable por Acción	0,36	0,40	0,81	0,86	0,50			
Activos (miles €)	21.238	32.287	37.435	50.498	44.474			
Capital Circulante (miles €)	-1.977	-1.984	1.177	599	9.274			
Inmovilizado Material (miles €)	4.427	4.221	5.551	10.501	9.348			
Rentabilidad del Capital	9,04%	68,43%	53,03%	25,12%	8,42%			
Deudas Totales (miles €)	11.884	13.557	19.001	28.533	28.257			
Deudas por Recursos Propios	4,49	4,48	3,13	4,22	7,09			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	3,98	2,01	2,83	3,14	3,21			
Return on Assets (ROA)	0,25%	1,56%	4,27%	1,43%	13,73%			
Return on Equity (ROE)	1,45%	9,03%	30,01%	11,18%	121,21%			

Análisis de Secuoya

Desde su incorporación en el Mercado Alternativo, el negocio del grupo Secuoya ha evolucionado favorablemente, según muestran sus datos financieros.

Entre el ejercicio 2012 y el 2016 su volumen de facturación ha aumentado a una tasa media anual de un 20,05%. Al cierre del 2016 dicha facturación disminuyó en un 4,6%. No obstante, la empresa cerró con un beneficio de 7 millones de euros, procedentes principalmente de las plusvalías generadas por la venta extraordinaria de participaciones en empresas; por un total de 6,6 millones de euros.

Los ingresos financieros extraordinarios del año 2016 permitieron obtener rentabilidades sobre el Activo y sobre el Patrimonio Neto muy superiores a la media de los ejercicios anteriores. Situándose en cifras de hasta un 121,21% en el ROE y un 13,73% en el ROA.

Para lograr estos resultados, la compañía se ha respaldado en una proporción de deuda que supera con creces los recursos propios aportados por los socios y los conseguidos a través de distintas ampliaciones de capital.

Secuoya cerró con 28,2 millones de euros de deudas acumuladas, lo que supone una disminución en términos cuantitativos respecto al año anterior. Sin embargo, el Patrimonio Neto se redujo en un 41,06%, por el pago de dividendos, como consecuencia las deudas representan 7 veces los Recursos propios.

Por otro lado, según el ratio de "Deuda Financiera Neta / Ebitda", la compañía debería aumentar el ritmo de ingresos en los próximos ejercicios para cubrir parte de los pasivos que tiene actualmente en su balance.

Modelo de Negocio

El grupo Secuoya es, junto a Agile Content, de las únicas compañías del MAB que compite directamente en el sector de los medios de comunicación y el audiovisual. En los últimos años, en general esta industria ha sufrido una fuerte contracción debido a la crisis económica y la aparición de una fuerte competencia de otros medios digitales. Los grandes grupos han externalizado distintas áreas operativas y el sector ha vivido una fuerte diversificación de tareas.

Las empresas de televisión, por ejemplo, han reducido su capacidad hasta el punto de ser intermediarias entre productores y público, ya que son demandantes de contenidos y su función es la de retransmitir.

En este contexto Secuoya tiene la capacidad de monetizar su cartera de activos intangibles, entre los que se cuentan distintos productos audiovisuales, los servicios para la producción de contenidos, además de distintas licencias. De estas, destacan las seis licencias de TDT, obtenidas el mes de octubre de 2015, para la explotación en abierto de canales de televisión a través de su filial Central Broadcaster Media.

Liquidez de las Acciones

El comportamiento de la cotización de Secuoya en bolsa recibe poca atención, según el volumen de operaciones. Aunque en el ejercicio 2015 la cotización de la compañía se revalorizó un 98,02%, se negociaron 463 mil euros en acciones. En 2016 sólo 201 mil euros. Hay que tener en cuenta que su free float es de un 12,31%.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL



Pangaea Oncology es un empresa del sector farmacéutico. Cuenta con tres áreas de actividad: Servicios de diagnóstico, el desarrollo de nuevos fármacos anti-cáncer y el tratamiento de pacientes. Dispone de diversos acuerdos de gestión en varios hospitales de Catalunya.

Última Actualización
26/05/2017

Pangaea Oncology PANG ES0105221008		Cap. Mercado: 28.966.275 € Último (25/05/2017): 2,73 Salida (30/12/2016): 2,83						Máx: 3,5 Mín: 2,67		
Sector: Productos Farmacéuticos		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-52,02	N.A.	N.A.	Puntuación	Pendiente
Beneficio por Acción		-0,05	0,01	-0,02	-0,06	-0,06	N.A.	N.A.	Calificación	Pendiente
Cifra de Negocio por Acción		0,32	0,38	0,21	0,24	0,24	N.A.	N.A.	Posición	Pendiente
Ebitda por Acción		-0,02	0,08	-0,05	-0,01	-0,02	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción		N.A.	-0,02	0,00	0,00	0,35	N.A.	N.A.	15/05/2017	-0,13
Acciones en Circulación (miles)		8.229	8.229	8.229	8.199	10.610	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	956	Grupopikolín, S.L.	24,95%		
Ampliaciones de Capital (miles €)		0	0	0	0	3.845	Topgenetics, S.L.	15,78%		
Cifra de Negocio (miles €)		2.623	3.089	1.717	1.949	2.518	Biosense S.L.	14,90%		
Margen Bruto		74,91%	48,33%	48,91%	42,89%	16,28%	Hersol XXI, S.L.	11,55%		
Ebitda (miles €)		-147	694	-386	-119	-251	Free Float y Otros	32,82%		
Margen Explotación		-5,62%	22,48%	-22,48%	-6,12%	-9,96%	Dirección:			
Amortización y Depreciación (miles €)		-406	-449	-680	-855	-1.240	Javier Rivela - Consejero Delegado			
EBIT (miles €)		-553	245	-1.066	-975	-1.491	Ingresos por marca 2016			
Gastos Financieros (miles €)		-9	-116	-117	-192	-260				
Ratio Cobertura Intereses		N.A.	2,12	N.A.	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)		137	-107	913	625	1.138				
Resultado Neto (miles €)		-417	104	-196	-486	-595				
Valor Contable por Acción		0,21	0,21	0,19	0,13	0,57				
Activos (miles €)		5.820	6.462	8.452	11.006	17.938				
Capital Circulante (miles €)		-412	-798	-2.404	-774	-1.778				
Inmovilizado Material (miles €)		753	681	630	626	946				
Rentabilidad del Capital		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.				
Deudas Financieras (miles €)		3.115	3.610	5.520	8.559	9.051				
Deudas por Recursos Propios		1,80	2,05	3,50	8,13	1,50				
Deuda Financiera Neta / Ebitda		-19,51	5,12	-14,14	-70,95	-19,32				
Return on Assets (ROA)		N.A.	1,69%	-2,63%	-5,00%	-4,11%				
Return on Equity (ROE)		N.A.	5,94%	-11,75%	-36,96%	-16,75%				

Análisis de Pangaea Oncology

El grupo de servicios médicos Pangaea Oncology se incorporó al Mercado Alternativo Bursátil, el pasado 30 de diciembre, tras facturar en los últimos años un promedio de 2,3 millones de euros. Equivalente a 29 céntimos por acción.

Su estructura de costes y la naturaleza del negocio, dedicada a la investigación, no le ha permitido traducir estos volúmenes de ingresos en beneficios, ni en un EBITDA positivo. Sin tener en cuenta los ingresos derivados de los trabajos por el activo, el margen bruto del último año bajó hasta un 16,28% sobre la cifra de negocio.

En el ejercicio 2016, Pangaea Oncology cerró con 595 mil euros de pérdidas y un déficit acumulado de 3,58 millones de euros.

Como resultado de esta situación, la cotizada a 31 de diciembre de 2016 registraba un patrimonio valorado en 6 millones de euros. Igual a un valor contable de 53 céntimos por acción. En cambio, sus deudas financieras sumaban más de 9 millones de euros; 1,5 veces sus recursos propios.

El debut de la compañía en el MAB estuvo precedido de una ampliación de capital que le permitió inyectar 3,8 millones de euros y reducir el estrés al que estaba sometido el balance hasta la fecha.

Por precio, la cotización del grupo se ha estabilizado alrededor de los 2,8 euros por acción y una capitalización de 29,6 millones de euros. Según estos datos Pangaea Oncology estaría cotizando alrededor de 12 veces sus ingresos.

Modelo de Negocio

Pangaea Oncology distribuye su actividad en tres áreas específicas. En primer lugar está la gestión asistencial a través del Instituto Oncológico Doctor Rosell. Via esta entidad ofrece tratamiento personalizado a pacientes, procedentes del sector privado. Según el informe de gestión de 2016, registró un total de 17.361 visitas en el último año.

El área de diagnóstico molecular es el segmento de negocio que ofrece servicios a pacientes, tanto del Instituto Oncológico Doctor Rosell, como a compañías farmacéuticas internacionales (un total de 15). Finalmente, la tercera área corresponde al desarrollo de fármacos. Gracias a un acuerdo estratégico con Cancer Research Technology del Reino Unido, la empresa desarrolla moléculas dirigidas hacia perfiles genéticos específicos.

En 2016 la fuente de ingresos de la compañía estuvo dividida entre la gestión asistencial y el diagnóstico molecular. Mientras que el primer segmento ha aumentado gradualmente, a un ritmo anual de un 26%, el peso de la facturación por diagnósticos se ha reducido a la mitad. De los 2,5 millones de euros de facturación en 2013, pasó a 1,3 millones de euros en 2016.

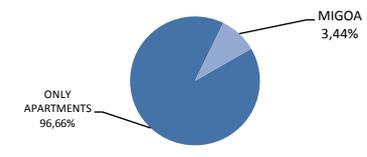
La compañía no ha percibido aún ingresos derivados del desarrollo de fármacos, aunque destina una gran proporción de costes a la activación de ingresos por Investigación y Desarrollo. En 2016 sumaron 2,7 millones de euros, por encima de la facturación por ventas.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

 <small>GLOBAL SHORT RENTALS</small>		Only-apartments es una empresa de e-commerce especialista en alquiler de apartamentos para estancias cortas. Con el objetivo de ofrecer la mayor selección de apartamentos como una alternativa a los hoteles.						Última Actualización 26/05/2017		
Only Apartments ONL ESO105038006 Sector: Ocio, Turismo y Hostelería		Cap. Mercado: 23.828.143 € Último (25/05/2017): 2,43 Salida (28/07/2014): 1,26						Máx: 2,45 Mín: 1,26		
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio		N.A.	N.A.	-16,03	-11,10	-9,71	N.A.	N.A.	Puntuación	43,62 puntos
Beneficio por Acción		0,38	0,05	-0,13	-0,19	-0,23	N.A.	N.A.	Calificación	★★
Cifra de Negocio por Acción		1,70	0,85	0,57	0,44	0,37	N.A.	N.A.	Posición	23ª
Ebitda por Acción		0,52	0,05	-0,08	-0,10	-0,11	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción		N.A.	0,00	-0,05	-0,06	0,01	N.A.	N.A.	15/05/2017	2,98
Acciones en Circulación (miles)		3.006	5.030	6.784	7.744	8.982	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)		N.A.	N.A.	2.566	2.792	3.194	Gouamp Group S.L.	51,30%		
Ampliaciones de Capital (miles €)		0	0	3.420	2.586	438	Gesiusris S.A., SGIIIC	12,17%		
Cifra de Negocio (miles €)		5.108	4.256	3.854	3.407	3.366	Free float y Otros	36,53%		
Margen Bruto		55,37%	23,95%	20,10%	17,45%	9,30%	Dirección:			
Ebitda (miles €)		1.551	231	-510	-807	-1.002	Alon Eldar Stadler - Presidente			
Margen Explotación		30,36%	5,42%	-13,22%	-23,67%	-29,77%	Ingresos por segmentos 2016			
Amortización y Depreciación (miles €)		-19	-65	-380	-685	-1.004				
EBIT (miles €)		1.532	166	-890	-1.492	-2.006				
Gastos Financieros (miles €)		0	-86	-77	-83	-49				
Ratio Cobertura Intereses		N.A.	1,92	N.A.	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)		-513	113	92	34	0				
Resultado Neto (miles €)		1.127	269	-870	-1.486	-2.082				
Valor Contable por Acción		0,31	0,18	0,42	0,45	0,25				
Activos (miles €)		2.086	3.007	4.921	6.733	3.961				
Capital Circulante (miles €)		897	898	1.504	1.406	-426				
Inmovilizado Material (miles €)		139	158	141	146	119				
Rentabilidad del Capital		101,94%	15,86%	-65,89%	-93,34%	-322,20%				
Deudas Financieras (miles €)		486,17	1.566	1.252	2.184	893				
Deudas por Recursos Propios		0,52	1,69	0,44	0,63	0,40				
Deuda Financiera Neta / Ebitda		-0,60	0,62	1,35	-1,89	-0,15				
Return on Assets (ROA)		45,79%	10,54%	-21,94%	-25,51%	-38,93%				
Return on Equity (ROE)		69,70%	28,88%	-45,86%	-46,85%	-72,60%				

Análisis de Only Apartments

Antes de su incorporación al Mercado Alternativo, los resultados de Only-Apartments ya habían empezado a marcar una tendencia bajista. Mientras que los beneficios que registró en 2012 alcanzaban los 38 céntimos por acción, en 2016 la compañía cerró el ejercicio con pérdidas de 23 céntimos por título.

La disminución en el volumen de facturación ha sido el causante principal del empeoramiento de los datos financieros del grupo, que entre el ejercicio 2012 y el 2016, bajó un promedio anual del 9,9%.

La estructura de costes también ha empeorado. En términos de márgenes brutos, mientras la compañía conseguía un 55,37% sobre ventas en 2012, en 2016 alcanzó un 9,30%.

Tanto la naturaleza del negocio de Only Apartments, que desarrolla sus actividades a través de Internet, como distintas operaciones de captación de recursos le han permitido afrontar los cambios en el mercado sin recurrir a niveles de deuda superiores a sus recursos propios.

En 2014, el año de su incorporación a bolsa, recibió 3,4 millones de euros en concepto de recursos propios. En 2015 fueron 2,6 millones de euros. Como resultado, su nivel de apalancamiento financiero - representado por el ratio de Deudas por Recursos Propios - se redujo de un 1,69 a 0,63. En 2016 este ratio estaba en un 40% sobre los recursos propios.

Por supuesto, las rentabilidades también han sufrido un cambio drástico, pasando de cifras extraordinarias a valores negativo, en cuestión de años.

Modelo de Negocio

Only Apartments es una plataforma de servicios que permite a sus usuarios la oferta y demanda de alojamientos, alrededor del mundo. Su nicho de mercado está concentrado geográficamente y por tipo de cliente, aunque su negocio compite con otras empresas de reservas.

Algunas de estas empresas de Internet cuentan con mayores recursos, base de usuarios, además de recorrido histórico. Aunque, por otra parte, su foco es más global.

Para hacer frente a este contexto, la empresa anunció en 2015 la adquisición de la plataforma Migoa, que se ejecutó con un desembolso de 500.000 euros y la aportación de 522.000 títulos de la compañía. Esta operación le ha permitido añadir 90.000 apartamentos más al catálogo de ofertas de la plataforma.

Si Only Apartments consigue rentabilizar esta adquisición, que en 2015 añadió sobrecostes por la integración tecnológica, la naturaleza de su modelo de negocio podría aprovechar las economías de escala. A la vez, también podría reducir sus costes de producción muy por debajo de los niveles en los que está operando actualmente.

Pero, para ello, la compañía también debe construir antes una marca de valor reconocible, a través de una fuerte inversión en esfuerzo comercial. Esto se traduce en publicidad en la red, además del uso de redes sociales para el encuentro de usuarios de sus servicios.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabia 2017, 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. Mabia 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 Mabia.



Neuron Bio desarrolla y gestiona biosoluciones y proyectos en el campo de la biotecnología para su aplicación en la industria farmacéutica y oleoquímica, a través de sus filiales y áreas especializadas.

Última Actualización
26/05/2017

Neuron Bio | NEU | ESO166198012
Sector: Farmaceutico y Biotecnología

Cap. Mercado: 8.731.820 € | Último (25/05/2017): 0,69 | Salida (01/07/2010): 3,99 | Máx: 4,16 | Mín: 0,64

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	147,19	-7,72	-4,59	182,99	-4,98	N.A.	N.A.	Puntuación 46,81 puntos
Beneficio por Acción	0,02	-0,25	-0,44	0,01	-0,25	N.A.	N.A.	Calificación **
Cifra de Negocio por Acción	0,04	0,01	0,03	0,03	0,04	N.A.	N.A.	Posición 20ª
Ebitda por Acción	-0,08	-0,04	-0,16	-0,07	-0,06	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	-0,03	-0,14	0,04	0,00	0,03	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,92
Acciones en Circulación (miles)	4.625	4.625	5.746	7.823	11.197	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	1.147	1.722	41.449	34.621	19.887	José Manuel Arrojo	7,7%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	2.313	1.388	4.049	Enrique Lahuerta	4,5%	
Cifra de Negocio (miles €)	200	53	157	201	437	Fernando Valdivieso	4,6%	
Margen Bruto	-479,37%	-1172,05%	-48,76%	-57,00%	-11,26%	Federico Mayor	0,8%	
Ebitda (miles €)	-354	-175	-915	-517	-674	Free float y Otros	82,3%	
Margen Explotación	-176,61%	-330,01%	-581,09%	-257%	-154%	Áreas de Negocio 2016		
Amortización y Depreciación (miles €)	-1.667	-1.749	-1.553	-1.418	-3.234			
EBIT (miles €)	-2.020	-1.924	-2.468	-1.935	-3.908			
Gastos Financieros (miles €)	-343	-527	-655	-791	-702			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	729	959	430	258	1.903			
Resultado Neto (miles €)	99	-1.139	-2.552	88	-2.746			
Valor Contable por Acción	2,19	1,98	1,62	0,95	0,99			
Activos (miles €)	23.923	26.381	30.190	27.850	33.520			
Capital Circulante (miles €)	-3.433	-5.734	-3.663	-5.474	-8.511			
Inmovilizado Material (miles €)	9.815	12.536	12.458	12.697	12.435			
Rentabilidad del Capital	-33,85%	-29,18%	-31,65%	-24,17%	-70,10%			
Deudas Totales (miles €)	15.979	14.188	19.128	18.216	19.403			
Deudas por Recursos Propios	1,57	1,55	2,06	2,44	1,74			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-42,32	-79,28	-20,46	-34,72	-25,95			
Return on Assets (ROA)	0,44%	-4,53%	-9,02%	0,30%	-8,95%			
Return on Equity (ROE)	0,98%	-11,80%	-27,68%	1,06%	-29,55%			

Análisis de Neuron Bio

El modelo financiero de Neuron Bio sigue el mismo patrón que otras empresas de investigación, en fase inicial. Su partida de investigación y desarrollo representa la mayor proporción de ingresos, fruto de la activación de los trabajos realizados hasta la fecha.

Durante el ejercicio 2016 la compañía informó de un cambio de rumbo en su estrategia, con la intención de ponderar sus esfuerzos hacia la comercialización de los productos. A pesar del relevante cambio, los resultados del último ejercicio muestran de nuevo la importancia de la oferta de servicios para terceros en su facturación.

Esta evolución, con resultados no significativos en el campo de la investigación de nuevos fármacos, le ha llevado a registrar pérdidas en los últimos ejercicios y cerrar cada año con un capital circulante en negativo. En 2016 esta cifra alcanzó un déficit de 8,5 millones de euros.

Por otro lado, el nivel de deuda está en 1,7 veces los recursos acumulados por la compañía. Esta cifra hubiera alcanzado un nivel mayor si no hubiera captado 7,75 millones de euros por ampliaciones de capital, además del beneficio de 2,3 millones de euros de 2015 derivado de la separación de Neol, mediante la entrega del 24,83% de sus acciones, en el ejercicio 2015.

A pesar de la separación ejecutada, Neuron ejecutó una oferta de adquisición sobre su antigua división de negocio. La reciente reincorporación merece un párrafo de énfasis del auditor, dónde se alerta de las incertidumbres de ambas compañías - Neuron y Neol - cotizadas en el MAB.

Modelo de Negocio

El anuncio de cambio de estrategia de la compañía implicó situar como prioridad la distribución y comercialización de los hitos conseguidos hasta la fecha, en el terreno de los *medical device*, por encima de los esfuerzos en investigación y desarrollo de nuevos fármacos.

Este nuevo modelo, permite la entrada de ingresos a corto plazo y rentabilizar el *portfolio* de proyectos de la compañía, sobre todo a través de la comercialización del MCIAD Tool. Con esta herramienta de diagnóstico la compañía estimaba alcanzar un 1% del mercado español en 2016; 1.500 usuarios, aproximadamente.

El enfoque comercial, la búsqueda de nuevas patentes a nivel internacional y la constitución de centros de innovación en Estados Unidos, debería permitir llegar antes al mercado y cubrir económicamente las últimas inversiones de la compañía, como por ejemplo la construcción de su nueva planta.

En cambio, esta nueva decisión también implica la disminución del potencial de la compañía a largo plazo, al alejarse de la investigación de nuevos fármacos, cuyo incierto lanzamiento podrían reportar, además de beneficios, mayor prestigio.

