

La 'take away' Home Meal saldrá al MAB antes de final de año

El grupo catalán captará cinco millones para su internacionalización

V. GÓMEZ Madrid

Hay empresas que fabrican piezas para avión o juguetes para niños, otros se dedican a la comercialización de productos farmacéuticos, las hay que dan servicios de telefonía e internet e incluso, la última compañía en incorporarse está especializada en el alquiler de apartamentos turísticos para estancias cortas. Sin embargo, con la llegada de Home Meal al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) se estrena un sector nuevo, el de la restauración. La empresa catalana titular de la cadena de tiendas de comida casera para llevar Nostrum ha iniciado los trámites para comenzar a cotizar en este segmento de mercado dedicado a empresas en expansión. Este grupo catalán, fundado por Quirze Salomó, es titular de una cadena de establecimientos de comida para llevar que produce y distribuye a través de sus 180 tiendas Nostrum un promedio de 40.000 platos de comida al día.

La compañía, con más de 300 establecimientos en España y que tiene 500 empleados, 300 a través de franquicias, espera captar con esta salida al mercado alrededor de cinco millones de euros, según ha explicado su presidente y fundador, Quirze Salomó.

Iniciar la expansión internacional es, según Monsó, una de las principales razones que ha llevado al grupo catalán a dar el salto al MAB.

"A través de este proceso de internacionalización, en Nostrum aspiramos a ser referente y convertirnos en líder en Europa en un plazo de cuatro o cinco años", explica Salomó. El empresario cree que hay oportunidades porque "hasta ahora, las empresas que operan lo hacen a nivel regional pero no hay ningún operador con vocación europea".

'Escándalo Gowex'

Tras el escándalo que sacudió al mercado alternativo bursátil en julio con la estafa de Gowex, Nostrum conside-



El fundador de Home Meal, Quirze Salomó. Arriba, una de las tiendas de Nostrum.

ra que esto no tiene nada que ver con el MAB. "Este señor [Jenaro García, presidente de Gowex], ha estafado y esto puede pasar en cualquier mercado", explica. Este suceso no ha disuadido a Home Meal para saltar al MAB: "Es un gran instrumento para las empresas de expansión y vamos a usar este instrumento para financiarnos", añade.

La compañía, que ha fichado a VGM como asesor registrado, registró unas ventas anuales cercanas a los 14 millones de euros en 2013 y un total de 80 tiendas, frente a los 7,2 millones de euros de ventas de 2012, al cierre del cual disponía de 47 tiendas. El ejercicio 2014 sigue reflejando la buena evolución del negocio, con unas ventas totales a 30 de junio de 9,9 millones de euros y 102 tiendas, según datos de la propia empresa.

Home Meal tiene marcado como uno de los principales ejes de crecimiento la consolidación de su liderazgo a nivel nacional. Para ello, se está llevando a cabo una fuerte campaña publicitaria junto con la introducción de nuevas estrategias de marketing y venta, así como de nuevas líneas de productos. La mayoría de sus tiendas son franquicias y están ubicadas principalmente en Barcelona, Madrid y Bilbao aunque también están presentes en otras comunidades como Aragón, Comunidad Valenciana, Baleares y Castilla y León. Fuera de España cuentan con dos tiendas, una en Perpiñán y otra en Andorra.

Con esta son dos las compañías que han anunciado su salto al mercado alternativo bursátil antes de fin de año. Cox Energy espera poder hacerlo en los próximos meses.

Botín quiere convertir Santander en el mejor banco reputacional

Pretende erradicar posibles malas praxis en venta de productos

ÁNGELES GONZALO Madrid

Era su primera reunión con la práctica totalidad de la plantilla desde que llegó a la presidencia de Santander el pasado 10 de septiembre. Ana Botín ha querido que una de sus primeras reuniones fuera explicar su proyecto a los empleados del grupo. El escenario fue el auditorio de la Ciudad Financiera del grupo en Boadilla del Monte (Madrid). Botín, acompañada del consejero delegado, Javier Marín, se mostró muy clara en sus mensajes. Pretende transformar por completo Santander,

pero no dando un giro a su estrategia de banca comercial, sino a su reputación y forma de operar con el cliente.

