

DE FORMA PRUDENTE PERO CONSTANTE, LA ÚNICA COMPAÑÍA EUROPEA COTIZADA DE SU SECTOR VA INCREMENTANDO SU CUOTA DE NEGOCIO INTERNACIONAL, A LA VEZ QUE MANTIENE UN BUEN NIVEL DE ACTIVIDAD EN ESPAÑA EN SU RAMA PRINCIPAL: LA OFTALMOLOGÍA.

Grupo Baviera: sin miedo a crecer



Haciendo honor a su nombre, el mayor de los dieciséis Estados Federados de Alemania, en los albores de la crisis (año 2008) el Grupo Baviera (cód. CBAV) decidió entrar con fuerza en tierras germanas. Hoy dispone allí de 17 clínicas que unidas a las otras 6 que tiene en Italia, Holanda y Austria representan cerca de un 27% del total de centros que gestionan y, en los primeros nueve meses de 2012, aportaron un 22% de la facturación total del Grupo. Como muchas de las grandes compañías españolas cotizadas, el Grupo Baviera ha optado por la expansión internacional para regatear la crisis de actividad interior y enfilar la cuenta de resultados a un futuro más prometedor. De momento, gracias a una base de negocio diversificada con un core business y un accionariado bastante estables, lo va consiguiendo. Marcos Bueso, director general del Grupo tiene claro que el camino del crecimiento es apostar por él.

M. H.

Periodista

Cuando uno recorre las oficinas del Grupo Baviera puede no reparar en algo curioso: ninguna persona de la plantilla usa gafas. Nadie. Así que el cuidado y la atención de los ojos que desde hace 25 años lleva a cabo esta compañía está claro que empieza por ella misma. La cirugía láser, el tratamiento más seguro, rápido y preciso para corregir problemas visuales como la miopía, la hipermetropía y el astigmatismo, explica la ausencia de lentes en las instalaciones de Clínica Baviera y en las del resto de su grupo empresarial.

Esta sociedad oftalmológica, que es la única compañía europea del sector que cotiza en Bolsa y el Grupo Baviera cuenta, con 84 clínicas en España, Alemania, Holanda, Austria e Italia. “Tenemos dos líneas de negocio con presencia en España: el área de oftalmología, que es nuestro *core business*, y clínicas de medicina y cirugía estética. Mientras que en el área internacional tenemos clínicas de oftalmología, de cirugía ocular”, explica Marcos Bueso, director general.

La división que más está sufriendo la crisis en la de cirugía estética, mientras que la cirugía de lente intraocular, que corrige y cura la catarata y la vista cansada, es un segmento emergente en todo el mundo, “también en España, está creciendo”, añade Bueso. Ese buen comportamiento de los tratamientos de cataratas y presbicia

sumado al de otros como los de glaucoma y retina compensan, también, el descenso en la facturación principalmente de la cirugía láser, según Bueso “muy asociada a la corrección de la miopía donde en general se trata de pacientes más jóvenes, cuyo comportamiento está mucho más vinculado a la evolución del consumo privado... de ahí nuestro cambio de mix, ya que en España la cirugía intraocular representa ya el 40% de la facturación, cuando hace tres o cuatro años era menos del 20%”.

El negocio del grupo presenta unas tasas de decrecimiento de en torno al 4% anual, un moderado reflejo de la profunda caída que lleva experimentando la

demanda desde los inicios de la crisis. Y en esa evolución del negocio la vertiente internacional del Grupo Baviera cada vez tiene más que decir; de hecho la facturación en el exterior ha aumentado un 11% durante el tercer trimestre de este año con relación al mismo periodo del año anterior y ya supone el 22% del negocio total de grupo. “La apuesta internacional que hicimos hace unos años fue muy positiva; identificar oportunidades fuera, impulsar la expansión exterior... ahora estamos recogiendo esos frutos”, señala Bueso.

La aventura transfronteriza del Grupo Baviera comenzó en 2006, con la apertura



Marcos Bueso

DIRECTOR GENERAL DE GRUPO BAVIERA

La facturación en el exterior ha aumentado un 11% durante el tercer trimestre de este año con relación al mismo periodo del año anterior y ya supone el 22% del negocio total de grupo. La apuesta internacional que hicimos hace unos años fue muy positiva; identificar oportunidades fuera, impulsar la expansión exterior... ahora estamos recogiendo esos frutos.