Inversión en Neol

El inversor que entre en Neuron, debe afrontar el riesgo de mercado por doble partida. Además de la cotización de Neuron, deberá tener en cuenta la progresión de las acciones de Neol Bio. Aunque después de la Oferta de Adquisición, Neuron es el accionista mayoritario de la sociedad con un 92,39% del capital social. Esto deja en manos de pocos minoritarios los movimientos de la cotización.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	-34,53	-10,01	N.A.	N.A.	Puntuación 63,05 puntos
Beneficio por Acción	0,01	-0,07	-0,13	-0,05	-0,11	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	0,03	0,01	0,03	0,18	0,02	N.A.	N.A.	Posición 8ª
Ebitda por Acción	0,00	0,08	-0,04	0,06	-0,06	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,19	-0,15	0,03	0,06	-0,09	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,47
Acciones en Circulación (miles)	8.213	8.381	8.381	8.588	9.242	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	1.110	1.870	Neuron Bio	92,39%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	1.341	0	0	1.550	0	Free float y Otros	7,61%	
Cifra de Negocio (miles €)	218	43	220	1.589	183	Tipo de Ingresos 2016		
Margen Bruto	-76,03%	-1578,83%	-186,83%	89,43%	-50,57%	Trabajos para el activo 89%		
Ebitda (miles €)	-18	709	-304	479	-510	Cifra de Negocio 11%		
Margen Explotación	-8,34%	1643,96%	-138,08%	26,61%	-279%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-956	-1.220	-1.419	-1.216	-1.262			
EBIT (miles €)	-974	-511	-1.723	-736	-1.772			
Gastos Financieros (miles €)	-29	-12	-33	-45.167	-50			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	827	1.104	360	389	783			
Resultado Neto (miles €)	110	-545	-1.052	-393	-1.057			
Valor Contable por Acción	0,82	0,70	0,70	0,76	0,58			
Activos (miles €)	9.161	9.001	9.265	9.312	8.821			
Capital Circulante (miles €)	2.250	497	-899	589	-1.320			
Inmovilizado Material (miles €)	1.043	872	681	541	407			
Rentabilidad del Capital	-29,57%	-21,91%	-299,68%	-161,65%	-1639,60%			
Deudas Totales (miles €)	2.045	1.702	1.863	1.856	1.802			
Deudas por Recursos Propios	0,30	0,29	0,32	0,28	0,34			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-27,56	1,87	-4,50	1,21	-2,78			
Return on Assets (ROA)	1,20%	-6,01%	-11,52%	-4,23%	-11,66%			
Return on Equity (ROE)	1,63%	-8,66%	-17,90%	-6,33%	-17,86%			

Análisis de Neol

Los resultados financieros de Neol Bio reflejan las distintas fases por las que ha pasado la compañía en los últimos años. Desde su actividad como área de negocio de Neuron, como *joint venture* junto a Repsol, para finalmente independizarse y convertirse en una compañía cotizada del Mercado Alternativo Bursátil.

Esto implica que las cifras recogidas en los ejercicios 2015 y 2016 reflejan con mayor fidelidad su comportamiento.

Bajo el paraguas de Neuron y Repsol, Neol consiguió transformar su facturación de 43 mil euros a 220 mil euros. Esta cifra tenía su origen en la venta de servicios, exclusivamente a la compañía petrolífera española.

En 2015, las ventas alcanzaron los 1,59 millones de euros. Resultado que se podría calificar de extraordinario, teniendo en cuenta que durante el ejercicio del 2016 apenas alcanzó los 183 mil euros. Según la compañía, este fue el resultado de un cambio de estrategia en dirección a la puesta a punto del proyecto Omega-3 DHA.

Esta evolución provocó la erosión del balance, que finalizó con un capital circulante negativo de 1,32 millones de euros. El auditor alertó de este dato, así como de las necesidades de financiación adicional. Según los administradores, en 2017 Neol debería formalizar un total de 2,5 millones de euros en nuevos pasivos.

Tanto los resultados del grupo, el comportamiento de mercado y la situación financiera de la compañía, es lo que llevó a ejecutar a Neuron una oferta de adquisición sobre la totalidad del grupo, quedándose finalmente con una participación de un 92,39% del capital social.

Modelo de Negocio

La producción de activos intangibles, que se pueden encontrar en forma de procesos productivos y productos finales, es la principal ventaja competitiva del negocio de Neol Bio.

Actualmente, la empresa se divide en tres áreas de actividad: contratos de bioprocesos, venta de licencias o aportación de tecnología y la producción propia. Siendo estos dos últimos los puntos claves de su estrategia, con la comercialización de las marcas Microbioil 3.0 y la fabricación del Omega-3 DHA.

De este segmento Neol esperaba alcanzar los 2,93 millones de euros de facturación en 2016. Aunque, hasta la fecha, el principal flujo de efectivo ha tenido su origen en el desarrollo de contratos de bioprocesos para terceros. La facturación en 2016 fue sólo de 183 mil euros.

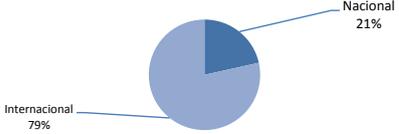
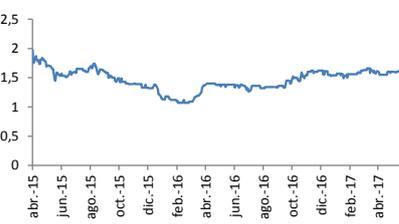
Al contrario que su empresa madre Neuron, cuyo sector era el farmacéutico, el valor añadido de los productos de Neol son sustitutos de otros ya existentes en el mercado y su principal valor añadido radica en el componente biológico.

Valoración del grupo

Mientras que el grupo de análisis Sarum Capital valoró el precio de Neol Bio por 20 millones de euros, la compra-venta entre Neuron y Repsol la situó en 9 millones de euros. Posteriormente, Neuron emitió una oferta por toda la compañía, con un ratio de canje de 5 acciones por 4 de Neol.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

		NBI Bearings Europe investiga, desarrolla, diseña, fabrica y comercializa, directamente al cliente, rodamientos de alta calidad. Desde hace más de una década, la empresa ejerce sus actividades en el mercado nacional e internacional.						Última Actualización 26/05/2017		
NBI Bearings NBI ES0105062022 Sector: Ingeniería y otros		Cap. Mercado: 20.098.337 € Último (25/05/2017): 1,63 Salida (08/04/2015): 1,38						Máx: 2,07 Mín: 1,07		
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia	
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	33,16	23,31	N.A.	N.A.	Puntuación	62,66 puntos
Beneficio por Acción	0,11	0,14	0,20	0,05	0,06	N.A.	N.A.	Calificación	★★★	
Cifra de Negocio por Acción	0,89	0,90	0,88	0,71	0,91	N.A.	N.A.	Posición	7ª	
Ebitda por Acción	0,24	0,20	0,18	0,13	0,14	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe		
Cash Flow por Acción	0,11	0,35	0,47	0,11	0,08	N.A.	N.A.	15/05/2017	0,64	
Acciones en Circulación (miles)	8.707	8.707	8.707	11.526	12.330	Máximos Accionistas Roberto Martínez  51,97% Antonio Gonzalo  20,36% Free Float y Otros  27,67%				
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	3409	1.639					
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	5.000	0	Dirección: Roberto Martínez - Presidente y CEO				
Cifra de Negocio (miles €)	7.757	7.798	7.639	8.199	11.240					
Margen Bruto	55,91%	53,12%	52,45%	51,36%	52,16%	Ingresos por área 2016 				
Ebitda (miles €)	2.057	1.701	1.555	1.496	1.697					
Margen Explotación	26,51%	21,82%	20,35%	18,24%	15,10%					
Amortización y Depreciación (miles €)	-401	-741	-768	-682	-651					
EBIT (miles €)	1.656	960	786	814	1.046					
Gastos Financieros (miles €)	-482	-505	-461	-265	-188					
Ratio Cobertura Intereses	3,43	1,90	1,70	3,08	5,57					
Impuestos (miles €)	-202	-273	-78	-32	-174					
Resultado Neto (miles €)	999	1.227	1.761	537	714					
Valor Contable por Acción	0,95	1,03	0,53	0,77	0,80					
Activos (miles €)	18.484	21.236	25.501	21.114	30.951					
Capital Circulante (miles €)	7.061	9.143	10.361	13.425	15.500					
Inmovilizado Material (miles €)	2.487	2.508	2.551	2.684	4.857					
Rentabilidad del Capital	16,70%	9,06%	6,40%	5,61%	5,74%					
Deudas Totales (miles €)	8.392	10.809	11.912	9.607	15.938					
Deudas por Recursos Propios	1,01	1,20	2,57	1,09	1,62					
Deuda Financiera Neta / Ebitda	3,61	3,72	4,67	2,26	5,03					
Return on Assets (ROA)	5,60%	6,18%	7,53%	2,31%	2,74%					
Return on Equity (ROE)	12,84%	14,20%	25,87%	7,98%	7,64%					

Análisis de NBI Bearings Europe

Durante el transcurso del año 2016 NBI Bearings ha conseguido superar los 700 mil euros de beneficios, equivalente a 6 céntimos por acción, lo que representa un aumento de un 32,88% respecto el ejercicio anterior.

La facturación del grupo ha aumentado un 37,09%, hasta los 11,2 millones de euros debido a la consolidación de los estados contables, tras la adquisición de las empresas del sector Egikor, Industrias Bético y Talleres Ermua.

El margen bruto se recupera de los descensos de los últimos ejercicios, hasta alcanzar un 52,16% sobre las ventas. No obstante, el margen de explotación bajó hasta un 15,10% con un EBIT de un millón de euros.

NBI Bearings sigue registrando rentabilidades del capital para sus accionistas y mejora ligeramente respecto 2015. En términos de ROE alcanza un 7,64%, mientras que la actividad registra una rentabilidad de un 5,74%.

Teniendo en cuenta estos resultados, la cotización media de la empresa en el MAB estuvo alrededor de 1,35 euros por título. En términos de PER, este precio multiplicaba por 23 veces los beneficios registrados.

Respecto la estructura financiera, las deudas por recursos propios alcanzan un 164%. El préstamo obtenido del programa de ayudas público Reindus por un importe de 4 millones de euros, así como diversos préstamos participativos, han aumentado el apalancamiento financiero del grupo.

Por otro lado se mantiene el valor de las existencias en más de 10 millones de euros, en comparación con un gasto anual en materias primas de 4,61 millones.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

La actividad de NBI Bearings se caracteriza por desarrollarse en un mercado muy competitivo, con fuertes competidores internacionales, filiales de grandes grupos, con la comercialización de un producto difícil de diferenciar.

Para hacer frente a las amenazas del mercado, como es el entorno macroeconómico o las oscilaciones de las divisas, el eje central de esta compañía es el fortalecimiento de su área comercial. Esto afecta directamente a los costes de cambio de los clientes, quienes invierten un largo periodo de tiempo en configurar un producto final hecho a su medida.

Con la adquisición de las empresas fabricantes Egikor, Industrias Bético y Talleres Ermua, NBI Bearings podrá corregir algunas deficiencias mostradas de su modelo de negocio. Tanto desde el punto de vista de reducir costes, como potenciar la diversificación de su catálogo de productos y su cartera de clientes.

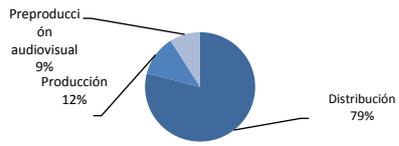
Transparencia

Desde su incorporación a bolsa, NBI Bearings Europe ha demostrado una deferencia hacia sus inversores minoristas con la publicación, trimestre a trimestre, de los resultados financieros de sus actividades. A pesar de no ser obligatorio por el regulador del mercado.

Además, la compañía también se ha adelantado a otras cotizadas respecto el *timing* de presentaciones y consideramos que es un elemento cualitativo relevante a tener en cuenta.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

		Mundo TV Iberoamerica es una productora y distribuidora de contenidos audiovisuales que opera en América Latina, la Península Ibérica y Estados Unidos. Es un segmento de distribución de series de animación infantiles del Grupo Mundo TV, dirigida a la audiencia de habla hispana.						Última Actualización 02/06/2017		
Mundo TV MONI ES0105216008 Sector: Medios de comunicación		Cap. Mercado: 11.000.000 € Último (01/06/2017): 1,1 Salida (23/12/2016): 1,53 Máx: 1,55 Mín: 0,92								
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	35,17	N.A.	N.A.	Puntuación	Pendiente
Beneficio por Acción		0,01	-0,11	-0,03	0,09	0,04	0,23	N.A.	Calificación	Pendiente
Cifra de Negocio por Acción		0,35	0,25	0,14	0,41	0,30	0,71	N.A.	Posición	Pendiente
Ebitda por Acción		0,11	-0,02	-0,01	0,20	0,18	0,53	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	N.A.	N.A.	15/05/2017	-3,41
Acciones en Circulación (miles)		2.000	2.000	2.000	2.000	6.236	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)		0	0	0	0	84	Mundo TV Italia	72,33%		
Ampliaciones de Capital (miles €)		0	0	0	0	400	Orlando Corradi	11,20%		
Cifra de Negocio (miles €)		707	505	286	813	1.899	Accionistas Minoritarios	16,85%		
Margen Bruto		59,82%	59,41%	14,12%	66,50%	92,08%	Dirección:			
Ebitda (miles €)		227	-31	-29	401	1.121	Maria Bonaria Fois-General Manager			
Margen Explotación		32,18%	-6,23%	-10,08%	49,25%	59,03%	Ingresos por Áreas de Negocio 2016			
Amortización y Depreciación (miles €)		-195	-187	-40	-164	-785				
EBIT (miles €)		33	-219	-69	236	336				
Gastos Financieros (miles €)		0	0	0	0	-29				
Ratio Cobertura Intereses		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	11,74				
Impuestos (miles €)		-8	0	17	-55	-58				
Resultado Neto (miles €)		24	-220	-51	179	250				
Valor Contable por Acción		0,06	-0,05	-0,04	0,10	0,14				
Activos (miles €)		2.009	1.822	1.803	1.280	4.513				
Capital Circulante (miles €)		862	-861	-864	-655	-1.289				
Inmovilizado Material (miles €)		7	7	6	4	37				
Rentabilidad del Capital		N.A.	-3168,55%	8,07%	-31,33%	-35,30%				
Deudas Totales (miles €)		1	2	2	61	359				
Deudas por Recursos Propios		0,01	-0,02	-0,03	0,31	0,42				
Deuda Financiera Neta / Ebitda		-0,01	-0,02	0,09	0,09	0,29				
Return on Assets (ROA)		N.A.	-11,49%	-2,84%	11,63%	8,63%				
Return on Equity (ROE)		N.A.	-1965,10%	56,43%	320,03%	48,02%				

Análisis de Mundo TV

Mundo TV Iberoamérica, junto con su filial Mundo TV Canarias, cerró el 2016 con una facturación de 1,89 millones de euros, procedentes en su mayoría de un solo cliente. Com resultado, el beneficio alcanzó los 250 mil euros. En todo el ejercicio pasado, este llegó a los 179 mil euros.

En términos de beneficios por acciones, los inversores habrían obtenido 9 céntimos por beneficio en el 2015 año y 4 céntimos en el último semestre.

En los últimos ejercicios, el déficit de ingresos recurrentes - y ligados completamente a su empresa matriz - se han traducido en márgenes brutos y de explotación irregulares. Lo mismo ha sucedido con los resultados finales, que en 2013 alcanzaron los 220 mil euros de pérdidas y en 2016 los mejores de los últimos años.

En términos de balance de situación, el grupo disponía a cierre del ejercicio de un total de 359 mil euros entre sus deudas totales. Este importe representaba un 42% de sus recursos propios.

La empresa registró un capital circulante negativo de 1,3 millones de euros por el impacto de un préstamo del grupo Mundo TV de 1,55 millones. Sin este pasivo corriente, el fondo de maniobra estaría en positivo.

Por otro lado, a mercado, la empresa empezó su cotización en 1,53 euros y se ha rebajado hasta los 1,17 euros. En estos niveles, y con un beneficio por acción de 4 céntimos, el precio supera en 35,17 veces sus beneficios.

Modelo de Negocio

La facturación de Mundo TV Iberoamérica procede de tres áreas de negocio distintas, del sector de las comunicaciones. En primer lugar, de la venta de derechos de comunicación de terceros y la difusión de sus contenidos. Otro segmento comprende la producción de series de ficción juveniles, mientras que el tercero está dedicado al *licensing*, el *merchandising* y a conciertos.

La actividad de Mundo TV Iberoamérica, y su filial Mundo TV Canarias, es totalmente dependiente de Mundo TV Italia. A través de una relación contractual, la cotizada del MAB tiene prioridad para la transmisión o la licencia de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales para su explotación en el territorio español.

Respecto la calidad de sus ventas, y como señala el auditor, el 95% de los ingresos durante el primer semestre de 2016 procedieron de un solo cliente. Mundo TV Iberoamérica vendió los derechos de la serie "Yo Soy Franky" al canal "Boing", del grupo Turner Broadcasting System. El 5% restante se repartió entre 3 clientes.

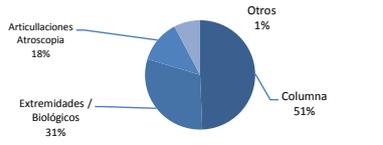
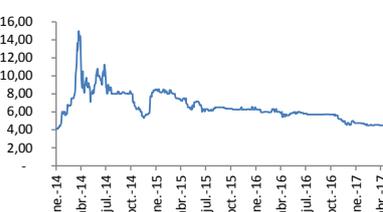
La incorporación de la compañía en el Mercado Alternativo se hizo de la mano del grupo Mundo TV, con la ampliación de 400.000 euros. Por un lado, esta unión garantiza el acceso privilegiado a los productos de esta compañía, además de facilitarse un paraguas financiero. Esta misma unión también representa una debilidad en cuanto el acceso a otros productos, en algunos casos de mayor calidad y más competitivos, del mismo sector.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© MABIA 2017, 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. MABIA 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 MABIA.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Medcom Tech MED ES0161857018	Cap. Mercado: 44.889.291 € Último (25/05/2017): 4,5 Salida (25/03/2010): 3,39 Máx: 14,98 Mín: 3,39								
Sector: Biotecnología	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio	57,09	28,32	137,07	-28,58	-15,44	N.A.	N.A.	Puntuación	57,98
Beneficio por Acción	0,04	0,08	0,06	-0,24	-0,37	N.A.	N.A.	Calificación	★★★
Cifra de Negocio por Acción	1,79	1,85	2,03	2,50	2,74	N.A.	N.A.	Posición	9ª
Ebitda por Acción	0,24	0,24	0,29	0,27	0,03	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,01	0,11	-0,02	-0,06	-0,04	N.A.	N.A.	15/05/2017	-1,43
Acciones en Circulación (miles)	9.318	9.948	9.948	9.948	9.948	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	799	2.134	10.874	2.741	2.694	Juan Sagalés Mañas	50,62%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	2.535	0	0	0	0	Santi 1990, S.L.	15,42%		
Cifra de Negocio (miles €)	16.689	18.415	20.233	24.856	27.256	Lucky Town, S.L.	11,48%		
Margen Bruto	63,52%	60,21%	60,48%	62,14%	59,16%	Dirección:			
Ebitda (miles €)	2.267	2.406	2.858	2.664	262	Juan Sagalés - Presidente y Director general			
Margen Explotación	13,58%	13,07%	14,13%	10,72%	0,96%	Ingresos por Áreas de Negocio 2016			
Amortización y Depreciación (miles €)	-605	-663	-956	-1.642	-2.025				
EBIT (miles €)	1.662	1.743	1.902	-1.280	-1.763				
Gastos Financieros (miles €)	-929	-662	-764	-986	-1.362				
Ratio Cobertura Intereses	1,79	2,63	2,49	1,30	1,29				
Impuestos (miles €)	-159	-340	-238	85	-330				
Resultado Neto (miles €)	353	766	575	-2.395	-3.659				
Valor Contable por Acción	0,39	1,56	1,55	0,99	0,61				
Activos (miles €)	26.395	28.320	30.800	36.026	37.255				
Capital Circulante (miles €)	14.481	12.612	11.196	6.143	7.072				
Inmovilizado Material (miles €)	2.946	2.773	3.060	4.932	5.326				
Rentabilidad del Capital	11,07%	10,63%	12,84%	-10,10%	-15,02%				
Deudas Totales (miles €)	7506	7.039	9.673	16.962	18.216				
Deudas por Recursos Propios	2,09	0,45	0,63	1,72	2,98				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	2,98	2,38	2,92	5,94	66,02				
Return on Assets (ROA)	1,30%	2,80%	1,94%	-7,17%	-9,99%				
Return on Equity (ROE)	12,16%	8,02%	3,71%	-18,91%	-45,77%				

Análisis de Medcomtech

En el ejercicio 2016 Medcomtech presentó por primera vez los resultados consolidados de su compañía. Por esto, se volvieron a formular los resultados de 2015 con los resultados de distintas divisiones integradas.

Según estos datos, la facturación de Medcomtech habría aumentado de forma progresiva, entre el año 2012 y el 2016. De 16,7 millones a 27,3 millones de euros, equivalente a un 13,05 de tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC).

No obstante, este crecimiento no fue compensado por el coste de su facturación. El negocio de Medcomtech disminuyó su margen bruto hasta un 59,16% sobre ventas, mientras que el margen de explotación se quedó en un 0,96% en 2016.

La reducción de estos ratios y, sobre todo, el impacto de la consolidación de Medcom Flow y Medcom Advance, le han dado a la empresa pérdidas de 2,4 millones y de 3,7 millones de euros, en los dos últimos ejercicios.

Estos datos contrastan con las cuentas presentadas al regulador hasta el primer semestre de 2016, por la compañía. En ellas, como ya alertábamos desde Mabia, solo se contemplaba el beneficio del *core business* de la empresa, sin las obligaciones e inversiones que requerían otros segmentos del grupo.

Al cierre a 31 de diciembre, según los últimos resultados publicados, Medcomtech acumulaba 18,2 millones de euros en concepto de pasivos financieros, 3 veces los recursos propios del grupo, aproximadamente. La empresa presentó a 20 de abril de 2017 una propuesta de ampliación de 4,5 millones de euros, que disminuiría su apalancamiento financiero.

Modelo de Negocio

Medcomtech es un distribuidor de productos especializados en un mercado nicho concentrado, como pueden ser los consorcios hospitalarios. El sector público es su principal cliente, aunque la tendencia es ir hacia el sector privado.

Las características de los productos que comercializa dentro del mercado español le han favorecido en la construcción de ventajas competitivas. Por un lado establecer vínculos a largo plazo con sus clientes, por otro la adquisición de *know how* en la industria de material ortopédico, que aprovecha para posicionarse también en el campo del desarrollo.

Cartera de empresas participadas

La composición de Medcomtech incluye la participación en distintas empresas, entre ellas Medcom Flow y Medcom Advance cuyos estados financieros no se consolidaron hasta el cierre del ejercicio 2016, al no llegar a cumplir los requisitos mercantiles mínimos.

Sus actividades están concentradas en la investigación y desarrollo de productos en el ámbito de la anestesia y la nanotecnología. Hasta su integración en las cuentas, la decisión de no consolidarlas dificultó su valoración real y mostró una imagen distorsionada del grupo.

Por otro lado, en 2014 Medcomtech publicó pagos por más de un millón de euros a Kuntswerke, en concepto de operaciones vinculadas. En 2015 fueron 649 mil euros 114,2 en 2016. No están detallados los servicios que ofrece esta compañía, que ocupa un lugar en el Consejo de Administración y es también propiedad de los directivos de Medcomtech.