"El banco no puede estar expuesto al riesgo reputacional que supone defraudar a la sociedad", afirmó Botín ante los 1.200 empleados que estaban ayer presentes en el auditorio y a otros 20.000 que se conectaron vía internet desde distintos países en los que Santander tiene presencia.

"No podemos defraudar a la sociedad", añadió la presidenta. Estos mensajes, que se encuentran en la misma línea de los que había insistido

Marín desde que fue nombrado número dos, pretenden alejar por completo del banco la mala reputación social alcanzada por las entidades financieras durante los casi siete últimos años de crisis.

Para conseguir su objetivo la banquera incidió varias veces en la necesidad de transformar el modelo del banco para pasar de ser una entidad de venta de productos a ser un banco de clientes. Quiere erradicar la potencial venta de productos complejos a los clientes particulares como ocurrió en los últimos años por parte de la banca



Ana Botín, presidenta de Banco Santander. REUTERS

tanto española como internacional. Animó así a la plantilla a estrechar la relación con los clientes y a ser conscientes del impacto en la sociedad de una entidad que haga las cosas bien. "Me importa tanto la cuenta de resultados como la forma de conseguirlos", subrayó.

El valor de un banco se basa en lo estrecha y lo duradera que sean sus relaciones con el cliente, al que hay que apoyar para hacer realidad sus proyectos", declaró. Y recaló que aspira a que el Santander sea "el mejor banco para empleados, clientes, accionistas y el conjunto de la sociedad".

BREVES

● Popular cierra la venta del 51% de su negocio de tarjetas a Värde por 400 millones

Banco Popular cerró ayer las condiciones definitivas de venta del 51% de su negocio de tarjetas, agrupado en Bancopopular-e al fondo Värde Partners con unas plusvalías superiores a los 400 millones de euros, según informó la entidad a la CNMV. Antes de la operación, Popular había adquirido la unidad de tarjetas de Citi por 238,5 millones, que sumadas a las suyas vende ahora, en un 51%, a Värde.

● Las entidades adheridas a CECA ganan 2.695 millones a junio, un 0,5% más

Las entidades adheridas a la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) han obtenido un resultado consolidado atribuido de 2.695 millones de euros en los seis primeros meses del año, un 0,5% más respecto al mismo periodo de 2013. La patronal de las cajas, que ofreció ayer los datos, subrayó la sostenibilidad de su negocio y el "importante" descenso de gastos acometido por sus asociadas.

● Ibercaja culmina la integración de Caja3 y suma activos por 63.500 millones

Ibercaja culminó ayer la integración de Caja3 (formada por Caja Inmaculada, Caja Círculo de Burgos y Caja Badajoz), constituyendo la octava entidad financiera del país, con 63.500 millones de euros en activos. Ibercaja Banco formalizó la adquisición de Caja3, que según Bruselas no podía continuar en solitario, en julio de 2013, sumando ahora 3,3 millones de clientes, 6.318 trabajadores, y 1.406 oficinas.

● Anticorrupción investiga los gastos "opacos" de 86 directivos de Caja Madrid

La Fiscalía Anticorrupción investiga a 86 miembros de la cúpula de Caja Madrid -incluyendo a sus expresidentes Miguel Blesa y Rodrigo Rato- por gastar 15,25 millones de euros entre 1999 y 2012 con tarjetas de crédito "opacas", emitidas al margen del circuito general y cuyos cargos, sin justificar, se gestionaban de forma separada. La fiscalía ve indicios de delito societario y apropiación indebida.

● Miquel y Costas compra a Bestinver un 3,21% de su propio capital por 10 millones

La papelera familiar catalana Miquel y Costas compró ayer por 10 millones de euros las 400.000 acciones propias, un 3,21% del capital, que tenía el grupo Bestinver, una semana después de la salida de Francisco García Paramés, su gestor estrella. Su marcha ha provocado una caída patrimonial en la gestora del 10%.