PRINCIPALES HITOS EN LA HISTORIA RECIENTE DE GRUPO BAVIERA

1997

Inicio de la expansión de Clínica Baviera por España.

2005

Se crea Clínica Londres (unidad de medicina y cirugía estética).

2006

Comienza la expansión internacional del Grupo con la apertura de dos clínicas oftalmológicas en Milán.

2007

Salida a Bolsa de la Compañía.

2008

Compra de Care Vision, compañía de servicios oftalmológicos, que actualmente cuenta con 26 centros en Alemania, Holanda y Austria.

ra de dos clínicas oftalmológicas en Italia (2 en Milán y una nueva en Turín). El año siguiente la compañía debutaría en Bolsa con el código **CBAV** (hoy forma parte del índice IBEX SMALL Cap de BME). En 2008 adquiere Care Vision, una compañía de servicios oftalmológicos que en la actualidad cuenta con un total de 20 centros en Alemania (17), Holanda (2) y Austria (1).

Para bien y para mal >>

El negocio de esta compañía se comporta de una forma muy particular, ya que la evolución de los beneficios oscila de una forma mucho más acusada que la facturación. "Tenemos una estructura con mucho coste fijo. Contamos con muchas clínicas con sus costes de personal, alquileres... y nuestro negocio siempre se ha caracterizado porque el impacto de pequeñas variaciones en las ventas es exponencial en el EBITDA (Beneficio antes de intereses, amortizaciones e impuestos). Si por ejemplo crece la facturación un 5%, el EBITDA lo hace en un 30%. Pero esto sucede para bien y para mal; es un negocio, con un considerable grado de apalancamiento operativo, con mucha estructura de costes fijos. Nuestro principal coste es de personal y claro, si

te bajan las ventas un 5% no vas a reducir la plantilla porque sabes que tienes ese mercado, esa oportunidad y vas a necesitar el equipo en cuanto cambie la coyuntura".

El caso es que, según Marcos Bueso, el Grupo sigue ofreciendo rentabilidad a pesar de estar en niveles de facturación bajos en comparación con 2007 o 2008. "Salvo en el área de estética, donde actualmente presentamos pérdidas, tanto en oftalmología en España como en el negocio internacional tenemos rentabilidad", apunta el director general del grupo.

Otra de las características de la compañía es su reducido apalancamiento, lo que contribuye a dotarla de solidez financiera. "Nuestra deuda neta es de 7 millones de euros, lo que supone poco más de un 8% de nuestra facturación", apunta Bueso. Es decir, que el Grupo Baviera no está sometido a las tensiones y dificultades de otras empresas españolas para obtener financiación.

Y es que la compañía no requiere realizar grandes inversiones, a diferencia de lo que sucede en el sector hospitalario en el que la apertura de nuevos centros implica cuantiosas inversiones. "Nuestro negocio es poco intensivo en capital y

PATROCINIOS CON VISTA

El Grupo Baviera cuida de la vista en distintos países y con distintos tratamientos, pero algunas de sus iniciativas para prevenir y tratar problemas oftalmológicos se podría decir que son más innovadoras que las propias intervenciones quirúrgicas.

Así, por ejemplo, y coincidiendo con la celebración del Gran Premio de la Comunitat Valenciana los días 9, 10 y 11 de noviembre, Clínica Baviera lanza la aplicación Toni Elías GP by Clínica Baviera desarrollada por Quality devs, un juego al que sólo se puede acceder desde el perfil de Facebook de la compañía oftalmológica y que permite a los

genera mucha rentabilidad”, algo que gusta mucho a los inversores financieros.

Otra característica del Grupo Baviera es que no resulta un valor atractivo para el dinero especulativo. Su modelo de negocio y la composición de su accionariado resultan más afines a los intereses de los inversores de largo plazo. “No es un valor especulativo. La gente no ha querido entrar en Baviera para salir al poco tiempo. Por ejemplo, el hecho de tener a Corporación Financiera Alba (con el 20% del capital), cuya permanencia media en una compañía participada puede rondar los 20 años, provoca que su participación sea muy difícil que salga al mercado en poco tiempo”.