MÁSMÓVIL		MásMóvil es un operador integral de telecomunicaciones creado en 1997, que presta servicios universales de telecomunicaciones (fijo, móvil, ADSL, fibra, datacenter, otros servicios de valor añadido) a múltiples segmentos de negocio (residencial, empresas y operadores).						Última Actualización 26/05/2017	
MásMóvil MAS ES0184696013 Sector: Telecomunicaciones		Cap. Mercado: 1.177.114.900 € Último (25/05/2017): 59 Salida (30/03/2012): 3,92 Máx: 59 Mín: 2,21						Rating MAB de Mabia	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*		
PER Medio	104,15	44,12	995,10	-151,18	-6,04	N.A.	N.A.	Puntuación	70
Beneficio por Acción	0,03	0,08	0,02	-0,14	-3,61	N.A.	N.A.	Calificación	★★★★
Cifra de Negocio por Acción	1,91	1,89	9,88	11,79	24,97	N.A.	N.A.	Posición	2ª
Ebitda por Acción	0,03	0,26	0,48	0,98	0,00	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,16	0,95	0,52	1,96	0,51	N.A.	N.A.	15/05/2017	7,36
Acciones en Circulación (miles)	3.864	4.105	7.797	11.043	16.060	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	366	9.119	93.760	80.195	92.632	Providencia	18,00%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	4.370	60.286	21.125	87.470	Miembros del Consejo	14,50%		
Cifra de Negocio (miles €)	7.376	7.765	77.005	130.249	401.020	Onchena	17,10%		
Margen Bruto	52,22%	53,25%	23,62%	31,29%	34,45%	Wilmington Capital S.L	10,02%		
Ebitda (miles €)	113	1.075	3.730	10.867	657	Accionistas > 3%	18,30%		
Margen Explotación	1,53%	13,84%	4,84%	8,34%	0,16%	Miembros P. Sindicado	1,20%		
Amortización y Depreciación (miles €)	-566	-787	-3.905	-10.382	-41.204	Base de Clientes 2016			
EBIT (miles €)	-453	288	-175	485	-40.547				
Gastos Financieros (miles €)	-189	-196	-718	-2.263	-25.350				
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	1,47	N.A.	0,21	N.A.				
Impuestos (miles €)	730	215	809	509	2.994				
Resultado Neto (miles €)	122	343	122	-1.507	-58.051				
Valor Contable por Acción	2,07	0,88	8,42	8,21	0,64				
Activos (miles €)	8.779	14.782	126.549	390.902	1.862.825				
Capital Circulante (miles €)	242	3.804	-2.940	-9.503	-238.268				
Inmovilizado Material (miles €)	1.681	2.204	3.906	96.082	403.948				
Rentabilidad del Capital	-23,55%	7,26%	-5,02%	1,11%	N.A.				
Deuda Financiera (miles €)	3.434	5.069	23.231	73.519	936.516				
Deudas por Recursos Propios	0,43	1,41	0,35	0,81	3,66				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	22,27	0,23	3,66	3,85	1054,01				
Return on Assets (ROA)	1,39%	2,91%	0,17%	-0,58%	N.A.				
Return on Equity (ROE)	1,53%	5,92%	0,35%	-1,93%	N.A.				

Análisis de MásMóvil

Desde su incorporación en el MAB el negocio de MásMóvil ha crecido exponencialmente, a través de la incorporación de nuevos clientes en sus distintos segmentos de negocio (empresas, clientes *retail*...) y a través de la ejecución de distintas operaciones corporativas.

La evolución positiva de la compañía se ha visto reflejada, en los distintos ejercicios, con la suma de más activos en el balance de situación; de los 8,8 millones de euros de cuando debutó en el MAB con la marca Ibercom, a los 1.863 millones de euros al cierre del ejercicio 2016.

La integración horizontal de distintas empresas del mismo sector, como la compañía Neo a principios de 2015 por 28,64 millones de euros, ha permitido a MásMóvil multiplicar por más de cincuenta su cifra de facturación, en los últimos años.

Sus últimas compras corporativas (activos de Jazztel en 2015, y el 100% del capital de Pepephone y de Yoigo ya en 2016, por un total de 800 millones de euros, aproximado) añaden más capacidad a su red de telecomunicaciones, además de una base nueva de clientes y un nuevo posicionamiento en la industria.

Esta apuesta clara por el crecimiento no orgánico ha repercutido en sus cuentas de pasivo. MásMóvil cierra el 2016 con 836 millones de euros de deuda financiera, teniendo en cuenta la financiación conseguida a través de distintas entidades financieras y de *private equity*, para cubrir las recientes necesidades de recursos financieros.

Por otro lado, estas operaciones también tendrán repercusión en la distribución de su capital social, además de los niveles de su capital circulante - en los últimos resultados en negativo -, así como el volumen de facturación, y gastos financieros, reflejados en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Modelo de Negocio

La reciente adquisición de los activos sobrantes de la fusión entre Orange y Jazztel, Pepephone y Yoigo, supone un punto de inflexión para la compañía, sobretodo desde el punto de vista de los activos intangibles. Estas compras permitirán a MásMóvil, además de crecer, obtener una posición privilegiada en la industria de las telecomunicaciones nacional. Esto también añadirá valor a su marca.

Además de la adquisición de activos tangibles y reconocibles, la evolución del negocio también le ha precedido la retención de una fuerte base de clientes, que suponen la garantía de un ingreso recurrente en un futuro.

En términos de resultados, en el plazo inmediato está demostrando un impacto positivo en las cuentas de MásMóvil. Sobretodo en términos de márgenes. Aunque hay que esperar que dichos cambios se consoliden en los próximos años, el margen bruto alcanzó la cota significativa de un 34,45% a 31 de diciembre de 2016, mientras que el margen EBITDA fue de un 0,16%.

Estructura corporativa

El cambio estructural de MásMóvil se ha observado en distintas facetas del negocio. Una de ellas ha sido la reformulación de sus distintos órganos de gobierno y la constitución de nuevas comisiones delegadas. A la sazón de las informaciones de distintos medios de comunicación, la compañía estaría realizando todos los pasos necesarios para hacer su salto al mercado continuo.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Lleida.net es la primera Operadora Certificadora, empresa de referencia en el campo de las comunicaciones certificadas y de las telecomunicaciones cuya misión es aportar seguridad, confianza, eficacia y rentabilidad a las comunicaciones electrónicas de empresas, administraciones públicas y particulares

Última Actualización
26/05/2017

Lleida.net | LLN | ES0105089009

Cap. Mercado: 11.074.461 € | Último (25/05/2017): 0,69 | Salida (09/10/2015): 1,18 | Máx: 1,18 | Mín: 0,6

Sector: Telecomunicaciones

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	-34,40	-8,42	N.A.	N.A.	Puntuación 43,18
Beneficio por Acción	0,03	0,01	0,01	-0,03	-0,09	N.A.	N.A.	Calificación **
Cifra de Negocio por Acción	0,53	0,53	0,77	0,66	0,50	N.A.	N.A.	Posición 24
Ebitda por Acción	0,10	0,10	0,10	0,03	-0,01	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	-5,54	17,28	-0,01	0,30	-174,55	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,79
Acciones en Circulación (miles)	11.813	11.813	11.813	12.788	16.050	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	0	0	0	919	281	Francisco Sapena	45,42%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	5.000	0	SESDG FCR	21,27%	
Cifra de Negocio (miles €)	6.234	6.267	9.127	8.405	8.054	I.C. de Finances	3,70%	
Margen Bruto	46,36%	51,84%	29,00%	35,95%	51,45%	Dirección:		
Ebitda (miles €)	1.169	1.145	1.181	395	-95	Francisco Sapena - Consejero delegado		
Margen Explotación	18,75%	18,27%	12,94%	4,70%	-1,19%	Ingresos por Áreas de Negocio		
Amortización y Depreciación (miles €)	-650	-808	-894	-1.092	-1.147			
EBIT (miles €)	519	337	287	-697	-1.243			
Gastos Financieros (miles €)	-104	-150	-196	-196	-183			
Ratio Cobertura Intereses	4,99	2,25	1,46	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	-57	-23	-16	138	-3			
Resultado Neto (miles €)	371	158	116	-394	-1.429			
Valor Contable por Acción	0,15	0,17	0,18	0,46	0,18			
Activos (miles €)	5.574	6.907	9.007	13.430	9.556			
Capital Circulante (miles €)	-609	-169	-1.319	1.813	434			
Inmovilizado Material (miles €)	431	449	441	424	463			
Rentabilidad del Capital	-204,01%	464,18%	-67,14%	-71,81%	N.A.			
Deuda Financiera (miles €)	1.173	3.805	4.498	6.515	5.109			
Deudas por Recursos Propios	0,65	1,93	2,15	1,11	1,81			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	0,88	2,69	3,24	5,25	-22,38			
Return on Assets (ROA)	7,32%	2,53%	1,46%	-3,51%	N.A.			
Return on Equity (ROE)	22,75%	8,34%	5,71%	-9,92%	N.A.			

Análisis de Lleida.net

Lleida.net se incorporó al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) en el ejercicio 2015, después de acumular durante años resultados positivos y el incremento de la cifra de negocio al alza; con un crecimiento medio anual de un 18%.

Sin embargo, el ejercicio 2015 representó un punto de inflexión a nivel financiero, pues las cifras de la compañía tecnológica se impulsaron a la baja. Durante el 2016 siguió disminuyendo la facturación y finalizó el ejercicio con 1,4 millones de euros de pérdidas.

La disminución de la facturación, fue compensado por el incremento del margen bruto, hasta un 51,45%. Fruto de un mayor peso de las ventas de productos certificados, como de validación de datos, según la compañía. No obstante, este cambio se tradujo en pérdidas de la explotación por un total de 1,2 millones de euros.

En términos de estructura financiera, el apalancamiento financiero de la compañía sigue en aumento, tras la ampliación de capital ejecutada en 2015 por 5 millones de euros. Al cierre de 2016, la relación recursos propios y pasivos financieros era de 1,8 veces, como resultado de erosión de la partida de resultados.

En el MAB, la cotización de Lleida.net ha disminuído de forma progresiva desde su incorporación en el mercado. Los últimos precios de la compañía se han situado alrededor de los 70 céntimos por título, equivalente a 11,2 millones de euros de capitalización bursátil.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Las tres principales áreas de negocio en las que se divide Lleida.net son: Soluciones SMS, SMS ICX, Prestadores de Servicios de Terceros de Confianza (*Trusted Third Party*) y Validación de Datos. Mientras que la primera representa casi un 77% de los ingresos sobre ventas, las otras dos generan el resto.

Lleida.net debe competir en costes en cualquiera de estos segmentos. El mercado en el que compete está muy fragmentado, con muchos competidores y muchos clientes, con la amenaza de la entrada de las grandes operadoras.

Por otro lado, la compañía tiene muy difícil la posibilidad de mantener relaciones a largo plazo con sus usuarios. Los intangibles de la compañía, el *know how*, la marca y las licencias, son de uso básico para su trabajo, no una ventaja diferencial y sostenible a largo plazo.

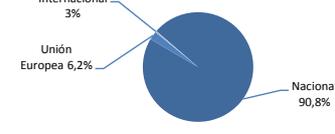
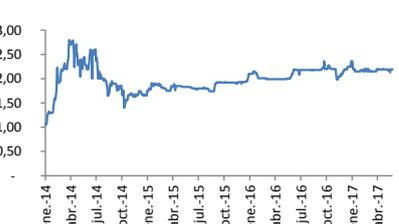
Por estas razones, hay una voluntad creciente de la compañía de dirigir su negocio de comunicaciones hacia las comunicaciones certificadas, cuyo volumen sigue siendo pequeño pero aumenta exponencialmente.

Calidad de la información de la compañía

Como ya hizo en la presentación de resultados del primer semestre de 2016, en el informe anual la compañía sigue presentando los resultados de un modo atípico. En los datos comparables del informe, la empresa informa de los resultados del primer trimestre de 2017, pero omite comparables con años anteriores y sumatorios anuales.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

 Inkemia IKM ES0156303002 Sector: Biotecnología	Grupo de PyMEs de alta tecnología, nacido en 1997, cuya actividad se centra en la generación y explotación de conocimiento. Su actividad se basa en la investigación e innovación para la obtención de nuevos productos, procesos, tecnologías y servicios para la industria farmacéutica, química y biotecnológica.								Última Actualización 26/05/2017
	Cap. Mercado: 56.768.092 € Último (42880): 1,05 Salida (21/12/2012): 0,8 Máx: 1173,73798 Mín: 0,8								Rating MAB de Mabilia
	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*		
PER Medio	16,88	23,71	74,52	178,41	-533,32	N.A.	N.A.	Puntuación	57,2
Beneficio por Acción	0,05	0,04	0,03	0,01	0,00	N.A.	N.A.	Calificación	★★★
Cifra de Negocio por Acción	0,15	0,12	0,16	0,16	0,16	N.A.	N.A.	Posición	12ª
Ebitda por Acción	0,11	0,08	0,07	0,05	0,04	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,00	0,05	-0,02	0,02	-0,05	N.A.	N.A.	15/05/2017	0,54
Acciones en Circulación (miles)	20.946	21.513	23.894	25.921	25.922	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	125	3.986	13.977	6.401	12.947	Escola Sant Gervasi	35,54%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	1.300	2.487	3.417	0	0	Josep Castells	8,70%		
Cifra de Negocio** (miles €)	3.048	2.682	3.888	4.160	4.071	Free float y Otros	55,76%		
Margen Bruto	86,39%	75,17%	48,84%	43,88%	49,23%	Dirección:			
Ebitda (miles €)	2.404	1.745	1.786	1.366	1.000	Josep Castells - Presidente y Consejero Delegado			
Margen Explotación	78,87%	65,05%	45,93%	32,85%	24,56%	Ingresos por mercado geográfico			
Amortización y Depreciación (miles €)	-1.881	-1.289	-1.816	-1.600	-1.681				
EBIT (miles €)	523	455	-30	-234	-681				
Gastos Financieros (miles €)	-298	-245	-235	-230	-358				
Ratio Cobertura Intereses	1,76	1,86	N.A.	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)	574	598	899	784	990				
Resultado Neto (miles €)	1.030	844	628	269	-103				
Valor Contable por Acción	0,54	0,71	0,76	0,71	0,71				
Activos (miles €)	20.499	26.802	28.900	29.940	31.347				
Capital Circulante (miles €)	-977	539	344	-378	-2.828				
Inmovilizado Material (miles €)	1.645	1.494	1.650	1.737	1.715				
Rentabilidad del Capital	71,37%	33,71%	-1,50%	-13,94%	N.A.				
Deuda Financiera (miles €)	6.768	8.746	8.908	9.998	11.731				
Deudas por Recursos Propios	0,59	0,57	0,49	0,54	0,64				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	2,63	3,98	4,08	6,09	11,29				
Return on Assets (ROA)	5,36%	3,57%	2,26%	0,91%	N.A.				
Return on Equity (ROE)	10,05%	6,32%	3,76%	1,48%	N.A.				

Análisis de Inkemia

Inkemia cerró el ejercicio 2016 con pérdidas por valor de 103 mil euros. Este dato ha llevado a la compañía a aumentar su proporción de deuda por recursos propios y cerrar con un capital circulante negativo de 2,8 millones de euros.

La facturación de la compañía en estos últimos cuatro años, que comprende la cifra de negocio y las subvenciones, ha oscilado entre los 2 y 4 millones de euros. Partida que ha facilitado el aumento del patrimonio de la compañía que, junto a las ampliaciones de capital, ha crecido un 11,2% de promedio anual (TCAC), hasta alcanzar los 31,35 millones de euros por activos.

Como otras compañías cuyas actividades principales son la investigación y el desarrollo, Inkemia destina muchos recursos que a la vez se activan contablemente como ingresos. Estos importes no están contemplados en el margen bruto, pero sí en el margen de explotación.

Por esta misma razón, este margen explica con mayor fidelidad la evolución de la compañía. Desde este punto de vista, Inkemia ha perdido más de un 43% en concepto de márgenes y esto ha repercutido negativamente en la rentabilidad actual de la compañía y también de la acción.

No obstante, como grupo biotecnológico, el valor de 57 millones de euros que en la actualidad le otorga el mercado, corresponde a la previsión de ingresos futuros en detrimento de la cuenta de resultados actual. La diversificación de sus inversiones en distintas *startups* biotecnológicas es uno de sus principales activos.

Modelo de Negocio

El grupo Inkemia desarrolla su actividad en la industria farmacéutica, química y biotecnológica. Además de proveer servicios de análisis para el sector, formación y transferencia tecnológica, su actividad principal es la de crear una cartera de productos propios, procesos y tecnologías específicas para este sector.

Actualmente, la compañía está desembolsando grandes sumas de capital para conseguir un *know how* único que está empezando a rentabilizar gracias a la distribución de productos, a través de la expansión internacional y a la obtención de patentes, actualmente alrededor de 70 a nivel internacional.

Esta apuesta a futuro se traduce en el valor de sus activos, intangibles sobre todo, en términos de precios de mercado. En cambio, por resultados financieros, la empresa aún sigue requiriendo sumas elevadas de capital para seguir con su recorrido.

Por otro lado, el grupo de biotecnología también usa una parte de sus fondos para invertir en otras compañías y que gestiona a través de la división IUCT Emprèn. Estas inversiones incorporadas a su modelo crean sinergias que aportan ingresos a la división de servicios, además de rentabilidades financieras a largo plazo. Algunas de las inversiones destacadas son las empresas Mind The Byte (bioinformática), Phytüre Biotech (cultivos celulares vegetales) o Plasmia Biotech (biotecnología).

Inkemia ha constituido Green Chemicals en Houston, que supone la entrada comercial del grupo en Estados Unidos, además de mantener filiales en Brasil y Colombia.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

** Suma de la Cifra de Negocio de la compañía y las subvenciones de cada período

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL



Inclam es un grupo constituido por 18 empresas con presencia en 20 países. Diez sedes permanentes están fuera de España. Más de un 95% de la facturación procede del exterior y es el fruto de una apuesta decidida por el valor de la tecnología, la experiencia y el talento en el campo de la ingeniería del agua.

Última Actualización
02/06/2017

Inclam | INC | ES0105083002

Cap. Mercado: 65.187.804 € | Último (01/06/2017): 2,2 | Salida (29/07/2015): 1,22 | Máx: 2,22 | Mín: 1,22

Sector: Ingeniería

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	64,37	-32,54	N.A.	N.A.	Puntuación 59,31
Beneficio por Acción	0,02	0,06	0,04	0,03	-0,06	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	1,22	1,15	1,10	1,15	1,07	N.A.	N.A.	Posición 8ª
Ebitda por Acción	0,07	0,14	0,13	0,12	0,02	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	N.A.	-0,02	0,11	-0,01	-0,01	N.A.	N.A.	15/05/2017 1,83
Acciones en Circulación (miles)	25.242	25.242	25.242	27.000	28.500	Máximos Accionistas Alfonso Andrés Picazo 18,58% Elio Vicuña 22,16% Paloma Urrutia 17,26% Eva de Andrés Picazo 11,26% Free float y Otros 30,74%		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	3.337	4.783			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	3.975	0			
Cifra de Negocio (miles €)	30.908	29.006	27.685	31.053	30.386			
Margen Bruto	23,78%	37,79%	36,87%	33,46%	28,12%			
Ebitda (miles €)	1.766	3.606	3.389	3.184	678			
Margen Explotación	5,71%	12,43%	12,24%	10,26%	2,23%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-616	-864	-1.028	-1.113	-1.517			
EBIT (miles €)	1.150	2.742	2.361	2.072	-839			
Gastos Financieros (miles €)	-1.789	-834	-720	-934	-1.002			
Ratio Cobertura Intereses	0,64	3,29	3,28	2,22	N.A.			
Impuestos (miles €)	-342	-306	-103	-420	93			
Resultado Neto (miles €)	573	1.599	961	717	-1.664			
Valor Contable por Acción	0,14	0,22	0,24	0,31	0,22			
Activos (miles €)	16.560	24.238	31.229	28.510	31.274			
Capital Circulante (miles €)	2.966	3.430	1.050	6.337	304			
Inmovilizado Material (miles €)	654	1.601	1.175	969	1.140			
Rentabilidad del Capital	30,05%	63,39%	65,06%	43,47%	N.A.			
Deuda Financiera (miles €)	7.419	9.885	13.831	11.871	17.745			
Deudas por Recursos Propios	2,15	1,82	2,24	1,43	2,86			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	3,58	2,42	3,12	2,85	21,11			
Return on Assets (ROA)	3,56%	7,84%	3,47%	2,40%	N.A.			
Return on Equity (ROE)	16,48%	35,94%	16,54%	9,89%	N.A.			

Análisis de Inclam

Inclam se incorporó en el Mercado Alternativo el 29 de julio de 2015 con una capitalización de 34,77 millones de euros y un historial positivo, según explicaban los resultados de los últimos cinco años.

La compañía cerró el ejercicio del 2016 con pérdidas por valor de 1,66 millones de euros, un cambio importante respecto los beneficios de 717 mil euros de 2015, aunque prolonga la tendencia a la baja de los resultados de los últimos años.

Inclam alcanzó su cúspide de beneficios en 2013 cuando registró un resultado de 1,6 millones de euros. Desde entonces, el incremento de la cifra de negocio se ha resuelto con menores beneficios y también rentabilidades.

El EBITDA disminuyó en un -78,70% respecto el año anterior. Cifra que se explica tras disminuir los ingresos y aumentar los aprovisionamientos en cuantías cercanas al millón de euros en ambos casos. No obstante, el EBITDA continúa siendo positivo gracias a la activación de 3,4 millones de euros en gastos de I+D, un millón más que el ejercicio anterior.

La ampliación previa a la llegada de la compañía a la bolsa, le permitió inyectar 3,98 millones de euros, aunque históricamente, la compañía ha sustentado su negocio en los recursos ajenos.

Esto se refleja a través de la cifra de deuda por recursos propios. Al cierre del ejercicio del 2016 la deuda acumulada volvía a multiplicar por más de 2 sus recursos propios, como ya había sucedido en el ejercicio 2014.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Inclam es un proyecto de ingeniería especializado en los proyectos hidráulicos. Internamente, la actividad del grupo se divide en Consultoría, Proyectos y Dirección de Obra, Cambio Climático y Engineering, Procurement and Construction (EPC); siendo esta última división la que más ingresos aporta al grupo, con una facturación de un 46%.

