

EL FUNDADOR DEL GRUPO, ERNESTO COLMAN, SOPESA ESPERAR A QUE ACABE LA CRISIS PARA LOGRAR UNA MEJOR VALORACIÓN

Merrill Lynch y Mercapital ofrecen 500 millones de euros por Vital Dent

Los dos inversores financieros compiten con el fondo francés PAI Partners, copropietario de Cortefiel, por comprar cerca del 80% del capital del líder español en tratamientos dentales, para duplicar su tamaño y sacarlo a bolsa.

ENRIQUE CALATRAVA-Madrid

Ernesto Colman, presidente y fundador de Vital Dent, el líder español en clínicas dentales, tiene sobre la mesa varias ofertas de fondos de capital riesgo interesados en adquirir la compañía. De todas ellas, la más elevada es la presentada al 50% por el área de capital riesgo del banco de inversión estadounidense Merrill Lynch y la firma inversora española Mercapital, que valora el grupo fundado por el dentista uruguayo en torno a 500 millones de euros, según informaron fuentes conocedoras del proceso.

Merrill Lynch y Mercapital tienen en frente al fondo francés PAI Partners, uno de los más veteranos de la geografía española, que, entre otras empresas, controla -junto a Permira y CVC, otros dos fondos- el 100% de la cadena de tiendas de moda Cortefiel.

Otras firmas financieras, como la citada Permira y 3i, también hicieron llegar a Ernesto Colman sus propuestas por la cadena, con más de 400 clínicas dentales, dentro de un proceso coordinado por la oficina española del banco de inversión suizo UBS.

Permanecer en el capital

Desde que el grupo empezó a escuchar ofertas la pasada primavera (ver EXPANSIÓN del 31 de mayo), la idea inicial de Ernesto Colman ha sido siempre permanecer en el capital como socio estable y relevante, conservando un porcentaje cercano al 20%.

Además de poner en valor su participación actual del 100%, el emprendedor latinoamericano quiere duplicar el tamaño de la compañía en cinco años, potenciando su internacionalización -especialmente en mercados como



Ernesto Colman, presidente y fundador de Vital Dent, en una imagen de archivo. /Ruben de Pedro (Marca)

Vender o no vender

■ Merrill Lynch y Mercapital, de un lado, y PAI Partners, por otro, han formulado las ofertas más elevadas para adquirir Vital Dent.

Europa del Este y Alemania-, y con la mente puesta en su estreno en bolsa. No obstante, Colman, que tiene muy en cuenta la opinión de los franquiciados, siempre ha mantenido unas expectativas de precio de Vital Dent superiores a las de sus potenciales compradores. Algo que podría dar al traste con el proceso.

No hay que olvidar que la crisis crediticia suscitada en Estados Unidos tras los problemas de impago en hipotecas *subprime* ha drenado liquidez al sistema bancario, y, por ende, a la materia prima que de los fondos de capital riesgo: la deuda. A ello, se ha unido el empeoramiento de las expectativas económicas.

■ La crisis crediticia y el peor clima económico han alejado las posturas del propietario de grupo y sus potenciales compradores.

Todo ello está llevando a estos fondos a ser más cautos en los planes de negocio que manejan para sus participadas, así como a reducir el montante de dinero que están dispuestos a ofrecer. Así las cosas, Ernesto Colman podría optar por reforzar su equipo directivo y esperar a ver el final de la crisis antes de desinvertir, señalaba ayer una fuente cercana a las negociaciones. Tanto Merrill Lynch, como

El grupo español, con presencia en Italia y EEUU, quiere crecer en Alemania y Europa del Este

■ El grupo busca recursos para aumentar su presencia internacional y duplicar su tamaño en los próximos cinco años.

Mercapital y PAI Partners declinaron hacer comentarios acerca de su interés en el grupo, con el que no fue posible ponerse en contacto.

La empresa

Con presencia en Italia, Estados Unidos y Portugal, la compañía cuenta con 430 clínicas (la mayor parte franquiciadas). El año pasado, su ebitda (beneficio bruto de explotación) estuvo cerca de los 50 millones de euros, y este año espera que éste crezca a un ritmo de dos dígitos pese a la crisis. Vital Dent elevó sus ventas un 50% en 2007, hasta los 470 millones de euros, de los que 140 millones fueron a parar a la matriz, procedentes

de ingresos de clínicas propias y comisiones de las franquiciadas. La empresa tomó hace unos meses la decisión de comprar un 20% de su red corporativa de clínicas, con objeto de reforzar sus activos y ganar atractivo de cara al proceso de venta.

Con un modelo de éxito, basado en la financiación de los tratamientos a plazos, Vital Dent, con más de 380 clínicas en España, ofrece servicios bucodentales en clínicas a pie de calle en zonas céntricas de las ciudades. La empresa tiene diez clínicas en Italia, donde espera llegar a 40 este año; 20 en Estados Unidos; y 23 centros en Portugal.

Pág. 2 LA LLAVE

Expansión.com



Siga el Blog "Capital y Riesgo", en expansion.com/blogs

Tras los pasos bursátiles de Clínica Baviera y Corporación Dermoestética

El grupo especializado en cirugía estética, Corporación Dermoestética, y en cirugía ocular, Clínica Baviera, son dos espejos en los que se mira Vital Dent. Con un modelo orientado a un público amplio, basado en la financiación bancaria de los tratamientos y en una elevada capilaridad con clínicas de amplio horario a pie de calle, Vital Dent mira de reojo a la bolsa como meta de su ambicioso plan de negocio, que proyecta duplicar su tamaño y entrar en Europa del Este y Alemania, entre otros mercados. Para hacerlo, la empresa ha optado por reforzar su equipo directivo, con la incorporación hace un año del holandés Gert Jan Pauli como primer ejecutivo. El siguiente paso ha sido abrir un proceso para dar entrada a un socio financiero con experiencia en este negocio, que potencie su crecimiento internacional y eleve la disciplina financiera del grupo. Aquí, el capital riesgo se ha convertido en un aliado natural de este tipo de grupos, como ya lo fue el fondo GED, en el caso de Corporación Dermoestética, y 3i, en el de Clínica Baviera.

Expertos

En España, Apex Partners, a través de Capió, gestiona la Fundación Jiménez Díaz. Otro fondo inglés, Cinven, posee el control de USP Hospitales, el primer operador hospitalario privado de la Península Ibérica. Un grupo que hasta hace dos años estuvo participado por Mercapital, precisamente uno de los dos grandes favoritos a entrar en Vital Dent. Con un fondo de 550 millones de euros listos para invertir, la firma que preside Javier Loizaga se ha unido en esta ocasión con Merrill Lynch, que conoce este negocio tras adquirir este año el grupo británico de clínicas dentales Integrated Dental Holdings IDH, con un modelo de negocio parecido a Vital Dent.