La política pesa hoy más en la cotización que los beneficios >>

Al director general del Grupo Baviera le gusta hablar más que de las virtudes de la acción, de las de la compañía, porque en los últimos tiempos las variaciones de las cotizaciones no dependen de las expectativas de beneficios de las compañías sino de factores como lo que se diga en Bruselas, en opinión de Bueso. “Los factores de crecimiento de la compañía están ahí, las oportunidades están

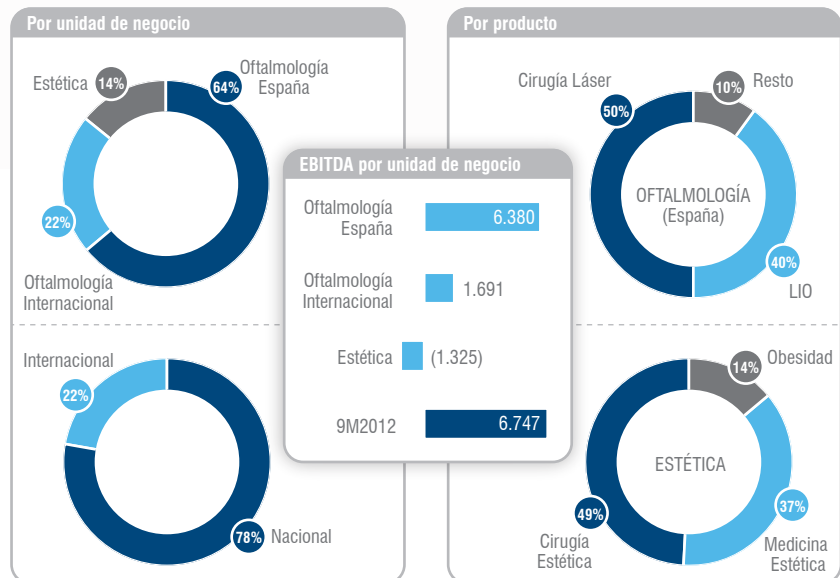
Clínica Baviera aprovecha la popularidad de Toni Elías y Ramón García para promocionar su extensa gama de productos y servicios asociados a la salud

participantes ganar premios exclusivos como camisetas firmadas por el conocido piloto de Moto 2 Toni Elías, un casco réplica del que lució este en Valencia y dos entradas al paddock de la carrera con una noche de hotel.

Por otra parte, Grupo Baviera

ha contado con la colaboración del popular presentador de televisión Ramón García para lanzar una campaña de salud visual entre las personas mayores de 50 años para que realicen una visita al oftalmólogo para prevenir problemas más severos en el futuro. <<

RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2012 (9 MESES). Desglose de la facturación



ahí, el equipo gestor tiene un histórico con una mezcla de prudencia y dinamismo que creo que ha sido muy positivo, es un grupo que se mantiene en niveles muy por encima de sus competidores, que continuamente ha ganado cuota de mercado y que ha hecho una apuesta internacional que está funcionando”.

En cuanto a la política de retribución al accionista, Bueso considera que “ha sido bastante buena en el pasado y no esperamos que cambie en el futuro; estamos hablando de un payout de entre el 50% y el 80% que, salvo un año, se ha mantenido siempre”.

El director general de Baviera sí lamenta la reducción del volumen de ne-

gocio en la Bolsa española, al igual que ha sucedido con la crisis en todos los mercados de valores del mundo, ya que la liquidez del valor se resiente y con operaciones de escasa cuantía de títulos la volatilidad del valor crece con fuerza.

El Grupo Baviera no descarta realizar más adquisiciones en el exterior, en Europa concretamente que es donde tiene puesto el foco de su negocio. “No tenemos una necesidad inmediata, pero no lo descartamos porque hoy en día en nuestro sector se ven muchos movimientos y en un momento dado puede surgir una oportunidad y si la vemos clara podíamos estar ahí”, concluye Marcos Bueso. ○