La división de *brokerage* de Derechos de Carbono, integrada en el segmento de Cambio Climático es la que más impacto tuvo en la disminución de la facturación en el período entre 2011 y 2014. En 2016 volvió a acaparar el 40% de la facturación total del grupo.

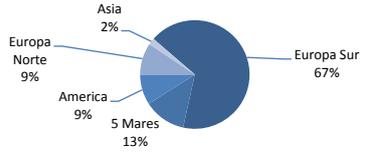
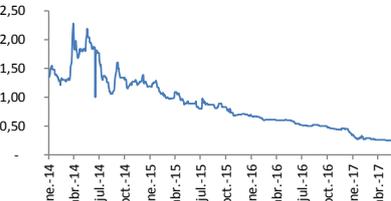
La naturaleza de las actividades del grupo hace que el sector público sea su cliente principal, sobre todo a través de consorcios. Esto le permite aplicar sus conocimientos y rentabilizar su capital humano, aunque está merced de ingresos no recurrentes en función de los concursos disponibles.

La diversificación internacional de la compañía es una herramienta de cobertura ante posibles reducciones en el presupuesto público de los países donde trabaja.

Por otro lado, su principal activo es el *know how* desarrollado a lo largo de la vida del proyecto. Además, la compañía está en proceso de dar también una salida comercial al *software* desarrollado internamente. Esto le permitiría rentabilizar sus activos intangibles, a través de la venta por licencia, o a través de SaS, dando un factor de innovación tecnológica al inversor potencial.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabia 2017, 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. Mabia 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 Mabia.

		Compañía de retail multicanal con diseño y marca propia, especializada en la venta de juguetes y productos para la infancia. La cotizada cuenta con un modelo de negocio verticalmente integrado, que se ha convertido en una de las mayores historias de éxito dentro del sector español.						Última Actualización 26/05/2017	
Imaginarium IMG ES0147791018 Sector: Comercio		Cap. Mercado: 5.594.912 € Último (25/05/2017): 0,25 Salida (30/11/2009): 4,31 Máx: 2,3 Mín: 0,25							
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	-9,87	-5,17	-3,31	-1,68	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Puntuación -
Beneficio por Acción	-0,17	-0,26	-0,44	-0,54	-0,35	N.A.	N.A.	N.A.	Calificación -
Cifra de Negocio por Acción	5,85	6,01	5,86	5,68	1,62	N.A.	N.A.	N.A.	Posición -
Ebitda por Acción	0,25	0,37	0,02	-0,03	-0,18	N.A.	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,01	-0,02	0,17	-0,25	-0,16	N.A.	N.A.	N.A.	15/05/2017 -2,05
Acciones en Circulación (miles)	17.416	17.416	17.416	17.468	21.717	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	208	450	1.039	2.909	49	Publifax S.L. 48,77%			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	3.745	0	Tasal S.L. 25,15%			
Cifra de Negocio (miles €)	101.947	104.682	102.041	99.134	35.178	Free float y Otros 26,08%			
Margen Bruto	59,03%	59,08%	58,70%	55,92%	57,82%	Dirección:			
Ebitda (miles €)	4.400	6.463	369	-513	-3.878	Félix Tena - Presidente del Consejo			
Margen Explotación	4,32%	6,17%	0,36%	-0,52%	-11,02%	Ingresos por mercado geográfico			
Amortización y Depreciación (miles €)	-5.911	-5.580	-5.334	-5.166	-2.151				
EBIT (miles €)	-1.511	883	-4.965	-5.679	-6.029				
Gastos Financieros (miles €)	-1.789	-2.921	-2.773	-2.516	-1.082				
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	0,30	N.A.	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)	749	5	-117	22	125				
Resultado Neto (miles €)	-2.928	-4.585	-7.738	-9.354	-7.530				
Valor Contable por Acción	1,26	0,93	0,48	0,10	-0,27				
Activos (miles €)	71.706	66.594	75.502	57.886	52.895				
Capital Circulante (miles €)	6.592	37.589	-10.636	-4.247	-10.451				
Inmovilizado Material (miles €)	18.458	17.402	15.208	11.465	10.375				
Rentabilidad del Capital	N.A.	1,66%	-12,50%	-72,26%	N.A.				
Deuda Financiera (miles €)	27.224	28.900	38.116	36.754	39.874				
Deudas por Recursos Propios	1,24	1,78	4,55	21,11	-6,81				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	4,05	3,09	72,15	-58,11	-9,20				
Return on Assets (ROA)	N.A.	-6,63%	-10,89%	-14,02%	N.A.				
Return on Equity (ROE)	N.A.	-24,07%	-62,94%	-184,94%	N.A.				

Análisis de Imaginarium

El primer semestre fiscal de Imaginarium cerró con una facturación de 35,2 millones de euros. Esta cifra se quedó por debajo de la mitad de los ingresos de 2015 y, como resultado, la compañía incrementó pérdidas hasta los 7,5 millones de euros.

A lo largo de los últimos años, los mejores datos del grupo fueron publicados en el ejercicio 2013, cuando Imaginarium llegó a facturar 104,7 millones de euros. No obstante, la empresa no consiguió obtener rédito de estas ventas, y unos márgenes amplios, y terminó el mismo ejercicio con pérdidas.

Desde entonces, las ventas de la compañía han disminuido a un ritmo medio de un 2,7% anual. Mientras que los pérdidas subían a un 42,82% medio por año.

En términos de patrimonio, la reducción en los resultados de Imaginarium se vio reflejado en el balance de situación de la compañía. Los activos en 2013 alcanzaban una valoración de 66,6 millones de euros, mientras que el primer semestre de 2016 cerró con 52,9 millones de euros y un capital circulante negativo.

Desde el punto de vista del pasivo, la compañía solo ha contado con una inyección de recursos propios en el año 2015, cuando una ampliación de capital le facilitó la entrada de 3,7 millones de euros.

No obstante, el patrimonio actualmente suma un déficit de 5,9 millones de euros y las deudas financieras alcanzan los 39,9 millones de euros.

Modelo de Negocio

Imaginarium desarrolla su actividad a través de la apertura y gestión de tiendas de juguetes con la misma marca. Para ello, combina el sistema de tiendas propias con la cesión del *know how* y su marca a una red de franquicias. De las 368 tiendas que tenía el grupo el primer semestre de 2016, un 53% correspondían a franquicias, mientras que un 47% eran tiendas controladas desde su central.

La exposición del grupo a las variables económicas internacionales, debido a su estrategia de expansión, son los factores clave que afectan a las cuentas. Entre ellos, destaca la caída del consumo en la región de Asia (-45,1%), Turquía, Israel, Grecia, Rumanía y Bulgaria (-35,5%) y America (-14,6%).

La compañía cuenta con su marca, distinguible a pie de calle, y el *know how* desplegado desde hace años con sus tiendas, como los activos intangibles principales que le distinguen de su competencia.

Salvedades y opinión del auditor

En palabras del auditor, Imaginarium incurrió en pérdidas significativas durante el período finalizado el 31 de julio de 2016. También destaca el exceso del pasivo corriente por encima del activo corriente.

Como resultado de ello, KPMG Auditores informan de la incertidumbre material sobre la capacidad de Imaginarium para continuar como empresa en funcionamiento.

* Datos correspondientes al primer semestre de 2016 por cuentas anuales pendientes, y estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© MABIA 2017, 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. MABIA 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 MABIA.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL



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
26/05/2017

Home Meal | HMR | ES0105049003

Cap. Mercado: 38.738.131 € | Último (25/05/2017): 2,35 | Salida (04/12/2014): 1,73 | Máx: 2,46 | Mín: 2

Sector: Comercio

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A.	N.A.	-101,92	-9,58	-21,92	N.A.	N.A.	Puntuación 38,7
Beneficio por Acción	-0,11	0,00	-0,02	-0,19	-0,10	N.A.	N.A.	Calificación ★
Cifra de Negocio por Acción	0,83	1,13	1,31	1,10	0,99	N.A.	N.A.	Posición 25ª
Ebitda por Acción	-0,09	0,08	0,06	-0,11	0,03	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	-0,07	0,01	0,01	0,02	0,24	N.A.	N.A.	15/05/2017 0,22
Acciones en Circulación (miles)	8.364	8.705	9.232	12.929	14.700	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	1.525	4.888	5.890	Quirze Salomó	26,03%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	706	1.360	6.400	3.597	4.800	Mytaros, B.V	18,87%	
Cifra de Negocio (miles €)	6.935	9.846	12.120	14.192	14.494	Gesurius S.A., SGIIC	14,09%	
Margen Bruto	58,54%	45,97%	42,64%	44,72%	44,12%	Dirección:		
Ebitda (miles €)	-749	710	532	-1.483	441	Quirze Salomó - Presidente y Consejero Delegado		
Margen Explotación	-10,81%	7,21%	4,39%	-10,45%	3,04%	Ingresos por Mercados Geográficos		
Amortización y Depreciación (miles €)	-297	-300	-414	-1.102	-1.860			
EBIT (miles €)	-1.047	410	119	-2.585	-1.419			
Gastos Financieros (miles €)	-301	-386	-338	-281	-603			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	1,06	0,35	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	404	-6	56	418	474			
Resultado Neto (miles €)	-943	18	-162	-2.442	-1.529			
Valor Contable por Acción	0,14	0,14	0,70	0,57	0,67			
Activos (miles €)	6.938	7.232	13.388	21.221	29.611			
Capital Circulante (miles €)	-1.325	-908	1.896	-6.261	-5.833			
Inmovilizado Material (miles €)	4.036	3.128	3.924	12.733	12.110			
Rentabilidad del Capital	-47,79%	16,63%	2,96%	-42,06%	-22,26%			
Deuda Financiera (miles €)	4121	3.769	3.706	7.681	10.598			
Deudas por Recursos Propios	3,41	3,09	0,57	1,05	1,07			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-5,50	5,17	-0,90	-4,66	14,31			
Return on Assets (ROA)	-13,60%	0,25%	-1,57%	-14,11%	-6,02%			
Return on Equity (ROE)	-161,72%	1,48%	-4,21%	-35,35%	-17,76%			

Análisis de Home Meal Replacement

Home Meal Replacement aumentó significativamente su facturación entre los años 2012 y 2016, con una tasa media de crecimiento anual de un 20,23%. Pero esta fase de expansión de la empresa no estuvo compensada por la evolución de sus márgenes, ni de sus resultados.

El ejercicio 2016 cerró con 1,5 millones de euros de pérdidas. Aunque siguió en números rojos, mejoró respecto al 2015. Principalmente por el impacto del aumento de otros ingresos de explotación, compuesto por la venta de cánones y los ingresos de "retrofranquicias". La facturación procedente de las tiendas subió aproximadamente un 2%.

Desde el punto de vista de los márgenes del negocio, mientras que en 2011 registró un beneficio bruto de un 54,79% sobre ventas, en 2016 este se redujo hasta un 44,12%.

A pesar que la naturaleza del proyecto de la compañía, que permitiría aprovechar las economías de escala, la evolución del margen de explotación no ha seguido el ritmo que lo han hecho las ventas. Para cambiar esta situación, la empresa ha llevado una política de inversión en nuevas instalaciones para la producción de alimentos. A largo plazo, esto debería mejorar significativamente la eficiencia del grupo.

Para cubrir estas inversiones en activos físicos la empresa ha recurrido en un aumento de pasivo y distintas ampliaciones de capital. Al cierre de 2016, las deudas del grupo, que sumaban 10,6 millones de euros, estaban a la par con sus recursos propios.

Modelo de Negocio

La marca Nostrum sigue un modelo de expansión, basado en la apertura y gestión de establecimientos propios y franquicias, del sector de la restauración.

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 dónde 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.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabia 2017, 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. Mabia 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 Mabia.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL



Grupo de empresas dedicadas a la gestión integral de residuos y a su transformación en energías limpias, con sede central en Lleida y con presencia, principalmente, en Cataluña, Comunidad Valenciana y Aragón. Proviene de una empresa familiar fundada por Josep Griñó Solé en el año 1933.

Última Actualización
26/05/2017

Griñó | GRI | ESO143328005

Cap. Mercado: 33.661.526 € | Último (25/05/2017): 1,1 | Salida (29/07/2011): 2,29 | Máx: 4,74 | Mín: 1,04

Sector: Ingeniería

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia	
PER Medio	-33,02	192,76	325,98	82,37	-27,98	N.A.	N.A.	Puntuación	Pendiente
Beneficio por Acción	-0,06	0,01	0,01	0,03	-0,05	N.A.	N.A.	Calificación	Pendiente
Cifra de Negocio por Acción	0,88	0,81	0,76	0,84	0,87	N.A.	N.A.	Posición	Pendiente
Ebitda por Acción	0,04	0,09	0,11	0,13	0,12	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,06	0,01	-0,05	0,08	-0,02	N.A.	N.A.	15/05/2017	-1,59
Acciones en Circulación (miles)	30.601	30.601	30.601	30.601	30.601	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	192	33	2.747	167	42	Corporació Griñó S.L. 88,24%			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	0	0	Free float y Otros 11,76%			
Cifra de Negocio (miles €)	26.903	24.640	23.323	25.774	26.761	Dirección:			
Margen Bruto	53,26%	66,21%	63,79%	57,72%	62,81%	Joan Griñó - Presidente del Consejo			
Ebitda (miles €)	1.090	2.836	3.303	3.981	3.639	Ingresos por área de negocio 2016			
Margen Explotación	4,05%	11,51%	14,16%	15,45%	13,60%				
Amortización y Depreciación (miles €)	-2.431	-2.151	-2.289	-2.165	-4.176				
EBIT (miles €)	-1.341	685	1.013	1.816	-537				
Gastos Financieros (miles €)	-1.183	-1.080	-853	-625	-496				
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	0,63	1,19	2,91	N.A.				
Impuestos (miles €)	473	-117	77	-446	-643				
Resultado Neto (miles €)	-1.928	286	239	795	-1.564				
Valor Contable por Acción	0,98	1,01	0,95	0,95	0,92				
Activos (miles €)	67.161	82.219	52.788	55.899	52.051				
Capital Circulante (miles €)	-1.654	379	-60	1.673	2.129				
Inmovilizado Material (miles €)	32.116	45.419	15.969	15.603	14.348				
Rentabilidad del Capital	N.A.	1,80%	3,28%	10,94%	-3,18%				
Deuda Financiera (miles €)	28.476	41.555	16.503	16.254	14.402				
Deudas por Recursos Propios	0,95	1,35	0,57	0,56	0,51				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	24,21	-55,71	4,77	3,30	3,18				
Return on Assets (ROA)	-3%	0,38%	0,35%	1,46%	-2,90%				
Return on Equity (ROE)	-6%	0,94%	0,80%	2,72%	-5,44%				

Análisis de Griñó Ecologic

El Grupo Griñó cerró las cuentas del ejercicio 2016 con pérdidas por valor de 1,6 millones de euros, a pesar de mantener el ritmo de ventas de los últimos años, hasta los 26,8 millones de euros de facturación.

Estos datos demuestran la variación en la estructura de costes de la compañía de los últimos años. Por márgenes brutos remontó respecto el año anterior, hasta representar un 62,81% de las ventas. Por otro lado, el grupo cerró con pérdidas de explotación por valor de 1,5 millones de euros.

El impacto de 1,9 millones de euros por la amortización del fondo de comercio fue el primer causante del resultado negativo del ejercicio. Esto conllevó 1,6 millones de euros de pérdidas netas y rentabilidades anuales negativas.

Desde el punto de vista de la situación patrimonial, Griñó sigue reduciendo su apalancamiento financiero.

Mientras que en 2013 acumulaba un total de 41 millones de euros en deuda, que superaba en exceso el valor sus recursos propios, en 2016 los pasivos financieros sumaban alrededor de los 14,4 millones de euros. Esta cifra representaba la mitad del patrimonio.

En este contexto, la compañía cuenta con los recursos necesarios para afrontar una posible contracción en su negocio. Cuenta con un capital circulante de 2 millones de euros y, desde su incorporación en el MAB, no ha recurrido a ninguna ampliación de capital.

Modelo de Negocio

El grupo Griñó Ecologic es un grupo de empresas cuya actividad principal se distribuye en dos segmentos diferenciados: los servicios medioambientales, que comprende el asesoramiento, la recogida y transporte, limpiezas industriales y la gestión de residuos urbanos e industriales, y un segundo segmento de tratamiento de residuos.

Con el paso de los años, la compañía ha ido incrementando el peso del segmento de servicios medioambientales, cuya facturación representó un 35% de los ingresos de 2016.

Mientras que en esta línea de servicios el grupo puede desarrollar su *know how* adquirido, para obtener mayor rentabilidad a través de las economías de escala, los ingresos por el tratamiento de residuos garantizan unos ingresos recurrentes para el negocio a lo largo de los distintos años.

Liquidez de las Acciones

El comportamiento de la cotización de Griñó Ecologic en bolsa recibe poca atención, según el volumen de operaciones registrado en los últimos años. En 2016 los accionistas intercambiaron acciones por valor de 42 mil euros, lejos del promedio de mercado.

El modo de cotización de la compañía (*fixing*), junto con el bajo *free float*, un 11,76%, son los factores principales que limitan la liquidez del valor.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Greenergy Renovables es un desarrollador de proyectos y productor independiente de energía (IPP "Independent Power Producer") a partir de fuentes renovables, principalmente energía solar fotovoltaica.

Última Actualización
26/05/2017

Greenergy | GRE | ES0105079000

Cap. Mercado: 39.862.202 € | Último (25/05/2017): 1,64 | Salida (08/07/2015): 1,38 | Máx: 2,09 | Mín: 1,24

Sector: Energías Renovables

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	13,26	-13,91	N.A.	N.A.	Puntuación 65,81
Beneficio por Acción	0,33	0,07	0,09	0,14	-0,12	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	0,06	0,08	0,27	0,31	0,05	N.A.	N.A.	Posición 5ª
Ebitda por Acción	0,07	0,11	0,21	0,18	-0,09	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	N.A.	N.A.	0,00	0,05	0,33	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,40
Acciones en Circulación (miles)	20.000	20.000	20.000	21.330	24.306			
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	1.195	1.378			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	1.400	0	3.760	3.000			
Cifra de Negocio (miles €)	1.275	1.697	5.316	6.594	1.223			
Margen Bruto	-647,13%	-23,23%	97,61%	40,05%	-1292,10%			
Ebitda (miles €)	1.320	2.231	4.117	3.741	-2.118			
Margen Explotación	103,50%	131,44%	77,43%	56,74%	-173,18%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-466	-640	-713	-431	-295			
EBIT (miles €)	854	1.590	3.404	3.310	-2.412			
Gastos Financieros (miles €)	-210	-310	-463	-219	-189			
Ratio Cobertura Intereses	4,06	5,13	7,35	15,08	N.A.			
Impuestos (miles €)	-56	-265	-1.150	5	-755			
Resultado Neto (miles €)	6.533	1.357	1.721	2.943	-3.005			
Valor Contable por Acción	0,21	0,27	0,38	0,58	0,55			
Activos (miles €)	18.464	16.036	21.657	20.644	50.305			
Capital Circulante (miles €)	-7.913	-5.655	3.891	9.546	8.496			
Inmovilizado Material (miles €)	13.870	14.144	8.905	4.112	22.452			
Rentabilidad del Capital	14,34%	22,02%	31,98%	25,02%	N.A.			
Deuda Financiera (miles €)	2.478	5.384	6.565	4.688	21.375			
Deudas por Recursos Propios	0,60	0,98	0,86	0,38	1,60			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	1,87	2,09	1,23	0,97	7,11			
Return on Assets (ROA)	35,38%	7,86%	9,13%	13,91%	N.A.			
Return on Equity (ROE)	158,54%	28,26%	26,33%	29,39%	N.A.			

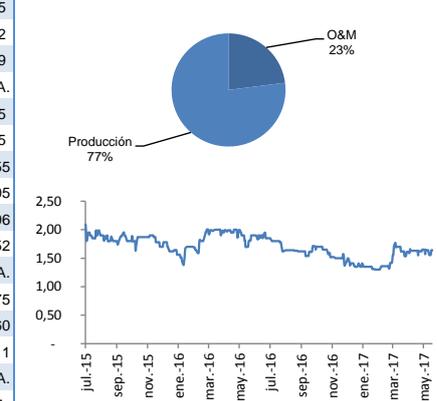
Máximos Accionistas

Daruan Group	75,99%
Hugo Galindo Pérez	4,68%
Free Float y otros	19,33%

Dirección:

David Ruiz de Andrés - Consejero Ejecutivo

Ingresos por Áreas de Negocio



Análisis de Greenergy

El grupo Greenergy finalizó el ejercicio con 3 millones de euros de pérdidas contables. Durante el 2016 los principales esfuerzos de la empresa estuvieron destinados a la construcción de activos para la venta y producción de energía, cuya activación en términos contables representó más de 16 millones de euros.

El cierre del ejercicio sin ninguna venta de instalación en modo de producción, licencia, o proyecto en fase de desarrollo, dio a otros segmentos el mayor peso de la facturación. Las ventas del último año ascendieron a 1,2 millones de euros, repartidas en un 77% procedente de la producción de energía y un 23% del mantenimiento de instalaciones.

A Greenergy la venta de dos plantas solares en España durante el año 2015 le permitió una inyección de 10 millones de euros en efectivo, aproximadamente. Junto a una ampliación de capital de 3 millones de euros, Greenergy ganó músculo que lo dedicó al levantamiento de nuevas instalaciones y la expansión geográfica.

La deuda financiera del grupo aumentó hasta los 21,4 millones de euros, dedicados principalmente a la construcción de activos, que ya suman 50,3 millones de euros. En comparación con los 20,6 millones de 2015. A la vez, también elevó el apalancamiento financiero hasta 1,6 veces los recursos propios de la compañía.

En el parqué Greenergy Renovables se ha recuperado de mínimos y se mantiene alrededor de 1,6 euros por acción. Alrededor de 40 millones de euros de capitalización bursátil.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

La propuesta de Greenergy es el de convertirse en un importante *player* del sector de las energías renovables, con una importante rotación de activos. Para ello, la empresa combinará la construcción de una cartera propia de proyectos para la venta, junto a la posterior producción de energía, en combinación con la prestación de servicios a terceros.

Sus ventajas competitivas dependerán de Greenergy y a qué segmentos dará más prioridad.

La construcción de proyectos solares y eólicos, pensados para la venta a grupos de inversión, representan la generación puntual de ingresos. Mientras que, por otro lado, la producción de energía permite la entrada de ingresos recurrentes, aunque no permite recuperar rápidamente la inversión desembolsada.

Las fases iniciales en la que se encuentra este proyecto hace muy difícil el cálculo de los márgenes de explotación y la posibilidad de aplicar economías de escala. Cada ejercicio es, a nivel financiero, diferente del anterior. Por esta razón, las ventajas competitivas que tienen en cuenta el volumen de facturación solo se podrán confirmar más adelante, cuando la cartera de la compañía se incremente significativamente.

Por otro lado, el *know how* del equipo técnico de Greenergy es su principal intangible y lo puede monetizar a través de servicios externos a otras empresas del mismo sector.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© MABIA 2017, 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. MABIA 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 MABIA.



Gigas es una multinacional española que ofrece soluciones de *cloud computing* a todo tipo de empresas. La compañía cuenta con oficinas en España, EE.UU., Colombia, Chile, Perú y Panamá. Y *data centers* en Madrid y Miami.

Última Actualización
26/05/2017

Gigas Hosting | GIGA | ES0105093001

Cap. Mercado: 10.260.000 € | Último (25/05/2017): 2,4 | Salida (03/11/2015): 3,25 | Máx: 3,32 | Mín: 2,18

Sector: Electrónica y Software

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	-49,27	-16,21	N.A.	N.A.	Puntuación 63,26
Beneficio por Acción	-0,43	-0,27	-0,22	-0,07	-0,18	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	0,18	0,51	0,82	1,16	1,13	1,45	N.A.	Posición 6ª
Ebitda por Acción	-0,51	-0,31	-0,16	0,12	-0,04	0,05	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	N.A.	N.A.	-0,19	0,00	-0,06	N.A.	N.A.	15/05/2017 -1,21
Acciones en Circulación (miles)	2.273	2.512	3.007	3.226	4.275	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	522	343	Moisés I. Abecasis	9,85%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	1.792	1.645	0	4.122	0	Caixa Capital TIC	7,87%	
Cifra de Negocio (miles €)	404	1.290	2.468	3.748	4.834	Bonsai Venture	7,44%	
Margen Bruto	8%	51,16%	67,19%	75,18%	78,56%	Diego Cabezado	7,32%	
Ebitda (miles €)	-1148	-786	-491	383	-186	Free float y Otros	67,52%	
Margen Explotación	-284%	-60,92%	-19,90%	10,22%	-3,85%	Ingresos por producto		
Amortización y Depreciación (miles €)	-91	-236	-462	-652	-800			
EBIT (miles €)	-1.239	-1.022	-953	-269	-986			
Gastos Financieros (miles €)	-10,8	-18	-84	-94	-78			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	257	345	384	157	307			
Resultado Neto (miles €)	-983	-675	-649	-211	-773			
Valor Contable por Acción	0,59	0,92	0,55	1,59	1,06			
Activos (miles €)	2.967	4.187	4.828	9.202	8.773			
Capital Circulante (miles €)	955	1.289	321	2.645	664			
Inmovilizado Material (miles €)	713	1.052	1.422	1.652	1.940			
Rentabilidad del Capital	-74%	-44%	-47%	-9%	-29%			
Deuda Financiera (miles €)	2.629	1.494	2.628	3.068	3.083			
Deudas por Recursos Propios	1,96	0,65	1,59	0,60	0,68			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-1,00	0,48	-4,14	2,95	-4,83			
Return on Assets (ROA)	-33%	-18,86%	-14,40%	-3,01%	-8,60%			
Return on Equity (ROE)	-104%	-36,97%	-32,77%	-6,22%	-16,00%			

Análisis de Gigas

Gigas cerró el ejercicio 2016 con una cifra de negocio de 4,8 millones de euros, con EBITDA y resultados netos en negativo.

Desde su creación en el ejercicio 2011, el grupo ha incrementado el volumen de facturación como la suma de los activos registrados en el balance de situación; estos últimos han crecido a un ritmo de un 31% medio anual.

A pesar del incremento de las pérdidas en el último año, la compañía ha mejorado sustancialmente en términos de márgenes. El margen bruto ha evolucionado hasta un 78,56% sobre ventas, respecto al 75,18% registrado en 2015, y el 51,16% de 2013.

Para llevar a cabo el crecimiento de su facturación, Gigas se ha servido de una combinación de deuda más el incremento de los recursos propios.

La incorporación al MAB le permitió a la empresa de tecnología recibir 4,1 millones de euros en concepto de Oferta de Suscripción. Esta inyección de efectivo le sirvió para reducir el peso de las deudas financieras acumuladas.

Mientras que las deudas multiplicaban por 1,59 veces los recursos propios en 2014, esta proporción se redujo y se ha mantenido alrededor de un 60% del patrimonio total. Con una relación de 898 mil euros de pasivos financieros netos por 4,52 millones de euros de recursos propios.

En términos de mercado, la capitalización de Gigas ha bajado significativamente durante los últimos trimestres. Y su precio se mantiene en mínimos, alrededor de los 2,25 euros.

Modelo de Negocio

El modelo de Gigas se clasifica como *IaaS (Infraestructure as a Service)* dentro del sector conocido popularmente como *cloud computing*. Sus clientes, a través de su servicio, obtienen el acceso a un servidor virtual, sin tenerse de preocupar del espacio físico que ocupa, ni de su gestión, ni de su mantenimiento.

Esta oferta se desarrolla a través de dos productos diferenciados: el Cloud VPS, enfocado a PYMES, y el Cloud Datacenter, un producto pensado para mediana y gran empresa. Ambos se gestionan a través de la web de Gigas.

Aunque, mientras que el pago de cuotas para el acceso al primer tipo de servicio representa un 90% de los clientes, el uso de los Cloud Datacenter representa un 81% de la facturación total del grupo.

La compañía mantiene tanto alianzas estratégicas con sus proveedores tecnológicos, como Hewlett-Packard o Cisco, como con fabricantes de software de referencia como Oracle o Microsoft. Gigas, en cambio, recurre al alquiler de las instalaciones físicas de otras empresas (*datacenters*), localizados en España y Estados Unidos, para el almacenamiento y mantenimiento de estos servidores.

La mejora de los márgenes, a medida que la empresa aumenta en peso y facturación, demuestra la potencialidad de su negocio en distintas ventajas competitivas fundamentales en su negocio. Entre estas, destaca la escalabilidad del servicio a través de su plataforma, mientras que por otro lado la evolución del margen bruto confirma el abaratamiento de sus costes de producción.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

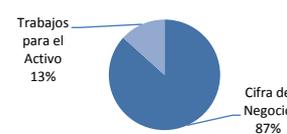
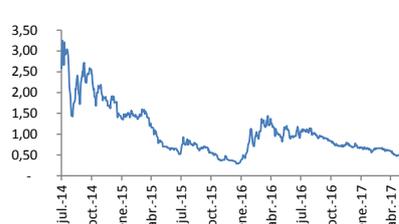
© Mabilia 2017, propiedad de Integra IMB Iuris Consultor, S.L. división financiera del grupo IMB. Todos los derechos reservados. La información, datos, análisis y opiniones presentados en este documento no constituyen ningún tipo de asesoramiento financiero, ni asesoramiento concreto a ningún inversor 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Facephi | FACE | ES0105029005
Sector: Electrónica y software

Cap. Mercado: 6.240.229 € | Último (25/05/2017): 0,47 | Salida (01/07/2014): 1,23 | Máx: 3,25 | Mín: 0,29

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	N.A.	N.A.	-11,39	-10,37	-165,08	N.A.	N.A.	Puntuación 50,43
Beneficio por Acción	-1,53	-3,62	-0,18	-0,08	-0,01	N.A.	N.A.	Calificación **
Cifra de Negocio por Acción	0,00	0,10	0,01	0,04	0,18	N.A.	N.A.	Posición 17ª
Ebitda por Acción	-2,03	-4,12	-0,17	-0,06	0,04	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	2,70	-1,59	-0,01	0,00	0,04	N.A.	N.A.	15/05/2017 -1,09
Acciones en Circulación (miles)	75	83	5.772	9.923	11.274	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	13.489	2.321	3.805	Salvador Martí Varo	15,69%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	1.643	0	81	Juan Alfonso Ortiz	12,51%	
Cifra de Negocio (miles €)	0	9	32	407	2.008	Javier Mira Miró	10,61%	
Margen Bruto	N.A.	-845,81%	-43,71%	98,92%	99,78%	José María Nogueira	4,24%	
Ebitda (miles €)	-153	-340	-987	-595	494	Free float y Otros	56,95%	
Margen Explotación	N.A.	-3946,36%	-3056,14%	-146,09%	24,63%	Ingresos por Concepto 2016		
Amortización y Depreciación (miles €)	0	-2	-16	-163	-227			
EBIT (miles €)	-153	-342	-1.003	-758	-31			
Gastos Financieros (miles €)	0	-7	-34	-34	-20			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	38	51	-24	0	0			
Resultado Neto (miles €)	-115	-299	-1.059	-794	-64			
Valor Contable por Acción	2,50	0,43	0,04	0,05	0,08			
Activos (miles €)	278	662	1.080	1.348	3.047			
Capital Circulante (miles €)	220	-20	-377	-446	612			
Inmovilizado Material (miles €)	9	9	34	31	27			
Rentabilidad del Capital	-66,77%	-314,10%	567,27%	200,13%	-27,89%			
Deuda Financiera (miles €)	83,68	593	681	454	1.968			
Deudas por Recursos Propios	0,44	16,60	3,34	0,90	2,30			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	0,78	-1,53	-0,67	-0,75	2,95			
Return on Assets (ROA)	-41,36%	-63,55%	-121,62%	-65,42%	-2,89%			
Return on Equity (ROE)	-61,11%	-267,00%	-884,10%	-223,59%	-9,33%			

Análisis de Facephi

La sociedad tecnológica de Alicante se incorporó en el Mercado Alternativo con un escaso fondo histórico. La compañía apenas había registrado facturación en 2013 y, en ese mismo año, su balance de situación le atribuía 662 mil euros de activos.

Desde entonces, la empresa ha aumentado en volumen de ventas, hasta alcanzar los 2 millones de euros en el 2016, tras sus primeros contratos con distintos bancos de Latinoamérica.

Estos ingresos deben compensar las pérdidas registradas en distintos ejercicios, que suman más de 2,2 millones de euros, relacionados con la actividad comprendida entre el año 2012 y el 2015.

Hasta el último ejercicio, a falta de beneficios, la empresa se sirvió de financiación ajena y captación de recursos propios.

En 2014 se ejecutó una ampliación de capital, previa a la salida a bolsa, que significó la inyección de 1,6 millones de euros. Esta operación tuvo un claro impacto en la rebaja del apalancamiento financiero de Facephi, que pasó de una acumulación de deuda por recursos propios de 16,6 a 3,34. Al cierre de 2016 esta relación era de 2,30 veces el patrimonio.

Respecto el precio de mercado, Facephi habría cotizado en el ejercicio 2016 en 21 veces su último EBITDA. Según un precio promedio de 0,93 céntimos por acción y un beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones de 494 mil euros.

Modelo de Negocio

El modelo de negocio de Facephi se basa en el desarrollo de *software* de biometría por reconocimiento facial para su posterior comercialización, sobre todo, al sector bancario.

A partir de la creación de intangibles y la adquisición del *know how* en este tipo de productos, la empresa puede aplicar economía de escala, además de construir vínculos a largo plazo con sus clientes o aumentar los márgenes brutos. No obstante, Facephi debe consolidar su modelo de negocio en práctica, con una recurrencia de sus ventas en los próximos ejercicios.

Transparencia del equipo

Desde su estreno en bolsa, Facephi ha llevado a cabo una política exhaustiva de publicación de hechos relevantes. Además de las operaciones de mercados o los resultados financieros, la empresa también ha alentado al mercado con la publicación de hipotéticos contratos, u operaciones corporativas, que no se han llegado a cerrar.

La firma de un contrato con la entidad ASBANC o la adquisición de la consultora Teralco son dos ejemplos, que después de anunciarse, la compañía no ha consolidado.

Por otro lado, se ha demostrado una notable mejora en relación a las operaciones vinculadas ejecutadas. Mientras que en 2014 y 2015 la compañía registró distintas transferencias con personas del equipo gestor, en 2016 no hubo ningún tipo de operación de esta naturaleza.

*Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Operadora de telecomunicaciones independiente que ofrece servicios de telefonía y acceso a Internet. Es un "operador de última milla" que usa tecnología de radio, con un menor coste, que le permite desplegar infraestructuras en zonas donde el resto de operadoras convencionales no les resulta atractivo para invertir.

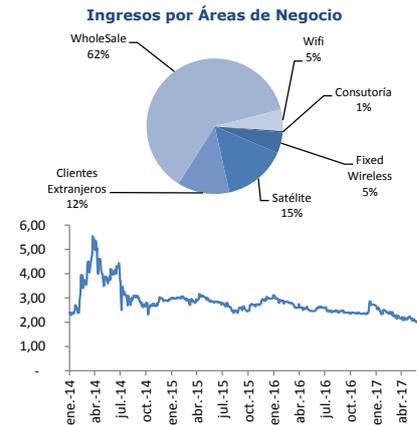
Última Actualización
26/05/2017

EURONA | EWT | ES0133443004

Cap. Mercado: 58.654.890 € | Último (25/05/2017): 2 | Salida (15/12/2010): 1,10 | Máx: 5,85 | Mín: 1,95

Sector: Telecomunicaciones

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	-36,08	-14,84	-16,73	-9,28	-6,75	N.A.	N.A.	Puntuación 55,89
Beneficio por Acción	-0,05	-0,12	-0,20	-0,30	-0,38	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	0,60	0,77	1,12	0,86	2,40	5,71	6,46	Posición 13ª
Ebitda por Acción	0,08	0,00	0,08	0,11	0,63	0,43	0,72	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	N.A.	0,19	0,05	0,11	-0,25	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,53
Acciones en Circulación (miles)	11.761	13.897	18.926	29.327	29.327	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	5.433	7.882	95.770	26.234	12.294	Otros Accionistas 100,00%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	4.249	8.024	18.376	0	0	Dirección:		
Cifra de Negocio (miles €)	7.037	10.769	21.229	25.095	69.599	Jaume Sanpera - Presidente del Consejo		
Margen Bruto	67,94%	57,02%	38,31%	44,39%	16,99%	Carlos Riopedre - Consejero Delegado		
Ebitda (miles €)	925	-68	1.508	3.363	2.807			
Margen Explotación	13,14%	-0,63%	7,10%	13,40%	4,03%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-1.536	-1.771	-4.341	-8.402	-10.091			
EBIT (miles €)	-611	-1.839	-2.834	-5.039	-7.284			
Gastos Financieros (miles €)	-181	-308	-851	-862	-2.419			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	0	0	-282	109	-157			
Resultado Neto (miles €)	-570	-1.686	-3.790	-8.883	-11.168			
Valor Contable por Acción	0,90	1,10	1,81	0,81	0,82			
Activos (miles €)	19.806	31.536	56.035	65.647	150.743			
Capital Circulante (miles €)	5.135	-2.420	1.938	2.826	-46.023			
Inmovilizado Material (miles €)	6.304	9.132	19.190	24.679	43.243			
Rentabilidad del Capital	-5,34%	-20,26%	-20,36%	-20,72%	N.A.			
Deuda Financiera (miles €)	7.453	8.399	16.312	33.218	66.932			
Deudas por Recursos Propios	0,70	0,55	0,48	1,39	2,80			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	3,91	-25,04	5,36	6,15	21,36			
Return on Assets (ROA)	-2,88%	-6,57%	-8,66%	-14,60%	N.A.			
Return on Equity (ROE)	-5,36%	-12,97%	-15,27%	-30,55%	N.A.			



Análisis de Euroná Telecom

La compañía de telecomunicaciones Euroná se encuentra en plena expansión tal y como se ha visto reflejado en su aumento progresivo de la cifra de negocio. En los últimos años se ha producido un incremento medio (TCAC) de la facturación de un 77,3% anual. Sin embargo, los resultados se mantienen negativos.

Una de las razones, es la contracción del margen de resultados a lo largo de los años, que ha pasado de un 67,94%, en 2012, a un 16,99% en el 2016. Por otro lado, el margen de explotación ha seguido una evolución irregular.

Hasta la fecha, Euroná se ha servido de sucesivas ampliaciones de capital, por un total de 32,5 millones de euros, para su proyecto de incrementar la red inalámbrica y los puntos de servicio. Por otro lado, su dependencia de recursos ajenos ha aumentado considerablemente, evolucionando de un escenario donde las deudas representaban de media un 60% de los recursos propios, hasta este ejercicio, en el cual las deudas doblan los recursos propios.

Mientras que la rentabilidad del capital invertido ha sido negativo los últimos años, debido a las pérdidas registradas, la empresa ha apostado fuertemente por sus inmovilizados. Entre 2012 y el 2016, el crecimiento de esta partida lo ha hecho en un 61,83% medio anual.

Teniendo en cuenta que en un futuro, estas infraestructuras requerirán el mantenimiento y una posible sustitución, la empresa deberá alcanzar los beneficios e incrementarlos sustancialmente para poder conseguir rentabilidades superiores al coste de su capital.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Euroná desarrolla su modelo de negocio en un sector en plena expansión, buscando nichos específicos: zonas rurales, ciudades pequeñas, *wifi* en hoteles, donde las grandes compañías aún no han conseguido entrar. Creemos que esta estrategia requiere una actuación rápida en el desarrollo de las operaciones, además de fidelizar una base de clientes, antes que lleguen los competidores de mayor tamaño.

Para ello, Euroná cuenta con activos intangibles únicos y costes de producción reducidos, como las principales ventajas competitivas que le permiten desarrollar sus actividades, con un margen de protección frente posibles amenazas del mismo mercado.

A pesar de contar con estas barreras de entrada, estimamos que a la empresa aún le queda margen de mejora para consolidarse como un jugador fuerte, dentro de cada nicho específico donde desarrolla sus actividades.

Integración del "Holding" de Euroná

Durante el ejercicio 2016 Euroná anunció la compra de cuatro compañías: Quantis Global, Hablaya, Sultan Telecom y Stoneworks, por 43 millones de euros.

El nuevo reto del grupo será integrar estos cuatro nuevos negocios en una empresa que contará con cinco segmentos: satélite, servicios de telefonía 4G, voz, *hotspot* y *retail*. Para ello, requerirá de una ampliación de capital por valor de 30 millones de euros.

* 2016 y estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

		EuroEspes es la primera empresa privada dedicada monográficamente a la investigación, diagnóstico y tratamiento de enfermedades del sistema nervioso central (SNC), única iniciativa en Europa en la que participan entidades públicas y privadas.							Última Actualización 26/05/2017	
Eurospes EEP ES0133421000		Cap. Mercado: 5.497.371 € Último (25/05/2017): 0,99 Salida (16/02/2011): 2,8 Máx: 2,45 Mín: 0,47								
Sector: Biotecnología		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia	
PER Medio	-11,65	91,21	27,62	16,61	12,86	N.A.	N.A.	Puntuación	63,59 puntos	
Beneficio por Acción	-0,12	0,01	0,03	0,04	0,06	N.A.	N.A.	Calificación	★★★	
Cifra de Negocio por Acción	0,47	0,42	0,40	0,45	0,46	N.A.	N.A.	Posición	6ª	
Ebitda por Acción	-0,03	0,05	0,10	0,11	0,17	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe		
Cash Flow por Acción	-0,04	0,03	-0,01	-0,02	-0,01	N.A.	N.A.	15/05/2017	-0,04	
Acciones en Circulación (miles)	5.553	5.553	5.553	5.553	5.553	Máximos Accionistas				
Volumen de Negociación (miles €)	351	272	3.243	933	911	Ramon Cacabelos	23,91%			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	0	0	Autocartera	6,27%			
Cifra de Negocio (miles €)	2.622	2.327	2.210	2.482	2.533	Free float y Otros	69,82%			
Margen Bruto	23,26%	27,54%	36,62%	37,10%	34,98%	Dirección:				
Ebitda (miles €)	-146	255	554	618	967	Ramón Cacabelos - Presidente Ejecutivo				
Margen Explotación	-5,56%	10,97%	25,08%	24,89%	38,18%	Ingresos por Actividades 2016				
Amortización y Depreciación (miles €)	-207	-200	-306	-299	-577					
EBIT (miles €)	-352	55	248	319	390					
Gastos Financieros (miles €)	-18	-26	-73	-132	-140					
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	2,10	3,40	2,41	2,79					
Impuestos (miles €)	9	0	0	16	108					
Resultado Neto (miles €)	-644	30	179	207	358					
Valor Contable por Acción	0,59	0,59	0,49	0,55	0,77					
Activos (miles €)	4.244	4.639	6.334	6.732	8.897					
Capital Circulante (miles €)	-249	-298	-1.650	-1.778	-28					
Inmovilizado Material (miles €)	2.614	2.545	2.424	2.485	3.386					
Rentabilidad del Capital	-27,21%	1,29%	11,84%	27,96%	17,62%					
Deuda Financiera (miles €)	389	740	2.995	2.909	3.816					
Deudas por Recursos Propios	0,12	0,22	1,09	0,94	0,90					
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-1,84	1,79	5,02	4,52	3,85					
Return on Assets (ROA)	-13,83%	0,67%	3,26%	3,17%	4,58%					
Return on Equity (ROE)	-17,76%	0,91%	5,92%	7,11%	9,76%					

Análisis de EuroEspes

Eurospes culminó el ejercicio del 2016 con un beneficio de 358 mil euros. Un 72,88% más que el año anterior, cuando alcanzó los 207 mil euros.

Tras consolidar por primera vez las empresas dependientes, el volumen de facturación siguió el ritmo de los últimos años. Fruto de esta integración, los ingresos por ventas ganaron peso en la naturaleza de la facturación, aunque los servicios médicos siguen siendo el origen principal con un 63% sobre el total.

La evolución de la facturación del último año no fue precedida por los márgenes brutos, que bajaron hasta un 35% sobre las ventas. No obstante, la compañía mantuvo el margen de explotación.

En términos de rentabilidad, EuroEspes registró un retorno de un 20% sobre el capital invertido. El ROA de 2016 alcanzó un 10,75% y la rentabilidad del patrimonio (ROE) un 4,58%.

La deuda financiera ha tenido un papel relevante en este crecimiento, pues son los recursos en los que se ha estado sustentando la compañía a lo largo de los últimos años. A 31 de diciembre de 2016, la proporción de deuda del grupo estaba aproximadamente a la par con su patrimonio neto.

Por otro lado, la compañía ha mejorado en términos de capital circulante. Mientras que el auditor Audies alertaba de su volumen en los resultados del primer semestre, a final de año estaba en 28 mil euros.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

EuroEspes consolida su modelo de negocio fundamentado en la prestación de servicios médicos personalizados y en el desarrollo de patentes propias con cobertura mundial. La empresa se sitúa como una institución de referencia internacional para el diagnóstico y tratamiento de las enfermedades del cerebro y otras patologías prevalentes.

Entre los productos que ofrece está la tarjeta FarmacoGenética EuroEspes, a través del Centro Médico Europepes. Este producto sirve para la personalización del tratamiento farmacológico ya que permite conocer qué medicamentos pueden consumir y que fármacos deben evitar los usuarios, en base a su perfil genómico.

Por otro lado, a través de su participada EuroEspes Biotecnología, S.A. (EBIOTEC), EuroEspes, desarrolla bioproductos y fármacos para la protección de la salud, una vacuna contra la enfermedad de Alzheimer registrada en la Oficina de Patentes de Estados Unidos, y la fabricación de nutracéuticos.

Fallida de la inversión Red Apple Ventures

A 13 de abril de 2016 Eurospes anunció la entrada del grupo inversor Red Apple Ventures con la compra de un 15,5% del capital de la compañía, que se ejecutaría a través de la venta de autocartera y participaciones de Ramón Cacabelos, presidente ejecutivo de la compañía. El 11 de octubre la propia compañía informó de la cancelación del acuerdo - decidido a 31 de agosto de 2016 - por la demora de la transacción y para evitar retrasos en los planes de la empresa.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A.	N.A.	-7,25	-42,42	-9,11	N.A.	N.A.	Puntuación 50,23
Beneficio por Acción	-0,17	-0,09	-0,25	-0,04	-0,21	N.A.	N.A.	Calificación ★★
Cifra de Negocio por Acción	1,75	1,93	1,87	2,00	2,03	N.A.	N.A.	Posición 19ª
Ebitda por Acción	-0,13	0,06	-0,07	0,14	0,04	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	N.A.	-0,06	0,13	0,05	-0,02	N.A.	N.A.	15/05/2017 0,39
Acciones en Circulación (miles)	15.000	15.000	15.662	20.992	23.581	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	803	4.079	7.616	Josefina Vega Calleja	46,71%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	5.003	6.470	0	Leonardo Benatov	2,64%	
Cifra de Negocio (miles €)	26.321	28.887	29.256	42.029	47.935	Free Float y otros	53,29%	
Margen Bruto	79,13%	81,18%	73,06%	75,16%	74,35%	Dirección:		
Ebitda (miles €)	-1.982	881	-1.059	2.958	847	Leonardo Benatov - Presidente		
Margen Explotación	-7,53%	3,05%	-3,62%	7,04%	1,77%	Distribución cartera de negocio 2016		
Amortización y Depreciación (miles €)	-1.628	-1.618	-2.176	-3.049	-4.749			
EBIT (miles €)	-3.610	-737	-3.235	-91	-3.903			
Gastos Financieros (miles €)	-1.203	-1.545	-1.444	-1.442	-1.301			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	2.423	1.084	1.028	585	444			
Resultado Neto (miles €)	-2.519	-1.415	-3.908	-896	-4.997			
Valor Contable por Acción	0,25	0,22	1,25	1,26	0,72			
Activos (miles €)	48.028	50.635	51.803	69.123	60.258			
Capital Circulante (miles €)	-3.068	1.144	12.769	20.115	11.177			
Inmovilizado Material (miles €)	8.917	7.475	11.552	10.314	8.245			
Rentabilidad del Capital	-44,52%	-10,19%	-19,64%	-0,33%	-15,66%			
Deuda Financiera (miles €)	19.224	24.100	23.319	30.696	29.657			
Deudas por Recursos Propios	5,09	7,29	1,19	1,16	1,74			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-9,68	27,12	-19,10	8,89	30,66			
Return on Assets (ROA)	-5,08%	-2,87%	-7,63%	-1,48%	-7,72%			
Return on Equity (ROE)	-63,36%	-39,98%	-34,15%	-3,90%	-23,00%			

Análisis de Euroconsult

El Grupo ECG, anteriormente conocido como Euroconsult y previamente Tubline Iberica, acumula un historial de resultados negativos en los últimos ejercicios, acompañados por una evolución al alza de la facturación. Impulsada principalmente por la incorporación de nuevos negocios.

En el último ejercicio, la cotizada del Mercado Alternativo cerró con pérdidas por 5 millones de euros, tras alcanzar una cifra de negocio de 48 millones de euros.

Estos datos fueron presentados en los informes anuales de la compañía del ejercicio de 2016, que vinieron acompañados de un párrafo de énfasis y una opinión con salvedades. En ellos se alertó de una disyuntiva entre los cálculos realizados por la compañía y la opinión del auditor.

Según los datos presentados por el Grupo ECG, el último ejercicio el resultado de su facturación permitió un margen bruto de un 74,35%, en la línea de lo presentado en los últimos años. No obstante, el resultado de explotación sufrió pérdidas por valor de 3,9 millones de euros.

La amortización de los inmovilizados, que sumó 4,7 millones de euros, junto a los gastos financieros, fueron las partidas que incrementaron el déficit de la compañía.

Desde el punto de vista de balance, las deudas financieras sumaban a finales de año alrededor de los 30 millones de euro. En términos de apalancamiento financiero, representaría 1,74 veces los recursos propios. No obstante, esta cifra estaría en alrededor de 4 si se tuviera en cuenta la opinión del auditor.

Modelo de Negocio

La naturaleza de los servicios que ofrece la compañía y los encargos que recibe son especializados, adaptados para cada tipo de proyecto.

Sus actividades finalizan una vez se construye el proyecto, aunque ECG también puede seguir participando en actividades de mantenimiento. Esta capacidad que tiene la compañía de mantener los vínculos con sus clientes es lo que permite la creación de valor para el grupo, además de una fuerte ventaja competitiva.

El coste en cambiar de servicios de ingeniería para el mantenimiento de una obra es alto. Una vez el grupo ha acumulado el *know how* de varios años, el coste de cambio del cliente es superior a los beneficios que pueda conseguir si compra los servicios a otro competidor.

Dudas respecto la evolución de la compañía

El auditor del grupo, BDO, expresó su opinión con salvedades, en los resultados consolidados de Euroconsult del ejercicio 2016. En esta se pone de manifiesto la incertidumbre material que existe en relación a la capacidad del grupo para continuar como empresa en funcionamiento.

En el informe, el auditor indica que la compañía habría sobrevalorado los resultados acumulados, a través de distintas partidas del balance de situación y del estado de pérdidas y ganancias, que lo rebajaría en más de 10 millones de euros. También alerta de la reclasificación de deuda a corto plazo, que sumaría un total de 17 millones de euros, dejando el capital circulante en negativo.

*Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

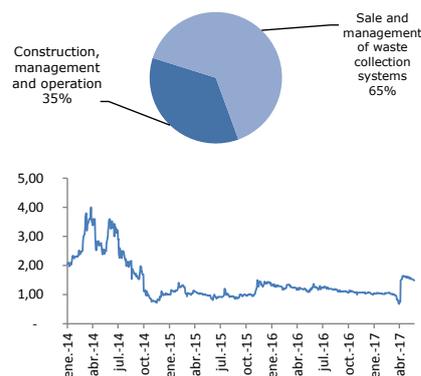


EbioSS es un grupo industrial de ingeniería, construcción y desarrollo de proyectos de conversión de residuos en gas natural sintético. La compañía dispone de una tecnología y un posicionamiento diferencial en el diseño y construcción de plantas de gasificación, con capacidad de hasta 10 MW eléctricos.

Última Actualización
26/05/2017

EbioSS Energy EBI BG1100025128 Sector: Ingeniería	Cap. Mercado: 31.168.097 € Último (25/05/2017): 1,49 Salida (05/07/2013): 0,8 Máx: 4,54 Mín: 0,56							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	0,00	0,00	0,00	0,00	-9,17	N.A.	N.A.	Puntuación 37,85
Beneficio por Acción	0,05	-0,01	0,07	-0,06	-0,13	N.A.	N.A.	Calificación ★
Cifra de Negocio por Acción	0,03	0,03	0,06	0,11	0,17	0,95	N.A.	Posición 26ª
Ebitda por Acción	0,06	-0,01	0,07	-0,04	-0,11	0,12	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,00	0,21	0,01	-0,06	-0,06	N.A.	N.A.	15/05/2017 0,37
Acciones en Circulación (miles)	6.109	25.809	37.995	40.912	40.912	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	2.832	57.470	24.378	6.295	Elektra Holding, AD	36,35%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	N.A.	9.007	15.859	0	0	Free float y Otros	63,65%	
Cifra de Negocio (miles €)	159	754	2.258	4.451	7.063	Dirección:		
Margen Bruto	13,67%	61,90%	51,30%	28,82%	7,56%	Óscar Leiva - Presidente y Consejero Ejecutivo		
Ebitda (miles €)	375,0	-247,0	2.662,0	-1.552,0	-4.469			
Margen Explotación	235,85%	-32,76%	117,89%	-34,87%	-63,27%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-16	-41	-228	-520	-527			
EBIT (miles €)	359	-288	2.434	-2.072	-4.996			
Gastos Financieros (miles €)	-2	-29	-213	-447	-1.097			
Ratio Cobertura Intereses	179,50	N.A.	11,43	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	-33	141	68	92	732			
Resultado Neto (miles €)	324	-265	2.625	-2.404	-5.262			
Valor Contable por Acción	2,15	0,87	1,01	0,91	0,79			
Activos (miles €)	15.396	25.325	53.045	59.715	60.725			
Capital Circulante (miles €)	-66	4.740	5.313	7.455	5.711			
Inmovilizado Material (miles €)	1.504	6.119	24.050	25.327	25.862			
Rentabilidad del Capital	24,23%	-4,68%	12,10%	-6,67%	-15,53%			
Deuda Financiera (miles €)	269,00	1.629	8.388	15.770	20.958			
Deudas por Recursos Propios	0,02	0,07	0,22	0,42	0,64			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	0,51	15,29	1,00	-8,01	-4,46			
Return on Assets (ROA)	4,20%	-1,30%	6,70%	-4,26%	-8,74%			
Return on Equity (ROE)	4,90%	-1,49%	8,66%	-6,39%	-15,12%			

Ingresos por Áreas de Negocio



Análisis de Ebioss

Ebioss se encuentra dentro del segmento de empresas jóvenes del mercado alternativo, cuya trayectoria financiera se remonta al año 2011. Aunque la actividad de la compañía se empezó a plasmar en su cuenta de resultados a partir del ejercicio 2012.

Por esta razón, las magnitudes en este estado inicial son las de una compañía en fase de expansión, con ratios y márgenes de explotación atípicos. Lo mismo sucede con su cifra de negocio, que se ha multiplicado por más de 40 en cuestión de cuatro ejercicios.

No obstante, el crecimiento sostenido de la facturación de la compañía aún no se ha traducido en beneficios, a excepción del ejercicio 2014, que alcanzó un resultado de 2,6 millones de euros. En el último ejercicio las pérdidas alcanzaron los 5 millones de euros, la cifra más baja de la empresa.

A nivel de la estructura financiera la compañía recurrió a diversas ampliaciones de capital durante los años 2013 y 2014 con las que consiguió 24,9 millones de euros.

Remarcamos que todos los datos expresados en la ficha tienen su origen en los estados financieros publicados por la empresa. A excepción de los ratios, cuyo cálculo se ha ejecutado mediante el procedimiento habitual usado en las fichas de Mabilia, el resto de datos se han copiado de los documentos remitidos al regulador.

Añadimos esta aclaración porque Ebioss habría estado sobrevalorando sus activos, fruto de un beneficio intragrupado de 2,6 millones de euros, además de salvedades relacionadas con otras partidas, según explica el auditor Baker & Tilly en su informe.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

El proyecto inicial de Ebioss era la planificación, construcción y gestión de plantas de producción de energía, a partir de residuos. Este modelo le permitía obtener una rentabilidad a largo plazo de sus inversiones que, hasta la fecha, había diversificado en distintos países.

Pero debido al nuevo marco legal energético de Bulgaria, la compañía sustituyó los objetivos de sus plantas gasificadoras de Heat Biomass y la situada en Karlovo. Estas pasarían de producir energía para la red a alimentar la planta de fabricación de pellets, que tiene la empresa en Stroevno.

A pesar de esta modificación, la empresa aseguró que los ingresos derivados de este cambio permitirían compensar los márgenes que habría generado la venta de energía. Aunque supone modificar plan de negocio de Ebioss, con las ventajas competitivas que conlleva, en el país donde tiene la sede y sus principales inversiones.

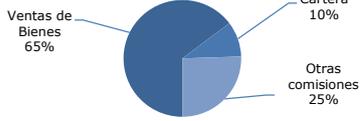
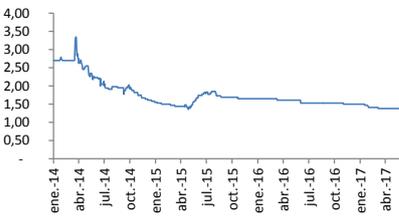
Presentación de resultados

El inversor debe prestar atención a las presentaciones de la empresa. A diferencia del resto de cotizadas del MAB, Ebioss presenta sus resultados según las Normas Internacionales de Contabilidad. Por otro lado, algunos hechos relevantes hacen referencia a datos monetarios calculados con la divisa búlgara, en otros casos en euro.

Ebioss también sigue una política de actualización frecuente de previsiones respecto sus resultados anuales, sin el avance correspondiente de resultados trimestrales.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

		CommCenter, primer distribuidor Movistar de capital independiente, desarrolla su estrategia comercial directamente ligada a la del operador global líder de telecomunicaciones en el mercado español y con presencia mundial.							Última Actualización 26/05/2017	
Commcenter CMM ES0121071007 Sector: Comercio		Cap. Mercado: 9.116.838 € Último (25/05/2017): 1,38 Salida (30/12/2010): 2,8 Máx: 3,34 Mín: 1,36								
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio		12,53	33,86	-58,57	21,11	-6,45	N.A.	N.A.	Puntuación	-
Beneficio por Acción		0,25	0,08	-0,04	0,08	-0,24	N.A.	N.A.	Calificación	-
Cifra de Negocio por Acción		9,26	7,62	7,79	8,40	8,38	N.A.	N.A.	Posición	-
Ebitda por Acción		0,66	0,48	0,24	0,26	-0,04	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción		-0,19	0,13	0,76	-0,57	-0,34	N.A.	N.A.	15/05/2017	-2,09
Acciones en Circulación (miles)		6.606	6.606	6.606	6.606	6.606	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)		11	60	829	90	4	G.T. Otero S.L.		30,52%	
Ampliaciones de Capital (miles €)		0	0	0	0	0	Osaba Electricidad		34,19%	
Cifra de Negocio (miles €)		61.191	50.340	51.436	55.502	55.346	Free float y Otros		35,29%	
Margen Bruto		16,72%	17,83%	13,64%	12,55%	10,26%	Dirección:			
Ebitda (miles €)		4.339	3.156	1.564	1.719	-261	José Luis Otero Barros - Presidente			
Margen Explotación		7,09%	6,27%	3,04%	3,10%	-0,47%	Ingresos por actividad 2016			
Amortización y Depreciación (miles €)		-1.660	-1.817	-1.350	-599	-1.528				
EBIT (miles €)		2.679	1.339	214	1.120	-1.789				
Gastos Financieros (miles €)		-353	-591	-696	-412	-355				
Ratio Cobertura Intereses		7,59	2,27	0,31	2,72	5,04				
Impuestos (miles €)		-1.191	-876	199	-206	533				
Resultado Neto (miles €)		1.639	554	-247	507	-1.609				
Valor Contable por Acción		1,40	1,40	1,33	1,41	1,13				
Activos (miles €)		33.552	35.076	34.078	30.284	29.725				
Capital Circulante (miles €)		2.033	1.266	9.891	-657	-3.583				
Inmovilizado Material (miles €)		5.123	4.676	3.674	3.256	5.223				
Rentabilidad del Capital		26,87%	20,45%	2,19%	13,86%	-84,41%				
Deuda Financiera (miles €)		7.318	8.035	12.914	17.316	19.014				
Deudas por Recursos Propios		0,79	0,87	1,47	1,86	2,56				
Deuda Financiera Neta / Ebitda		-0,55	-0,67	2,19	6,76	-59,78				
Return on Assets (ROA)		5,34%	1,61%	-0,71%	1,58%	-5,36%				
Return on Equity (ROE)		18,27%	5,99%	-2,73%	5,60%	-19,23%				

Análisis de Commcenter

En el ejercicio 2016, Commcenter perdió 1,6 millones de euros, 25 céntimos por acción, en contraste con los más de 500 mil euros de beneficios del año anterior.

El deterioro en el margen bruto y el incremento por amortizaciones fueron uno de los principales causantes de los resultados del último período. Los aprovisionamientos y gastos de personal llevaron a cerrar el ejercicio con unos beneficios brutos de 5,7 millones de euros, un margen bruto de un 10,3% sobre las ventas.

Durante el ejercicio 2016, la compañía incrementó su partida de amortización por una dotación al fondo de comercio, por valor de 1,9 millones de euros. Como resultado, Commcenter finalizó con pérdidas de 1,8 millones de euros por la actividad de su explotación.

Al contrario que el año anterior, cuando el grupo parecía haber reflatado su modelo, registrando rentabilidades positivas.

En términos de balance, el grupo cerró el 31 de diciembre con un volumen de deudas superior a más de 2 veces sus recursos propios. Fruto del deterioro de sus recursos propios y el mantenimiento de pasivos financieros por un total de 19 millones de euros.

Por otro lado, el capital circulante siguió deteriorándose por el incremento de las deudas a corto plazo y la disminución de caja. Por flujos de efectivo, la compañía perdió un total de 2,2 millones de euros en el último ejercicio.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Commcenter explota la marca Movistar de telefónica a través de la gestión de puntos de venta físicos en el territorio. La compañía aprovecha las ventajas competitivas de la marca propiedad de Telefónica para diversificar su negocio y ganar cuota de mercado.

La cotizada en el Mercado Alternativo cerró el primer semestre de 2016 con una disminución de 27 tiendas, quedándose con 125 puntos de venta repartidos por todo el territorio nacional.

Este modelo de *reselling* parte con la seguridad que otorga una multinacional para garantizar unos ingresos recurrentes y una marca reconocible. En cambio, su plan de expansión, en ocasiones puede entrar en conflicto con los intereses de Telefónica y el plan operativo de la cúpula directiva de esta compañía.

Liquidez de las Acciones

El comportamiento de la cotización de Commcenter en bolsa recibe poca atención, según el volumen de operaciones registrado en anteriores ejercicios. El promedio de negociación en los últimos cinco años fue de 200 mil euros, siendo el ejercicio 2014 el mejor de todos con un total de 829 mil euros.

El modo de cotización de la compañía (*fixing*), junto con *free float*, un 11,76%, son los factores principales que limitan la liquidez del valor.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Clever es una compañía de servicios tecnológicos y outsourcing especializada en procesos de control de contratistas y subcontratistas, empleados, maquinaria y vehículos. Su principal objetivo es el de lograr la máxima satisfacción de sus clientes mediante una mejora continua y un servicio excelente.

Última Actualización
26/05/2017

Clever Global | CLE | ESO105152005
Sector: Electrónica y software

Cap. Mercado: 13.521.264 € | Último (25/05/2017): 0,86 | Salida (22/12/2016): 0,81 | Máx: 0,91 | Mín: 0,82

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia	
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	9,83	N.A.	N.A.	Puntuación	Pendiente
Beneficio por Acción	0,02	0,02	0,03	0,08	0,09	N.A.	N.A.	Calificación	Pendiente
Cifra de Negocio por Acción	0,68	0,37	0,43	0,68	0,55	N.A.	N.A.	Posición	Pendiente
Ebitda por Acción	0,05	0,07	0,09	0,15	0,16	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,03	-0,02	0,01	0,04	0,45	N.A.	N.A.	15/05/2017	0,36
Acciones en Circulación (miles)	10.051	10.051	10.051	10.609	12.757	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	142	Fuentiérrez S.L.	63,93%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	27	2.430	Al-Ándalus Capital F.C.R.	14,03%		
Cifra de Negocio (miles €)	6.821	3.685	4.273	7.230	6.970	Autocartera	3,66%		
Margen Bruto	14,13%	22,36%	32,29%	40,95%	27,94%	Dirección:			
Ebitda (miles €)	521	682	862	1.541	2.085	Fernando Gutiérrez Huerta, CEO			
Margen Explotación	7,64%	18,50%	20,18%	21,32%	29,92%	Ingresos por área de geográfica 2016			
Amortización y Depreciación (miles €)	-88	-306	-390	-370	-462				
EBIT (miles €)	432	376	472	1.171	1.623				
Gastos Financieros (miles €)	-337	-207	-220	-257	-333				
Ratio Cobertura Intereses	1,28	1,82	2,15	4,56	4,87				
Impuestos (miles €)	44	-11	-25	-132	-199				
Resultado Neto (miles €)	184	210	310	816	1.116				
Valor Contable por Acción	0,13	0,10	0,11	0,31	0,49				
Activos (miles €)	7.783	5.216	6.011	7.536	19.206				
Capital Circulante (miles €)	1.396	733	146	1.528	5.000				
Inmovilizado Material (miles €)	1.557	696	685	711	780				
Rentabilidad del Capital	N.A.	17,15%	41,80%	76,30%	40,49%				
Deuda Financiera (miles €)	3116	2455	2985	3.096	10.422				
Deudas por Recursos Propios	2,38	2,46	2,62	0,93	1,67				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	4,87	3,02	2,84	1,40	1,76				
Return on Assets (ROA)	N.A.	3,23%	5,53%	12,05%	8,35%				
Return on Equity (ROE)	N.A.	18,21%	29,00%	36,63%	23,39%				

Análisis de Clever

En los últimos cuatro años, Clever ha facturado por sus servicios un promedio de 5,8 millones de euros anualmente. Gradualmente, ha aumentado sus resultados netos, de los 184 mil euros en 2012 hasta más de un millón de euros de beneficio en 2016. Equivalente a un aumento de un 51% de promedio anual.

La rentabilidad de estos beneficios en términos de ROA se saldaron el último año en un 8,35%. Mientras que el ROE sumó un 23,39% y una rentabilidad del capital de más de un 40,49%. Estos datos mejorados por el impacto de 1,05 millones de euros de ingresos no recurrentes derivados de "Diferencia negativa en combinaciones de negocios", en el último ejercicio.

La compañía ejecutó una Oferta de Suscripción, para su incorporación al Mercado Alternativo Bursátil, el pasado mes de diciembre de 2016. Esta operación le permitió ingresar 2,43 millones de euros con la emisión de 3,2 millones de acciones nuevas.

Desde el punto de vista del balance de situación, durante el ejercicio el 2016 los pasivos financieros del grupo ascendieron hasta los 10,4 millones de euros. En comparación con los 3 millones registrados en 2015. Esta diferencia modificó significativamente su apalancamiento financiero y de esta forma la deuda financiera llegó a multiplicar 1,67 veces el patrimonio del grupo.

Respecto su cotización en el MAB, Clever habría cotizado un promedio de 9,83 sus beneficios, según un precio medio de 86 céntimos.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Clever es una empresa que opera en la gestión de la cadena de suministros de la industria de la construcción. Los servicios ofertados están relacionados con el control de elementos que participan en el proceso productivo (empleados, maquinaria o vehículos) de proveedores o contratistas; en la obra y en los centros de trabajo de sus clientes.

La facturación de la compañía se divide en tres segmentos diferenciados: Gestión y validación documental de contratistas y subcontratistas, de donde procede el 59% de sus ingresos, control de accesos y centros de trabajo (un 21%) y auditorías en terreno (un 20%).

Clever factura directamente a sus subcontratistas, aunque el cliente final son las grandes compañías constructoras. Justamente su expansión a nivel internacional, y sobre todo en Latinoamérica, ha facilitado la implantación de Clever en otros países. De la mano de estas compañías ha entrado en Chile, Honduras, Brasil, México, Colombia, Perú, Argentina y Reino Unido.

Además de su presencia internacional, otra de las ventajas competitivas de Clever es su plataforma tecnológica SerCAE. Un modelo SaaS (*Software as a Service*) para que sus clientes puedan controlar en tiempo real la cadena de contratación y subcontratación.

Sus principales competidores internacionales son Avetta de Estados Unidos i Achilles, de origen noruego, con sede en Reino Unido. En España están Obralia, CTAIMA Outsourcing & Consulting, E-Coordina Gestión Documental y Metadata.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



CLERHP Estructuras, S.A., fundada en 2011 y matriz del grupo CLERHP, está especializada en ingeniería de estructuras, opera a nivel internacional prestando servicios de diseño, cálculo, asistencia técnica y construcción de estructuras de todo tipo de edificios.

Última Actualización
26/05/2017

Clerhp | CLR | ES0105121000

Cap. Mercado: 13.502.869 € | Último (25/05/2017): 1,34 | Salida (10/03/2016): 1,27 | Máx: 1,54 | Mín: 1,27

Sector: Ingeniería

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia
PER Medio	N.A	N.A	N.A	N.A	132,24	N.A.	N.A.	Puntuación 67,07
Beneficio por Acción	-0,01	0,01	0,04	0,02	0,01	N.A.	N.A.	Calificación ★★★
Cifra de Negocio por Acción	0,08	0,07	0,38	0,47	0,49	N.A.	N.A.	Posición 3ª
Ebitda por Acción	-0,01	0,02	0,08	0,07	0,06	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,01	0,00	0,04	0,00	-0,02	N.A.	N.A.	15/05/2017 -0,56
Acciones en Circulación (miles)	6.807	9.225	9.225	9.243	10.077	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	0	0	0	0	715	Rhymer Proyects	48,31%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	120	0	0	1.050	0	Alejandro Clemares	14,49%	
Cifra de Negocio (miles €)	560	689	3.550	4.345	4.981	Félix Ángel Poza	12,79%	
Margen Bruto	11,2%	23,2%	44,0%	56,0%	59,0%	Free float y Otros	24,41%	
Ebitda (miles €)	-67	159	744	604	637	Ingresos por área de negocio 2016		
Margen Explotación	-11,9%	23,1%	21,0%	13,9%	12,8%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-0,3	-1	-158	-245	-422			
EBIT (miles €)	-67	158	586	359	215			
Gastos Financieros (miles €)	-18	-19	-34	-107	-125			
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	8,22	17,02	3,35	5,10			
Impuestos (miles €)	22	-22	-190	-246	-127			
Resultado Neto (miles €)	-85	107	368	170	110			
Valor Contable por Acción	0,04	0,04	0,12	0,24	0,22			
Activos (miles €)	874	843	2.547	4.351	5.051			
Capital Circulante (miles €)	483	440	627	1.733	2.113			
Inmovilizado Material (miles €)	0	1	763	1.171	1.393			
Rentabilidad del Capital	-19,33%	34,07%	63,99%	16,74%	6,72%			
Deuda Financiera (miles €)	303	290	415	1.293	2.188			
Deudas por Recursos Propios	1,07	0,74	0,38	0,58	0,99			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-1,99	0,73	-0,27	1,25	2,58			
Return on Assets (ROA)	-14,42%	12,45%	21,71%	4,92%	2,33%			
Return on Equity (ROE)	-32,01%	31,66%	49,63%	10,26%	4,95%			

Análisis de Clerhp

Clerhp cerró el 2016 con 11 mil euros de beneficio y una facturación de aproximadamente 5 millones de euros, lo que supone un incremento de un 14,63% respecto al ejercicio anterior.

La compañía se incorporó en el Mercado Alternativo Bursátil el año 2016, con apenas cuatro años de vida. Durante este período histórico la empresa ha incrementado progresivamente sus resultados, a través de su expansión internacional.

Las rentabilidades han sido irregulares en los últimos años, sin embargo han disminuido de forma progresiva. En el último ejercicio la rentabilidad de los activos fue de un 2,33% y un 4,95% sobre el patrimonio.

El balance de situación de Clerhp cerró 2016 con un total de 5,05 millones de euros de activos. La ampliación de capital del año 2015 le facilitó una inyección de más de un millón de euros, con efectos directos en la reducción del apalancamiento financiero y el incremento del capital circulante.

En 2016, las deudas financieras sumaban 2,1 millones de euros, a la par con los recursos propios. Por otro lado, el fondo de maniobra pasó de los 627 mil euros en 2014 a los 2,2 millones de euros del último ejercicio.

A nivel bursátil la compañía cotiza entre los 1,45 y 1,5 euros por acción. Unas 132 veces los beneficios registrados durante el último ejercicio. Desde el punto de vista de la negociación, los accionistas de Clerhp registraron unos 732 mil euros en transacciones, uno de los volúmenes más bajos del MAB.

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Clerhp es una compañía de ingeniería internacional que, según sus gestores, usa "un modelo de franquicia" para desarrollar su actividad. Mientras que centraliza los trabajos especializados en su centro de cálculo, localizado geográficamente en España, traslada a las filiales y empresas subcontratadas el trabajo de construcción y puesta en marcha del proyecto.

La compañía busca clientes que tengan la necesidad de diseño y cálculo de estructuras, así como asistencia técnica de obra. Clerhp presenta el proyecto y, en el caso de que se apruebe, subcontrata mano de obra local del país. Además, adquiere los materiales necesarios, que van directamente a cargo del cliente.

El modelo de Clerhp pone en valor el *know how* de la empresa, que está constituido principalmente por su capital humano, que puede trasladar alrededor del mundo. Los datos financieros confirman que la cotizada ha conseguido incrementar márgenes a medida que su cifra de ingresos también ha evolucionado favorablemente, confirmando así las economías de escala.

La entrada y expansión en Bolivia también ha posicionado a la compañía en demandante de un tipo de maquinaria pesada, que no estaba disponible en la región. Como grúas por ejemplo. La adquisición de estos activos ha llevado a la compañía a abrir un segmento de negocio de alquiler de maquinaria a su disposición y también a la de otros clientes, con el objetivo de rentabilizar las inversiones en capital.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

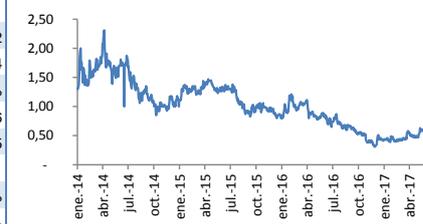
© Mabilia 2017, propiedad de Integra IMB Iuris Consultor, S.L. división financiera del grupo IMB. Todos los derechos reservados. La información, datos, análisis y opiniones presentados en este documento no constituyen ningún tipo de asesoramiento financiero, ni asesoramiento concreto a ningún inversor 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.

		Cátenon es una multinacional tecnológica española de búsqueda global de profesionales. Bajo un modelo de web 2.0, su visión es buscar, evaluar y presentar candidatos de cualquier parte del mundo a sus clientes internacionales.						Última Actualización 26/05/2017		
Cátenon COM ES0112320009 Sector: Electrónica y software		Cap. Mercado: 11.989.663 € Último (25/05/2017): 0,64 Salida (06/06/2011): 3,64 Máx: 2,31 Mín: 0,3						Rating MAB de Mabilia		
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*		
PER Medio		-8,77	-4,92	14,37	25,25	-3,79	N.A.	N.A.	Puntuación	Pendiente
Beneficio por Acción		-0,13	-0,14	0,10	0,05	-0,20	N.A.	N.A.	Calificación	Pendiente
Cifra de Negocio por Acción		0,62	0,46	0,51	0,72	0,75	N.A.	N.A.	Posición	Pendiente
Ebitda por Acción		0,00	-0,05	0,11	0,13	-0,11	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción		-0,04	0,16	-0,04	-0,06	0,00	N.A.	N.A.	15/05/2017	-0,31
Acciones en Circulación (miles)		13.195	13.195	16.113	18.648	18.734				
Volumen de Negociación (miles €)		537	1.326	13.987	4.923	5.288				
Ampliaciones de Capital (miles €)		0	2.513	2.397	0	0				
Cifra de Negocio (miles €)		8.152	6.012	8.276	13.392	14.078				
Margen Bruto		30,08%	31,65%	49,91%	36,75%	14,68%				
Ebitda (miles €)		-23	-669	1.696	2.419	-2.069				
Margen Explotación		-0,28%	-11,12%	20,50%	18,06%	-14,69%				
Amortización y Depreciación (miles €)		-632	-755	-780	-867	-931				
EBIT (miles €)		-655	-1.423	916	1.552	-3.000				
Gastos Financieros (miles €)		-323	-389	-331	-324	-343				
Ratio Cobertura Intereses		N.A.	N.A.	2,76	4,79	N.A.				
Impuestos (miles €)		196	214	889	-234	-467				
Resultado Neto (miles €)		-1.775	-1.876	1.581	849	-3.659				
Valor Contable por Acción		0,23	0,24	0,28	0,29	0,10				
Activos (miles €)		9.714	9.681	12.843	12.533	8.471				
Capital Circulante (miles €)		-1.476	523	3.522	2.740	-692				
Inmovilizado Material (miles €)		185	104	129	98	64				
Rentabilidad del Capital		50,75%	428,46%	42,82%	47,83%	-271,45%				
Deuda Financiera (miles €)		6.581	6.913	6.340	5.779	5.146				
Deudas por Recursos Propios		2,13	2,14	1,39	1,07	2,75				
Deuda Financiera Neta / Ebitda		-272,87	-6,78	2,55	2,11	-2,11				
Return on Assets (ROA)		-18,28%	-19,35%	14,04%	6,70%	-34,84%				
Return on Equity (ROE)		-57,37%	-59,38%	40,61%	17,06%	-100,67%				

Máximos Accionistas

Javier Ruiz de Azcárate	23,52%
Miguel Ángel Navarro	11,80%
Free Float y otros	64,68%

Dirección:
Javier Ruiz de Azcárate - Presidente del Consejo



Análisis de Cátenon

Cátenon cerró el último ejercicio con una facturación de 14 millones de euros, lo que supone un aumento de un 5,12% respecto al año anterior. A pesar de este crecimiento, la cotizada del MAB finalizó 2016 con 3,7 millones de euros de pérdidas.

Según la compañía, el deterioro de los resultados se ha debido principalmente al cambio de escenario en sus dos mercados principales en LATAM: México y Brasil. Mientras que la empresa ha conseguido mantener el volumen de ventas, ha incrementado sus gastos operativos, deteriorando así el margen bruto hasta un 14,68%.

La evolución de estas magnitudes le ha reportado un EBITDA negativo, así como rentabilidades del capital lejos de las registradas en los últimos años.

Durante el ejercicio 2016, Cátenon ha dotado un millón de euros por posible deterioro de sus créditos comerciales, según su experiencia histórica. Esta corrección valorativa, además de incrementar su pasivo, le ha conllevado la reducción de su fondo de maniobra, hasta registrar un déficit de 692 mil euros.

El auditor de la compañía Mazars informa de esta situación en un párrafo de énfasis. La compañía podrá hacer frente al futuro dependiendo, siempre y cuando, del nuevo plan de reestructuración.

A nivel bursátil, la cotización de Cátenon ya había anticipado esta situación, bajando un 47,5% desde principios de año. De los 80 céntimos por título a los 42 céntimos.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

En el modelo de negocio de Cátenon la tecnología tiene un rol importante, pero no es su objetivo sino que es una vía para llegar a su cliente final.

Como otros servicios que se sirven de modelos de redes sociales y plataformas digitales, Cátenon usa sus activos intangibles para desarrollar y hacer más eficiente e internacional un negocio tradicional, ya consolidado, como es la consultoría en la búsqueda de empleo.

Este valor añadido a una industria que ya lleva años operando le permite reducir costes de producción, como se observa en el margen de resultados. Si se llevan a cabo las acciones de externalización de consultores comentadas por la compañía, también llegaría a obtener economías de escala.

Liquidez

La dirección de la compañía consiguió obtener el cambio del tipo de cotización en el Mercado Alternativo Bursátil, de *fixing* a continuo.

Con este cambio, efectivo a partir del 1 de febrero de 2016, propició la liquidez de los títulos de Cátenon en bolsa. También abrió el acceso a más contrataciones, entre ellas de operaciones de miembros institucionales y/o accionistas minoristas.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Carbures es un grupo industrial especializado en la fabricación de piezas y estructuras de fibra de carbono y otros materiales compuestos. También diseña sistemas de ingeniería propios, que opera en los sectores aeroespacial, automoción, obra civil y ferroviario.

Última Actualización
26/05/2017

Carbures | CAR | ES0116162068

Cap. Mercado: 133.506.528 € | Último (25/05/2017): 0,63 | Salida (23/03/2012): 0,27 | Máx: 10 | Mín: 0,39

Sector: Aeroespacial

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	558,21	-342,52	-76,76	-3,40	-3,85	N.A.	N.A.	Puntuación 43,85
Beneficio por Acción	0,00	-0,02	-0,26	-0,46	-0,16	N.A.	N.A.	Calificación **
Cifra de Negocio por Acción	0,19	0,29	0,77	0,81	0,75	N.A.	N.A.	Posición 22ª
Ebitda por Acción	0,03	0,02	-0,16	-0,15	0,01	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	N.A.	0,16	-0,11	-0,03	0,05	N.A.	N.A.	15/05/2017 0,06
Acciones en Circulación (miles)	53.968	69.632	76.227	80.413	96.872	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	847	66.486	625.258	216.336	73.159	Black Toro Capital	49,07%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	2.542	15.045	0	30.967	0	Neuer Gedanke, S.L.	8,64%	
Cifra de Negocio (miles €)	10.281	19.989	58.394	65.440	72.353	Nanotures, S.L.	4,87%	
Margen Bruto	13,67%	61,90%	51,30%	55,02%	66,32%	Iván Contreras	0,14%	
Ebitda (miles €)	1.405	1.698	-11.898	-12.051	1.193	Free Float y Otros	37,29%	
Margen Explotación	13,67%	8,49%	-20,38%	-18,42%	1,65%	Ingresos por área de negocio 2016		
Amortización y Depreciación (miles €)	-1.087	-2.072	-7.091	-7.410	-11.052			
EBIT (miles €)	318	-374	-18.989	-19.461	-9.859			
Gastos Financieros (miles €)	-523	-1.279	-4.329	-7.561	-8.006			
Ratio Cobertura Intereses	0,61	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
Impuestos (miles €)	681	317	1.675	259	1.690			
Resultado Neto (miles €)	132	-1.234	-19.633	-36.694	-15.079			
Valor Contable por Acción	0,31	0,54	0,26	0,18	0,00			
Activos (miles €)	40.881	113.869	185.805	160.833	160.202			
Capital Circulante (miles €)	8.000	6.780	-9.512	-5.868	-26.209			
Inmovilizado Material (miles €)	13.519	30.785	32.826	34.735	34.947			
Rentabilidad del Capital	1,76%	-1,27%	-62,38%	-74,59%	-52,43%			
Deuda Financiera (miles €)	19.869	56.214	112.633	103.849	125.626			
Deudas por Recursos Propios	1,17	1,49	5,63	7,06	-1610,59			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	9,03	27,62	-7,42	-6,95	86,71			
Return on Assets (ROA)	0,38%	-1,59%	-13,10%	-21,17%	-9,39%			
Return on Equity (ROE)	0,91%	-4,51%	-67,95%	-211,41%	-206,22%			

Análisis de Carbures

En los últimos años Carbures registró un incremento sustancial de su cifra de negocio que no se tradujo en resultados positivos. De los 3,3 millones de euros que facturó en 2011, antes de su incorporación al Mercado Alternativo Bursátil, la compañía aeronáutica pasó a registrar 72,35 millones de euros en el ejercicio 2016.

La expansión de Carbures fue impulsada, en buena parte, por la adquisición de distintas compañías. Esto requirió la inyección de recursos, tanto externos a través de préstamos, como internos mediante sucesivas ampliaciones de capital, con una captación de 59 millones de euros en los últimos seis ejercicios.

La acumulación de pasivo se convirtió para los inversores en la principal bandera roja de los estados patrimoniales de la empresa. La deuda financiera del grupo fue en aumento, hasta alcanzar los 125 millones de euros, mientras que los recursos propios cerraron el ejercicio 2016 en negativo. Al igual que su capital circulante.

Esto llevó a la compañía a capitalizar deudas por valor de 55 millones de euros de sus distintos acreedores principales, con efectos en las cuentas del ejercicio 2017. Además de otras acciones que asegurarían la viabilidad del grupo. Como resultado directo de esta reestructuración, el grupo inversor Black Toro Capital resultaría el accionista mayoritario de Carbures, tras la conversión de sus pasivos.

Desde el punto de vista de mercado, los títulos de Carbures se mantienen como unos de los más negociados durante cada sesión. A su vez, también fueron unos de los más caros, teniendo en cuenta la evolución que tuvo la compañía y las expectativas que generó.

Modelo de Negocio

El grupo Carbures desarrolla su modelo de negocio en industrias muy especializadas, donde los productores finales son grandes multinacionales (Airbus, por ejemplo) que controlan una parte muy importante de su mercado.

Estas marcas se sirven de distribuidores, pequeños fabricantes, que se ponen a su servicio para la producción de componentes principales y otros auxiliares. Estas empresas están sometidas a las normas de homologación de la industria y de la empresa, lo que implica un alto grado de dependencia, tanto económica como técnica.

En este sector, Carbures compete como un pequeño participante que disfruta de costes de cambio en cuanto a las características de los contratos, normalmente de larga duración. Aunque las normas las siguen poniendo sus mayores clientes.

Para cumplir con sus funciones, e ir un paso más allá en un futuro, la empresa deberá sacar rendimiento a sus investigaciones y a su cartera de productos desarrollados.

Reestructuración de la empresa

A la vez que se reformularon las cuentas de Carbures, también hay una intención de la compañía de focalizarse en sus tres grandes áreas de desarrollo: Aeroespacial, Automoción y Obra Civil. Esta decisión implica, por parte de la compañía, dejar de lado los proyectos de investigación que tenía en marcha hasta la fecha, así como desprenderse de la antigua etiqueta de compañía puramente tecnológica.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL



Empresa biofarmacéutica, fundada en Cádiz en 2005, que desarrolla y fabrica medicamentos para el sector farmacéutico y veterinario. Está especializada en la prevención y tratamiento de enfermedades nicho, entre las que se encuentran las enfermedades catalogadas como huérfanas.

Última Actualización
26/05/2017

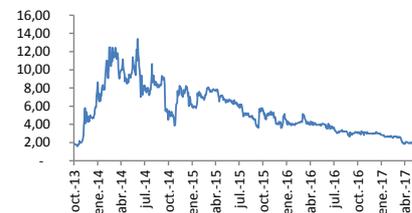
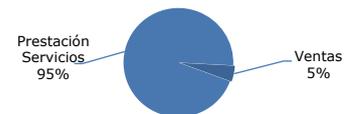
Bionaturis | BNT | ES0184980003

Cap. Mercado: 9.722.242 € | Último (25/05/2017): 1,91 | Salida (26/01/2012): 2,25 | Máx: 13,98 | Mín: 1,58

Sector: Biotecnología

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabia	
PER Medio	-27,30	20,20	31,69	-144,33	-9,58	N.A.	N.A.	Puntuación	51,91
Beneficio por Acción	-0,08	0,11	0,27	-0,04	-0,38	N.A.	N.A.	Calificación	★★
Cifra de Negocio por Acción	0,11	0,21	0,42	0,23	0,28	N.A.	N.A.	Posición	14ª
Ebitda por Acción	-0,06	0,17	0,21	0,00	-0,09	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	-0,31	0,11	0,12	-0,15	-0,06	N.A.	N.A.	15/05/2017	-1,02
Acciones en Circulación (miles)	4.169	4.192	4.481	4.633	4.753	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	134	1.068	24.849	11.957	1.608	Victor M. Infante	39,28%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	726	0	3.089	0	1.600	Free float y Otros	60,72%		
Cifra de Negocio (miles €)	443	870	1.881	1.050	1.312	Dirección:			
Margen Bruto	78,27%	78,34%	86,98%	67,96%	70,90%	Victor M. Infante - Presidente y CEO			
Ebitda (miles €)	-248	722	931	20	-447				
Margen Explotación	-55,92%	82,89%	49,52%	1,86%	-34,03%				
Amortización y Depreciación (miles €)	-514	-503	-600	-609	-1.225				
EBIT (miles €)	-762	219	332	-589	-1.672				
Gastos Financieros (miles €)	-170	-160	-239	-105	-125				
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	1,37	1,39	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)	589	317	437	478	582				
Resultado Neto (miles €)	-342	473	1.193	-193	-1.810				
Valor Contable por Acción	0,69	1,01	1,71	1,63	1,67				
Activos (miles €)	7.613	9.247	14.683	14.799	15.972				
Capital Circulante (miles €)	1.093	55	2.270	1.626	-435				
Inmovilizado Material (miles €)	2.266	3.117	3.276	3.125	3.181				
Rentabilidad del Capital	-20,58%	6,69%	7,61%	-11,44%	-44,60%				
Deuda Financiera (miles €)	4.100	4.271	5.775	6.067	6.372				
Deudas por Recursos Propios	1,44	1,01	0,75	0,80	0,80				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-14,27	4,87	4,03	241,41	-11,80				
Return on Assets (ROA)	-4,59%	5,61%	9,97%	-1,31%	-11,77%				
Return on Equity (ROE)	-12,54%	13,33%	20,03%	-2,53%	-23,32%				

Ingresos por Naturaleza 2016



Análisis de Bionaturis

Bionaturis cerró el ejercicio 2016 con una cifra de negocio de 1,3 millones de euros, un 25% más que en el anterior ejercicio, pero lejos de los 1,88 millones registrados en 2014. Fruto de esta facturación, la compañía cerró con pérdidas valoradas en 1,8 millones de euros.

En 2016, la facturación por servicios permaneció la principal fuente de ingresos con un 95% del total. A pesar de mantener el mismo ritmo, la compañía cerró con un resultado de explotación negativo, por el impacto de 849.183 euros por el deterioro de operaciones comerciales con clientes.

Tras distintos ejercicios de espera por el cobro de la licencia de su producto Flylife, registrada como venta en 2014, la compañía empezó a recibir los cobros el pasado febrero de 2016. No obstante, en la última publicación de resultados Bionaturis alertó de un atraso en los pagos y su correspondiente provisión, que perjudica los resultados de este último año.

Respecto los pasivos, Bionaturis ha confiado en una combinación de ampliaciones de capital y constitución de deudas. Esto le ha permitido financiarse disminuyendo su apalancamiento financiero.

Mientras que en 2011 las deudas acumuladas superaban con creces la cifra de su patrimonio, en el 2016 el pasivo representaba un 80% del total de los recursos propios, gracias a una última compensación de créditos por 1,6 millones de euros. Por otro lado, la compañía finalizó este mismo ejercicio con un capital circulante negativo.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

El desarrollo de modelo de negocio de Bionaturis se encuentra en una fase inicial de creación de valor, a través de la investigación y el desarrollo de productos. La naturaleza de sus investigaciones, le permite crear cartera de intangibles que podrá rentabilizar a largo plazo.

Ampliación de capital y adquisición corporativa

Uno de los objetivos principales de Bionaturis para el ejercicio 2015 era cerrar la compra de una Contract Manufacturing Organization (CMO) del sector farmacéutico. Para ello, debía recurrir a una ampliación de capital de 4 millones de euros. Bionaturis no consiguió cerrar la ampliación durante el mes de julio, trabando así los siguientes pasos para ejecutar la operación corporativa planeada. La compañía presentó pérdidas semestrales y admitió no poder alcanzar las estimaciones de 5 millones de euros de facturación y 2 millones de Ebitda para el 2015.

Finalmente, el mes de abril de 2016 la empresa confirmó la compra de Zera Intein Protein Solutions (ZIP) a la sociedad Inveready Biotech II por 1,6 millones de euros. Con esta operación, se hizo con las herramientas Zera y Splittera para la producción y purificación de compuestos biológicos de difícil expresión, además de su *know how* de desarrollo.

Por otro lado, Bionaturis confirmó el cobro de los 1,1 millones de euros por la venta de la licencia de Flylife, mediante pagos de 40.000 euros mensuales a partir de febrero de 2016. A 31 de diciembre de este mismo año, las transferencias derivadas de este contrato se quedaron por debajo y solo sumaron un 23%.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



ATRYs es una compañía dedicada a la prestación de servicios de diagnóstico y tratamientos médicos. Su modelo de negocio se basa en cuatro pilares: servicios de diagnóstico presenciales e online, servicios de oncología e I+D.

Última Actualización
26/05/2017

Atrys Health | ATRY | ES0105148003
Sector: Farmacéutica y Biotecnología

Cap. Mercado: 15.725.943 € | Último (25/05/2017): 1,41 | Salida (22/07/2016): 2,53 | Máx: 1,84 | Mín: 1,4

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	162,47	N.A.	N.A.	Puntuación Pendiente
Beneficio por Acción	0,76	0,08	0,08	0,31	0,01	N.A.	N.A.	Calificación Pendiente
Cifra de Negocio por Acción	1,20	0,25	0,26	0,69	0,67	N.A.	N.A.	Posición Pendiente
Ebitda por Acción	0,54	0,04	0,16	0,13	0,24	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,70	0,94	0,98	0,98	0,59	N.A.	N.A.	15/05/2017 -2,42
Acciones en Circulación (miles)	897	4.132	4.132	4.132	6.837	Máximos Accionistas		
Volumen de Negociación (miles €)	0	0	0	0	393	Inveready Biotech II	29,25%	
Ampliaciones de Capital (miles €)	3.000	0	0	0	4.500	Clear Image Corp.	14,76%	
Cifra de Negocio (miles €)	1.079	1.019	1.090	2.866	4.561	Santiago de Torres	13,67%	
Margen Bruto	74,19%	78,96%	71,34%	71,22%	66,69%	Dirección:		
Ebitda (miles €)	485	176	661	536	1.659	Santiago de Torres - Presidente del Consejo		
Margen Explotación	44,94%	17,28%	60,67%	18,69%	36,38%	Ingresos por área de negocio 2016		
Amortización y Depreciación (miles €)	-407	-309	-210	-322	-1.184			
EBIT (miles €)	78	-133	451	214	475			
Gastos Financieros (miles €)	-345	-353	-359	-561	-700			
Ratio Cobertura Intereses	0,22	0,38	1,26	0,38	0,68			
Impuestos (miles €)	908	813	223	294	208			
Resultado Neto (miles €)	682	337	320	1.295	63			
Valor Contable por Acción	6,75	1,60	1,68	2,49	2,09			
Activos (miles €)	18.294	18.871	19.530	26.095	30.569			
Capital Circulante (miles €)	3.758	2.800	2.376	312	2.636			
Inmovilizado Material (miles €)	2.255	930	739	3.170	2.755			
Rentabilidad del Capital	N.A.	-2,73%	13,18%	6,48%	10,71%			
Deuda Financiera (miles €)	10.670	10.862	11.270	13.398	13.658			
Deudas por Recursos Propios	1,76	1,64	1,63	1,30	0,96			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	15,30	56,02	16,27	23,10	6,40			
Return on Assets (ROA)	N.A.	1,81%	1,67%	5,68%	0,22%			
Return on Equity (ROE)	N.A.	5,31%	4,73%	15,05%	0,51%			

Análisis de Atrys Health

El grupo Atrys Health cerró el ejercicio del 2016 con una cifra de negocio de 4,56 millones de euros, fruto de su actividad tradicional combinada con los ingresos derivados de la fusión con el grupo eDiagnostic. Esta cantidad supone un aumento de un 59,14% respecto al año 2015.

La compañía se incorporó en el Mercado Alternativo Bursátil en la sesión del 20 de julio del 2016, presentando un resultado neto del último ejercicio por valor de 63 mil euros. El impacto de la activación de trabajos realizados de investigación, debido a la naturaleza de su negocio, ha permitido a la compañía cerrar en positivo los últimos años. Durante el 2016 la partida dedicada a investigación y desarrollo representó 1,4 millones de euros.

En términos de rentabilidades, en 2016 el beneficio de 63 miles de euros se tradujo en una rentabilidad de capital de un 10,71%, un ROA de un 0,22% y un ROE de un 0,51%.

La incorporación al MAB permitió a la compañía ingresar 4,5 millones de euros, en concepto de ampliación capital. La inyección de estos nuevos recursos propios, junto al comportamiento del nuevo segmento de telemedicina incorporado a la compañía, han permitido sanear la estructura financiera de la compañía.

Al cierre de 2016 Atrys Health acumulaba un total de 13,6 millones de euros de pasivos financieros. Gracias a la inyección de recursos de este mismo ejercicio, estas deudas finalizaron a la par con el patrimonio registrado por el grupo.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

Atrys lleva invertidos más de 12 millones de euros en proyectos de investigación y desarrollo relacionados con el diagnóstico y tratamiento del cáncer, en dos áreas principales: Actividades de I+D traslacional y sistemas de información aplicados a la telemedicina.

La experiencia acumulada en telediagnóstico de los últimos años ha permitido a Atrys el desarrollo de plataformas integradas de gestión a distancia del proceso de diagnóstico. Esto incluye desde el propio acto de la prueba diagnóstica hasta la consecuencia asistencial derivada del resultado.

Los ingresos de Atrys han procedido históricamente de la línea de servicios diagnósticos (100% en 2013 y 2014). En el ejercicio 2016, con la incorporación al grupo de eDiagnostic, los ingresos se dividieron entre la telemedicina (38% de los ingresos), los servicios diagnósticos (51% de los ingresos) y de la radioterapia, actividad que se inició en el último trimestre de 2015 y ya representa un 11% de la facturación.

Párrafo de énfasis en las cuentas

La presentación de resultados del año 2016 incorpora un párrafo de énfasis en el informe del auditor. En él destaca, sobre todo, la incorporación de 2,6 millones de euros en concepto de créditos fiscales y que fueron desestimados por la Administración Tributaria. Aunque la compañía ha presentado una reclamación ante el Tribunal Económico-Administrativo Central, no consta que la compañía haya realizado una dotación a provisiones, acogiéndose al principio de prudencia contable.

*Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Altia es una compañía que ofrece servicios de consultoría informática y soluciones TIC, para diversos sectores de actividad (industrial, financiero, servicios, telecomunicaciones o administraciones públicas) adaptados a las necesidades del cliente, con total implicación y compromiso.

Última Actualización
26/05/2017

Altia Consultores ALIC ES0113312005 Sector: Electrónica y Software	Cap. Mercado: 117.066.709 € Último (25/05/2017): 17,02 Salida (01/12/2010): 2,72 Máx: 19 Mín: 3,69							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Rating MAB de Mabilia
PER Medio	7,08	7,06	11,96	9,94	17,03	N.A.	N.A.	Puntuación 80,67
Beneficio por Acción	0,36	0,43	0,65	1,06	0,92	1,17	N.A.	Calificación ★★★★★
Cifra de Negocio por Acción	4,12	6,58	7,86	9,49	9,70	11,13	N.A.	Posición 1ª
Ebitda por Acción	0,63	0,79	1,02	1,58	1,36	1,71	N.A.	Ratio de Sharpe
Cash Flow por Acción	0,33	0,04	0,87	0,51	0,15	N.A.	N.A.	15/05/2017 0,11
Acciones en Circulación (miles)	6.878	6.878	6.878	6.878	6.878	Máximos Accionistas Boxleo TIC, S.L.U. 80,94% Ram Bhavnani 8,85%		
Volumen de Negociación (miles €)	441	1.571	16.315	4.997	5.864			
Ampliaciones de Capital (miles €)	0	0	0	0	0	Dirección: Constantino Fernández - Presidente del Consejo		
Cifra de Negocio (miles €)	28.349	45.272	54.086	65.294	66.745			
Margen Bruto	72,78%	70,34%	64,92%	60,63%	58,30%			
Ebitda (miles €)	4.340	5.464	7.035	10.848	9.323			
Margen Explotación	15,31%	12,07%	13,01%	16,61%	13,97%			
Amortización y Depreciación (miles €)	-806	-1.038	-1.196	-933	-1.030			
EBIT (miles €)	3.534	4.427	5.839	9.915	8.293			
Gastos Financieros (miles €)	-41	-311	-225	-115	-33			
Ratio Cobertura Intereses	85,20	14,24	25,97	86,22	248,50			
Impuestos (miles €)	-1.017	-939	-1.125	-2.614	-1.977			
Resultado Neto (miles €)	2.497	2.983	4.504	7.270	6.304			
Valor Contable por Acción	2,11	2,48	3,04	3,96	4,46			
Activos (miles €)	21.565	32.399	36.415	39.717	40.675			
Capital Circulante (miles €)	11.134	12.513	15.668	21.292	24.413			
Inmovilizado Material (miles €)	4.281	4.146	3.861	3.447	3.831			
Rentabilidad del Capital	23,85%	27,60%	32,27%	44,80%	31,31%			
Deuda Financiera (miles €)	2.217	7.963	6.721	1.602	1.199			
Deudas por Recursos Propios	0,15	0,47	0,32	0,06	0,04			
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-0,25	0,79	-0,44	-1,08	-3,53			
Return on Assets (ROA)	12,26%	11,05%	13,09%	19,10%	15,68%			
Return on Equity (ROE)	18,42%	18,88%	23,74%	30,18%	21,75%			

Análisis de Altia

Desde su incorporación en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), Altia ha experimentado un crecimiento continuo, pero sin pausa. A través de la diversificación de sus servicios y la apuesta por el aprovechamiento de los procesos de externalización de otras compañías.

Esta evolución le ha permitido mantener su posición de fuerza en la industria de los servicios de consultoría y cerrar año tras año con resultados positivos. Con un beneficio de 6,3 millones de euros en el último ejercicio.

Desde 2012, la tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) de la cifra de negocio ha sido de un 23,87%. No obstante, en los dos últimos años se ha quedado en un 2,22%. Siendo los ingresos no recurrentes, los suministros de hardware y software, la línea de negocio que ha experimentado el mayor aumento relativo, hasta los 11,1 millones de euros.

Este cambio en la naturaleza de los ingresos ha modificado los ratios del grupo. Hasta 2015, las características propias del negocio de consultoría le habían permitido rentabilidades que superaban el 40% del capital invertido. En el último ejercicio estos ratios han disminuido por la bajada de los márgenes sobre ventas.

Desde el punto de vista de la estructura financiera, Altia mantiene un balance saneado. La deuda financiera apenas representa un 1% de sus recursos propios y acumula caja suficiente para que la deuda financiera neta sea negativa.

En términos de mercado, las acciones de Altia alcanzaron su máximo en los 19 euros. En 2016, su cotización se mantuvo entre los 16 y los 18 euros, con un PER medio de 17 veces sus beneficios.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

El segmento de "Outsourcing" representó un 61,6% de los ingresos del ejercicio 2016. Hay una intención clara, por parte de la empresa, de seguir este camino aunque sigue disminuyendo su peso. Para Altia este tipo de actividades permiten la entrada de ingresos recurrentes y la posibilidad de crear sinergias a largo plazo con sus clientes.

Esta característica del negocio implica la creación de costes de cambio a sus clientes, por la dificultad que entraña hacer una transferencia tecnológica. Tanto a nivel económico, como también de tiempo y esfuerzo laboral, los clientes de Altia deberán evaluar los pros y contras, antes de abandonar sus servicios.

No obstante, esta evolución ha provocado un impacto directo en la evolución del margen bruto, que ha pasado de un 87,74% en 2011 a un 58,3% al cierre de 2016. Desde Mabilia consideramos que esta reducción está directamente vinculada con el aumento de la adquisición de nuevos clientes, grandes cuentas con presupuestos ajustados a sus necesidades, además del impacto de ventas de hardware y software, en el último ejercicio.

Liquidez de las acciones

Las características de las acciones de Altia a mercado es uno de los principales hándicaps de la compañía. En primer lugar el *free float*, que solo alcanza el 10,21% de su capital. Por otro, el tipo de cotización en *fixing*, que da poca liquidez al valor y es una barrera de entrada tanto para pequeños accionistas como para grandes cuentas.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.



Agile Content es una empresa tecnológica que ofrece soluciones *cloud* orientadas a la transformación de negocios desde el punto de vista digital. Sus clientes son medios de comunicación, anunciantes y operadores de telecomunicación.

Última Actualización
26/05/2017

Agile Content AGIL ES0105102000	Cap. Mercado: 19.137.622 € Último (25/05/2017): 1,66 Salida (23/11/2015): 1,87 Máx: 1,92 Mín: 1,51							Rating MAB de Mabia	
Sector: Telecomunicaciones	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*		
PER Medio	0,00	0,00	0,00	0,00	-3,20	N.A.	N.A.	Puntuación	44,97
Beneficio por Acción	-60,89%	-0,71	-1,50	-0,15	-0,54	N.A.	N.A.	Calificación	★★
Cifra de Negocio por Acción	3,50	8,87	12,89	0,93	1,13	N.A.	N.A.	Posición	21ª
Ebitda por Acción	1,49	1,26	1,18	0,03	-0,27	N.A.	N.A.	Ratio de Sharpe	
Cash Flow por Acción	0,57	-1,70	0,15	0,38	-0,20	N.A.	N.A.	15/05/2017	-0,98
Acciones en Circulación (miles)	615	616	616	8.990	9.596	Máximos Accionistas			
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	N.A.	N.A.	345	831	Knowkers Consulting	31,92%		
Ampliaciones de Capital (miles €)	15	0	0	5.292	2.624	Inveready	16,01%		
Cifra de Negocio (miles €)	2.153	5.464	7.942	8.321	10.836	Uux Holding Company Ltd	12,75%		
Margen Bruto	92,34%	38,44%	26,56%	19,89%	50,19%	Free Float y Otros	39,32%		
Ebitda (miles €)	915	777	725	314	-2.546	Dirección:			
Margen Explotación	42,53%	14,22%	9,13%	3,77%	-23,49%	Hernán-Santiago Scapusio - Consejero Ejecutivo			
Amortización y Depreciación (miles €)	-1.066	-1.282	-1.572	-1.667	-2.300	Ingresos por área de negocio 2016			
EBIT (miles €)	-150	-505	-847	-1.353	-4.846				
Gastos Financieros (miles €)	-92,0	-113	-159	-134	-204				
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.				
Impuestos (miles €)	-58,7	471	34	41	-47				
Resultado Neto (miles €)	-375	-436	-923	-1.339	-5.181				
Valor Contable por Acción	5,00	7,84	6,37	0,68	0,63				
Activos (miles €)	9.216	10.583	11.588	14.630	20.032				
Capital Circulante (miles €)	1.094	394	1.002	3.578	-2.305				
Inmovilizado Material (miles €)	56	51	42	25	122				
Rentabilidad del Capital	-13,09%	-63,30%	-113,78%	-58,25%	-682,32%				
Deuda Financiera (miles €)	5.492	4.498	5.994	6.064	10.204				
Deudas por Recursos Propios	1,79	0,93	1,53	0,99	1,68				
Deuda Financiera Neta / Ebitda	3,67	4,31	7,11	5,06	N.A.				
Return on Assets (ROA)	-4,06%	-4,41%	-8,33%	-10,21%	-29,89%				
Return on Equity (ROE)	-12,19%	-11,04%	-21,08%	-26,62%	-62,18%				

Análisis de Agile Content

Agile Content cerró el año 2016 con una facturación de 9,6 millones de euros y un resultado de 5,18 millones de euros de pérdidas, equivalente a 54 céntimos por acción, en un ejercicio caracterizado por la compra del negocio Over-The-Top-Networks (OTTN) a la compañía UUX Holding Company.

La cifra de facturación aumentó un 30,2%, respecto al mismo período del 2015. De este dato, un 44% corresponde a un único cliente según informa el auditor en un párrafo de énfasis. Mejorando este dato respecto al anterior año, cuándo una sola cuenta representaba un 86% del total.

El margen bruto alcanzó un 50% sobre ventas. Mientras que el resultado de explotación cerró en negativo por el impacto del deterioro y pérdidas por enajenación de resultados, por más de 3,14 millones de euros.

Antes de su presentación en bolsa, el grupo Agile Content combinó su expansión a través del crecimiento orgánico e inorgánico, mediante adquisición de otras compañías internacionales del sector. Esto le ha permitido multiplicar por cuatro su cifra de negocio en cuatro años, de 2,2 millones a 10,8 millones de euros. Lo que representa un crecimiento medio anual de un 49,78%.

No obstante, este crecimiento también se asentó sobre una acumulación de deuda. La última adquisición representó incrementar los pasivos hasta los 10,2 millones de euros, equivalente a 1,68 veces los recursos propios de la compañía. Por otro lado, el capital circulante cerró con un déficit de 2,3 millones de euros.

Modelo de Negocio

El modelo de negocio se distribuye actualmente en tres segmentos definidos como "Gestión de Contenidos" (CMS), *Data Management* (DMP) y *On-line Video Platform*, siendo este último la mayor fuente de ingresos del grupo. Además, hay una apuesta a futuro a favor de una cuarta área de negocio llamada "Servicios de Valor Añadido".

Debido a su naturaleza de *vendor* de software, como desarrollador su mayor fortaleza frente a sus otros competidores es su catálogo de productos. Además del servicio que precede cada instalación, que puede acarrear la suma de costes de cambio a sus clientes.

La oferta de Agile Content, principalmente *software* para la producción de multimedia, está enfocada al sector de la comunicación, tanto para empresas de esta industria (prensa, televisión...) como departamentos que desarrollan este tipo de funciones. También juega un papel importante entre empresas de telecomunicaciones.

A pesar de esta dependencia de un grupo de empresas específico, la compañía ha conseguido diversificarse a través de la localización geográfica y de sus productos/servicios.

En 2016 la empresa sigue con su política de crecimiento inorgánico a través de la adquisición de Over-The-Top-Networks (OTTN) a la empresa UUX Holding Company. Mientras que el resultado auditado del ejercicio finalizó en 10,83 millones de euros de ventas, el resultado consolidado proforma - con la compañía integrada durante todo el ejercicio - habría alcanzado los 12,8 millones de euros.

* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2017 y 2018

© Mabilia 2017, 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.

MABIA

TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL