

ANALISIS DE INVERSION

ORPEA GROUP (ORP)



MERCADO: BOLSA DE PARÍS
TICKER: ORP
ISIN code: FR0000184798

¿ESCÁNDALO Ó VALOR?

ORPEA GROUP, un grupo empresarial creado en 1989, en constante expansión, que brinda atención a personas vulnerables a través de una gran red de 1156 instalaciones médicas, residencias y servicios de atención domiciliaria. Líder mundial en residencias y clínicas.

En un contexto demográfico marcado por el envejecimiento acelerado de la población en todo el mundo, y especialmente en los países más desarrollados (Norteamérica y Europa), **ORPEAGROUP** la podemos englobar dentro del **Sector de CUIDADOS DE LA SALUD (HEALTHCARE)**, y en concreto la **Industria "MEDICAL CARE FACILITIES"**. Un sector que cada vez más requiere de una mayor especialización y medicalización de la oferta.

Servicio Premium con infraestructuras, instalaciones y servicios orientados a la calidad y excelencia máxima. **“Hoteles” de lujo para las personas mayores.**



Sin embargo, este 2022 el Grupo se ha visto envuelto en graves escándalos mediáticos. La publicación del libro “Les Fossoyeurs” y un ocultamiento de cuentas en el que hasta el propio gobierno francés demandaron a la empresa, han hecho que **la cotización se desplomase hasta un -90% (hasta casi llegar a la quiebra), desde los máximos de cotización vistos en la semanas previas a la pandemia del Covid 19. ¿Estamos ante una oportunidad de valor o por el contrario es una trampa?**

1. RESUMEN

La misión del Grupo es:

- Garantizar el bienestar y salud de los residentes y pacientes en instalaciones adaptadas de alto nivel.
- Atención personalizada (actividades terapéuticas adaptadas).
- Rehabilitación a largo plazo.

Su tipología de centros tiene:

- ☞ **Residencias para personas mayores.** Incluso tienen unidades de vivienda protegidas dedicadas a personas que padecen la enfermedad de Alzheimer o enfermedades similares, lo cual requiere un trato muy personalizado del paciente.
- ☞ **Centros de atención y rehabilitación** postaguda con atención médica y servicios de rehabilitación postquirúrgicos o de enfermedades crónicas.

☞ **Centros de psiquitría ó clínicas psiquiátricas.**

☞ **En Alemania, Austria y Francia prestan servicios “Home care”** (tareas básicas del hogar como limpieza, planchado y otros, acompañamiento nocturno, asistencia de higiene y aseo personal, comidas, apoyo psicológico o acompañamiento...) a domicilio para PMR (personas con movilidad reducida).

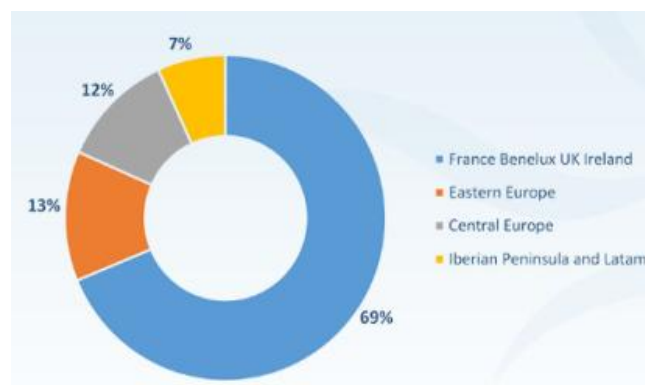
☞ **Viviendas para alojamiento a largo plazo o temporal para personas mayores, que no requieren de una atención especializada** por sus buenas condiciones de salud física y mental.

La Empresa opera en 21 países, que dividen en 5 áreas geográficas, tal y como muestra la siguiente imagen.

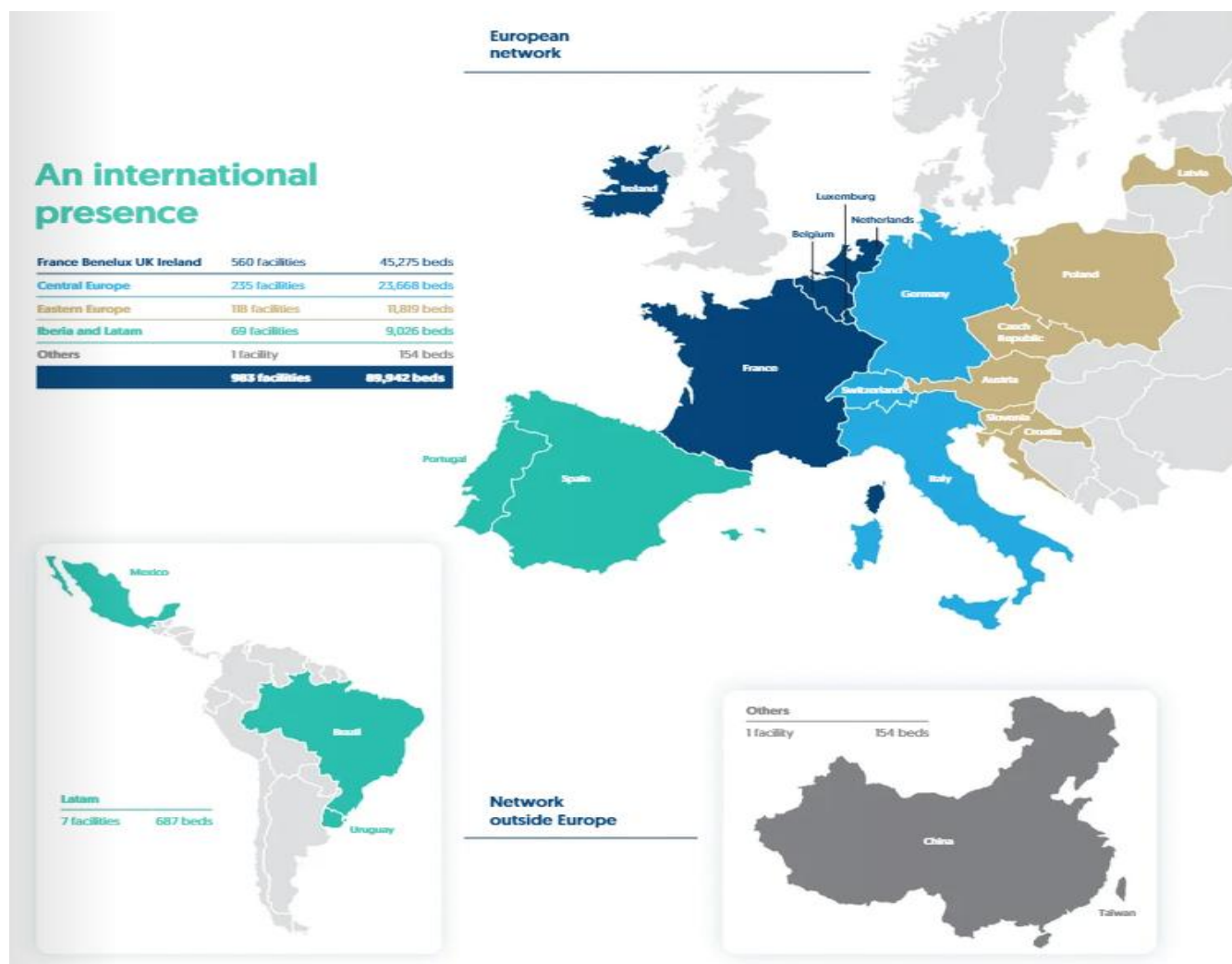
Aproximadamente a fecha de diciembre del 2021 dispones de:

- 1.160 instalaciones
- 90.000 camas
- 255.000 residentes y pacientes.

Tiene un total de 71.676 empleados.



France Benelux UK Irlanda Central Europe Eastern Europe Iberian Peninsula + Latin America Other country



El grupo Orpea es actualmente uno de los líderes del sector de las residencias de ancianos y de la 3ª edad en Europa. Pero no es la única que opera en este campo tan específico y, por tanto, tiene que hacer frente a la amenaza de ciertos competidores. Dentro del sector, los principales competidores ORPEA serían:

En realidad, sólo un competidor es lo suficientemente fuerte hoy en día para hacer sombra a Orpea. Se trata, por supuesto, del grupo Korian, con el que Orpea mantiene una guerra sin cuartel por la cuota de mercado europea. Las dos empresas tienen actividades muy similares y más o menos la misma capacidad. El volumen de negocios de los dos grupos también es muy similar. Sin embargo, Orpea tiene una capitalización bursátil mayor que la de Korian, casi tres veces mayor.

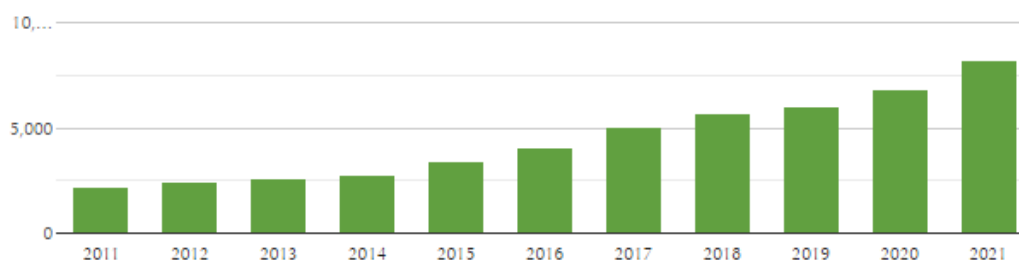
2. ANALISIS FUNDAMENTAL

2.1. RESULTADOS Y MÉTRICAS

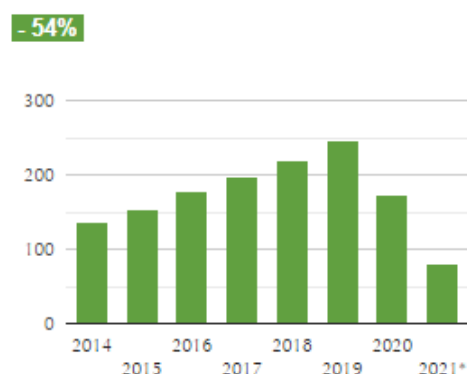
Los principales key ratios a destacar en los últimos 5 años (2017-2021) son:

- Crecimientos medio en ventas en torno al 9%.
- Promedio de margen operativo en torno al 11%, pero decreciendo en los últimos años.
- El Beneficio Neto disminuyendo en los últimos años.
- Un ROE medio del 3%.
- Un ROIC promedio del 5%, aunque **generando actividad de reinversión (se ve en el crecimiento de su CAPEX)**.
- **Incremento inquietante de la DEUDA NETA.** De hecho, se observa un crecimiento de la deuda tan a corto plazo como a largo plazo. Un incremento en el apalancamiento.
- **El leverage financiero lo tiene actualmente en un ratio de 3,7x, relativamente lejos aún del covenant de 5,3x**
- A corto plazo, los **ratios de liquidez no son buenos (menores a 1) y con escasos % de FCF** con respecto a la deuda a corto plazo.
- En términos de solvencia, el ratio deuda/equity presenta niveles muy elevados, lo que confirma que actualmente la empresa no puede generar suficiente efectivo para satisfacer parte de sus obligaciones de deuda.
- Empresa que históricamente ha entregado dividendo creciente salvo en el 2019 y este año 2022. El último dividendo pagado fue de 0,90€/acción. Por tanto, **de momento el grupo no redistribuye ningún dividendo**, y no sería una empresa de rendimiento en este sentido.

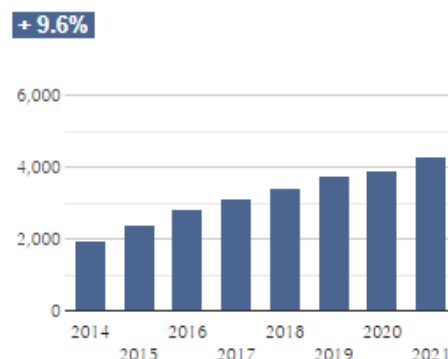
Property portfolio (€m)



Net profit (€m)



Revenues (€m)



Ratios TIKR.com	31/12/17	31/12/18	31/12/19	31/12/20	31/12/21
Return Ratios:					
(ROIC) Return on Capital %	4,6 %	4,4 %	3,7 %	2,7 %	2,3 %
(ROE) Return On Equity %	3,7 %	7,8 %	7,8 %	4,9 %	1,8 %
Margin Analysis:					
Gross Profit Margin %	20,3 %	20,5 %	27,9 %	24,6 %	23,8 %
EBITDA Margin %	17,7 %	17,8 %	19,0 %	16,3 %	15,4 %
EBIT Margin %	12,6 %	12,5 %	13,5 %	10,8 %	9,1 %
Net Income Margin %	2,9 %	6,4 %	6,3 %	4,1 %	1,5 %
Levered Free Cash Flow Margin %	3,2 %	3,7 %	(8,7 %)	1,0 %	1,5 %
Unlevered Free Cash Flow Margin %	5,3 %	5,6 %	(6,7 %)	3,5 %	3,4 %
Short Term Liquidity:					
Current Ratio	1,05	0,95	0,96	0,92	0,79
Quick Ratio	0,97	0,82	0,76	0,68	0,66
Op Cash Flow to Current Liab	0,30	0,21	0,37	0,30	0,21
Long-Term Solvency:					
Total Debt / Equity	187,4 %	197,8 %	313,6 %	308,7 %	321,3 %
Total Debt / Capital	58,7 %	60,1 %	70,0 %	69,5 %	70,3 %
Total Liabilities / Total Assets	72,0 %	73,3 %	79,3 %	79,4 %	79,9 %

En cuanto a los datos del 1er semestre del 2022, se observa que la Empresa ha puesto en marcha un Plan Estratégico de “reconstrucción” de los pilares fundamentales de su negocio poniendo especial énfasis en la Responsabilidad Social y Corporativa, la mejora de la gestión de los RRHH, el crecimiento de los activos (CAPEX de expansión) y una mejora en las políticas de comunicación e imagen corporativa.

Los datos por el momento son de crecimiento en ventas de un 10%, más o menos en consonancia con sus ratio medios, en donde el 60% de ese crecimiento es de tipo orgánico. Aunque sin embargo, los márgenes operativos decrecen con respecto al 2021.

H1 2022 REVENUE

(€m)	Revenue H1 2021	Revenue H1 2022	Growth %	Organic Growth %*
FRANCE BENELUX UK IRELAND	1.277.8	1.391.1	8.9%	5.9%
CENTRAL EUROPE	516.4	577.3	11.8%	5.8%
EASTERN EUROPE	192.7	210.0	9.0%	6.7%
IBERIAN PENINSULA + LATAM	81.1	114.2	40.8%	15.2%
OTHER COUNTRIES	1.5	1.9	26.1%	24.1%
TOTAL	2,069.5	2,294.6	10.9%	6.4%

NET RESULT

(€m)	H1 2021	H1 2022
EBITDAR	514.9	426.7
EBITDAR %	24.9%	18.6%
EBITDA (*)	499.4	414.9
EBITDA %	24.1%	18.1%
Amort. depr. and provision	(268.7)	(333.2)
Recurring operating profit	230.7	81.8
Financial result	(109.2)	(96.1)
Non current	11.6	(251.4)
Net income before tax	133.1	(265.8)
Income tax	(30.9)	(5.6)
Share in profit/(loss) of associates and JVs	(0.3)	2.6
Minority interest	0.5	(0.5)
Net result – Group share	102.4	(269.4)

2.2 EQUIPO DIRECTIVO E INTITUCIONALES.

2.1.1 ESTRUCTURA DE CAPITAL Y MUTUAL FUNDS

La estructura accionarial está compuestas básicamente de 3 principales actores:

- I. CPPIB, es uno de los principales fondos de pensiones canadiense, que se ha convertido en el mayor accionista del Grupo con casi un 15% del paquete accionarial. El fondo de pensiones de Canadá (CPPIB) es una **sociedad estatal** (Crown corporation) que gestiona los ahorros para la jubilación de 20 millones de canadienses. A finales de 2019, tenía activos valorados en 420.400M\$ (millones). Entró en el capital de Orpea SA en 2013 y lleva invertido en la compañía 410M€.
- II. PIA es uno de los principales accionistas del Grupo PSA (Peugeot Sociedad Anónima), que reconocemos por ser los propietarios de las marcas Peugeot, Citroën, Opel y Vauxhall, entre otros activos.
- III. El resto, un 80% se reparte entre algunos Mutual Funds e inversores anónimos más retailers, además de parte del propio Equipo Directivo.

	Number of shares	% of the share capital
CPPIB	9,374,186	14.50%
Peugeot Invest Assets	3,261,353	5.05%
Treasury shares	45,142*	0.07%
Free float	51,950,644	80.38%
TOTAL	64,631,325	100.00%

*Information contained in the list of registered shareholders as at 23.12.2020

Shareholders			
Name	Equities	%	
Canada Pension Plan Investment Board	9,374,186	14.5%	
Peugeot Invest Société anonyme	3,261,353	5.04%	
Mirova SA (Investment Management)	1,660,120	2.57%	
Eleva Capital LLP	1,397,300	2.16%	
Norges Bank Investment Management	1,318,244	2.04%	
The Vanguard Group, Inc.	1,313,594	2.03%	
Comgest SA	1,280,606	1.98%	
BlackRock Fund Advisors	1,045,611	1.62%	
Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft mbH	665,194	1.03%	
DNCA Finance SA	604,219	0.93%	

2.1.2 EQUIPO DIRECTIVO

Con respecto al Equipo Directivo, recientemente a finales de julio del 2022 se ha nombrado a un nuevo Equipo Gestor, tal y como



2022 ANNUAL GENERAL MEETING

MAJOR CHANGES IN THE ORPEA BOARD OF DIRECTORS

SUMMARY OF VOTING RESULTS

FINANCIAL CALENDAR

Puteaux, 28 July 2022 (7:30 pm CEST)

Changes in the Board of Directors and its Committees

The Executive Management Committee:

- **Laurent Guillot**, Chief Executive Officer,
- **Pierre Krolak-Salmon**, Executive Vice President, Medical Director,
- **Fanny Barbier**, Executive Vice President, Human Resources,
- **Laurent Lemaire**, Executive Vice President, Finance, IT and Purchasing,
- **Frédérique Raoult**, Executive Vice President, Communications,
- **Géry Robert-Ambroix**, Executive Vice President, Real Estate.

And Chief Executive Officers for countries and regions:

- **Erik Hamann** (Germany),
- **Anton Kellner** (Central and Eastern Europe),
- **Thibault Sartini** (New Countries),
- **Geert Uytterschaut** (Northern Europe),
- **Yen Wang** (Latin America),
- **Asunción Zaragoza** (Iberian Peninsula),
- **Laurent Guillot** is acting CEO for France.

Consultando diversas fuentes vemos que **en este 2022 ha habido ciertas compras de insiders que componen el nuevo Comité Ejecutivo de Gestión.** Compras ejecutadas tras el desplome de las acciones por los escándalos ya descritos anteriormente. Es cierto que no son cantidades importantes.

Notification date	Transaction date	Transaction type	Insider and/or position	Number of shares	Price	Total value
Aug. 25, 2022	Aug. 23, 2022	Purchase	Olivier LECOMTE Administrateur Director	800	23.47	18,776 EUR
Aug. 22, 2022	Aug. 4, 2022	Purchase	Laurent SERRIS ADMINISTRATEUR Director	20	24.34	487 EUR
Aug. 5, 2022	Aug. 3, 2022	Purchase	ISABELLE CALVEZ ADMINISTRATEUR Director	800	24.69	19,754 EUR
May 24, 2021	May 10, 2021	Purchase	MARIE-BERNADETTE DANET CHEVALLIER ADMINISTRATEUR Director	200	105.00	21,000 EUR
May 24, 2021	May 7, 2021	Purchase	MARIE-BERNADETTE DANET CHEVALLIER ADMINISTRATEUR Director	4	105.90	424 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	150	94.84	14,226 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	200	100.40	20,080 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	90	101.20	9,108 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	60	102.30	6,138 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	70	100.55	7,039 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	65	100.20	6,513 EUR
May 16, 2022	Feb. 25, 2021	Purchase	LAURE BAUME ADMINISTRATEUR Director	60	105.20	6,312 EUR

3. PLAN ESTRATÉGICO.

Los ejes estratégicos en lo que basan su enfoque de su crecimiento son principalmente 4:

1. **Especialización y el compromiso de los empleados del Grupo** y desarrollar su atractivo para el talento futuro son desafíos fundamentales para los próximos años. Alianzas con universidades o institutos con la finalidad de obtener los perfiles especializados requeridos por el Grupo.
2. **Estrategia de crecimiento Premium** a través de la creación de instalaciones de alta calidad, incluyendo adquisiciones selectivas y nuevos desarrollos en las ciudades más grandes de sus clústeres.
3. **Internacionalización.** Apertura de nuevas instalaciones y aprovechamiento de oportunidades de desarrollo en áreas con un potencial considerable.
4. **I+D+I.** Despliegue prácticas innovadoras a nivel transversal en todas las áreas de la compañía. Asociaciones con startups, investigadores o universidades.



5. Por otro lado, es importante destacar que la empresa **gran importancia a su Política Inmobiliaria general**, a través de una estrategia inmobiliaria de adquisiciones donde adicionalmente se tienen cuenta no sólo la calidad de las instalaciones, sino que también se estudia muy bien la ubicación (predominantemente en grandes centros urbanos, y teniéndose en cuenta posibles colaboraciones con instalaciones hospitalarias), además de disponer de un equipo de arquitectos y gerentes de proyecto para garantizar los estándares de calidad que requiere la Cía. De hecho, la sensación que parecen querer proyectar se asemeja más con la de una instalación hotelera que proporcione una estancia Premium.
6. También se apoya en la creación de alianzas estratégicas con otras empresas de diversos sectores. Entre ellas se puede destacar las alianzas con:
 - a. DOMIDON, una empresa de servicios humanos a domicilio donde ORPEA posee el 30%
 - b. HNA ELDERLY CARE SERVICE, un especialista chino en el cuidado de personas mayores y donde tiene una asociación estratégica relativa a la ampliación y promoción a largo plazo de los programas de atención a la demencia (puestos en marcha por los servicios públicos chinos) dirigidos a la población china de edad avanzada.

7. Unas veces actúan con la propia marca de ORPEA, pero también tienen la estrategia de recurrir a marcas locales en cada uno de los países donde se encuentran operando.



4. RIESGOS O AMENAZAS.

▼ EL ESCÁNDALO QUE SALTÓ A LOS MEDIOS.

Víctor Castanet es un periodista de investigación independiente (quizás para hacernos una idea, un “Jorge Javier Vázquez” de Sálvame), de Cierta renombre en Francia. Tuvo a su madre en uno de los centros ORPEA en donde falleció. Tras la autopsia, se descubrió que uno de los posibles motivos de su muerte habría podido ser una infección por los pañales que en la residencia le colocaban y quizás no reemplazaban con la frecuencia adecuada. Después de 3 años de investigaciones, este periodista publicó el 26 de enero del 2022 su libro “Les Fossoyeurs” (“Los Enterradores”) en donde ofrece una inmersión en secretos de la Cía.



Y en donde describe múltiples abusos, lejos de la dedicación de los equipos de cuidadores y cuidadores. Entre otras afirmaciones, se recoge la limitación del número de pañales independientemente de sus necesidades, que la comida es racionada, que algunos ancianos son maltratados y que entre el personal hay más accidentes laborales que en el sector de la construcción.

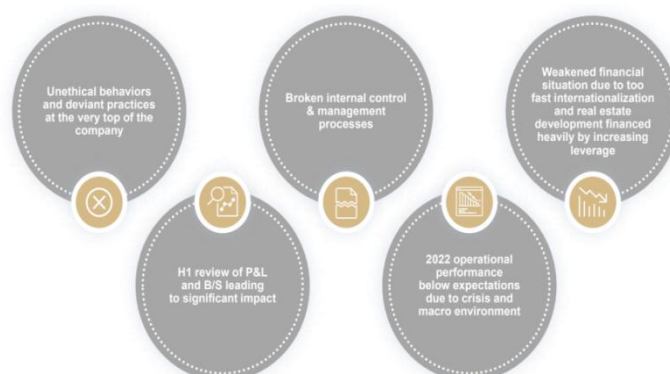
La publicación de este libro es uno de los catalizadores fundamentales para el desplome de la cotización que ha tenido la Cía en este año 2022.

- ▼ Por otro lado, y como consecuencia de la publicación del libro de Victor Castanet, la Cía. sufría otro varapalo importante, tan solo 2 meses después, en marzo del 2022. El Gobierno francés anunciaba el 26 de marzo del 2022 que denunciaba al Grupo ORPEA tras haber constatado irregularidades financieras y otros fallos, solicitando la devolución de los fondos públicos entregados por el Gobierno y que supuestamente malversados. El Gobierno francés tenía en su poder los informes de la Inspección General de Asuntos Sociales (IGAS) y de la Inspección General de Finanzas (IGF) que evidenciaban "supuestas prácticas irregulares, principalmente una ausencia de seguimiento contable de los excedentes de los fondos públicos y una aplicación de gastos no conforme a la normativa".

Todos estos **hechos, reconocidos por el CEO actual del Grupo**, son recogidos en su última presentación de resultados del 1er semestre 2022.

El problema que encontramos aquí es que una reputación se tarda muchos años en construir, pero es fácilmente destruible en cuestión de días.

La Empresa se encuentra ahora ante el desafío de recuperar al la imagen y sello de calidad y confianza, especialmente porque estamos hablando de una orientación hacia un cliente Premium o de lujo.



- ▼ Además, la rápida internacionalización que ha experimentado la empresa en sus últimos años, ha creado cierta debilidad en la estructura financiera.

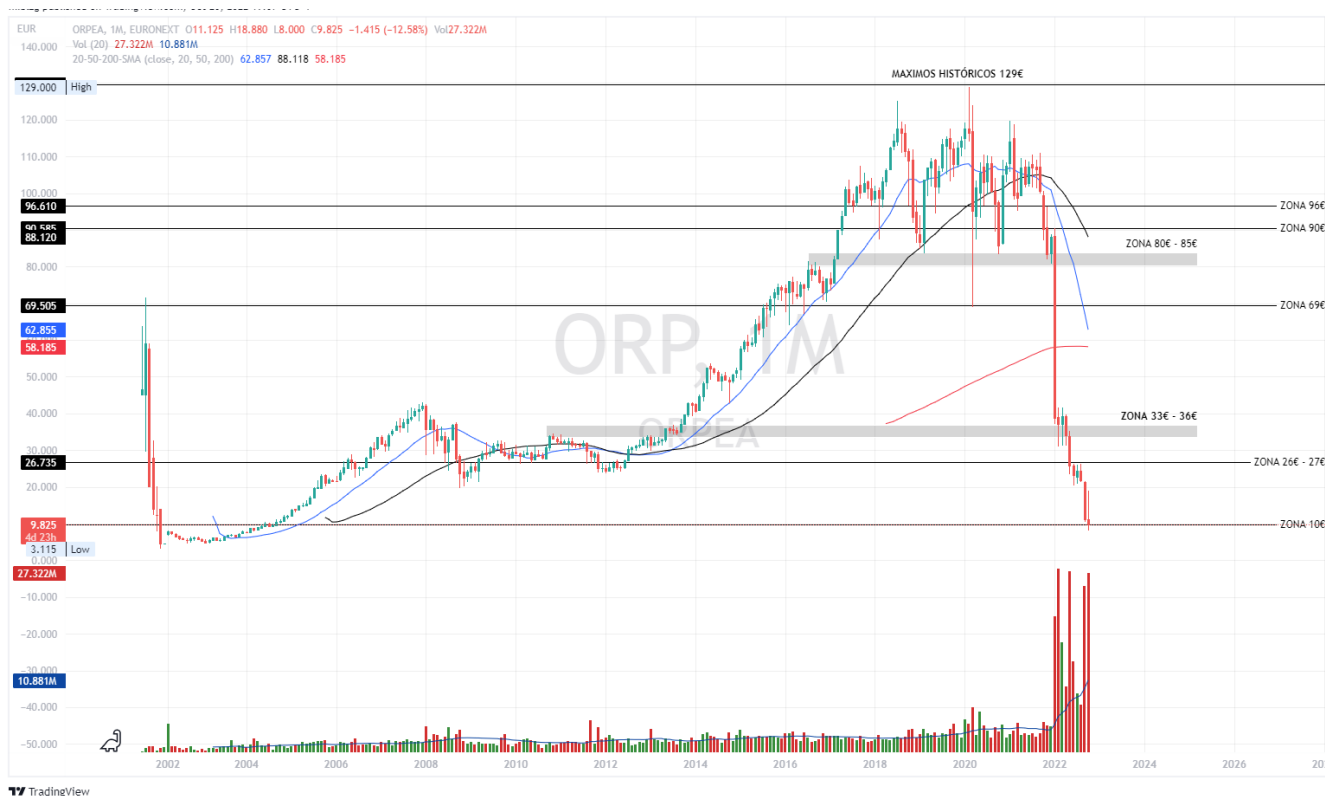
5. VALORACIÓN.

- El crecimiento promedio de ORPEA podemos establecerlo en múltiplos EV/EBITDA en torno al 8x.
- El crecimiento promedio de ORPEA podemos establecerlo en múltiplos EV/EBIT en torno al 20x.

6. ANALISIS TÉCNICO.

A nivel de Análisis Técnico, tal es la caída del valor de más de un -90% desde sus máximos de febrero del 2020 que valdrá con ver el gráfico mensual para hacernos una pequeña idea de cómo se encuentra este valor a nivel técnico.

GRÁFICO MENSUAL



Desde su salida a bolsa en 2001 y tras la caída en los primeros meses a sus mínimos históricos en la zona de los 3€, la tendencia ha sido alcista en el largo plazo hasta el 2020. A partir de ahí se inicia entre el 2020 y 2021 un proceso de distribución amplio en rango de precio hasta el desplome del 2022 en donde se “rompe” el gráfico y cualquier estructura que viniese desarrollándose previamente. Es decir, se podría decir que estamos ante un nuevo gráfico.

A nivel de volumen hay claramente un aumento de ese volumen en este 2022. La mayor parte de ese volumen indicaría ventas.

Centrándonos en este 2022, se observa que la zona de mayor volumen se localiza en los 26€ con sesgo vendedor. No obstante, son 3 las zonas donde se concentra ese volumen:

- La 1ª zona se localiza en el rango de los 10€ - 14€
- La 2ª zona salta a la zona de los 21€ - 26€
- Y por último, la 3ª la encontramos en el rango de los 32€ - 37€ aproximadamente (este rango podríamos ampliarlo algo más, apurando hasta los 31€ - 40€)

Niveles relevantes de precio se podrían destacar los siguientes:

- ✅ La zona de los 9€ - 10€ como un posible soporte. Por debajo de esta zona, la caída del valor lo podría llevar a los 3€ - 4€ que es donde están sus mínimos históricos de cotización
- ✅ En los 20€ - 21€ se podría encontrar una primera resistencia.
- ✅ En los 26€ - 27€ se tendría otro posible nivel de resistencia, que además coincide con la zona de mayor volumen del gráfico. Por tanto, podría ser un nivel fuerte a considerar
- ✅ En los 32€ - 37€ sería la siguiente zona de volumen y de resistencia del valor. Ahora mismo, romper (traspasar) este rango de precio, a nivel de volumen sería el que marcaría una tendencia alcista.
- ✅ Ya por arriba de estos niveles comentados, nos podríamos encontrar con los 69€. Pero ahora mismo, este rango de precios a priori no es factible en el corto plazo. Y en el caso de que el valor se recuperase, habría entonces que estudiar el gráfico ya en un timeframe de más corto plazo, teniendo en cuenta otros factores (medias, indicadores...).

Por último, en gráfico diario indicar que la media MA50 es una resistencia fuerte para el valor. De hecho, el último movimiento de más de un +90% que ha hecho estas semanas, detuvo precisamente ese movimiento en la zona de esta MA50. Y por supuesto, no olvidar tampoco la media MA200, que ahí el valor tendrá otra fuerte resistencia de valor.

7. CONCLUSIONES

Una Cía. que le puede costar mucho volver a llegar a su nivel de cotización de los 100€, suponiendo que vuelva a esos precios. Incluso, perfectamente podría acabar quebrando.



- | | |
|---|---|
| <p>▼ Métricas que se deterioran, especialmente en los últimos 2 años.</p> | <p>✅ Posicionamiento en su sector de actividad a nivel europeo. Actualmente es líder en la atención a personas dependientes en Europa.</p> |
| <p>▼ La empresa tiene niveles de rentabilidad insuficientes.</p> | <p>✅ Estrategia de crecimiento e internacionalización de su Capex de Expansión y negocio. Habría que seguir de cerca el desarrollo de las actividades del grupo fuera de la Unión Europea, especialmente en China, donde Orpea ya se ha establecido con un primer</p> |
| <p>▼ La empresa se encuentra en una situación financiera difícil o cuanto menos alertante, con una deuda importante. Es cierto que la empresa al realizar importantes inversiones inmobiliarias, ello implica</p> | |



incurrir en una serie de costes importantes. Pero el incremento de la DEUDA NETA y los altos niveles actuales de apalancamiento a largo plazo y de liquidez a corto plazo indican que podríamos estar ante una empresa con mucho nivel de riesgo si no es capaz de revertir la situación generando mayores márgenes operativos (EBIT) y de FCF.

establecimiento en 2016. Y en donde podría tener un mercado prometedor que le permitiese al grupo consolidar su posicionamiento internacional.

- ▼ Menor rentabilidad del negocio internacional que el del negocio francés.
- ▼ El mercado francés es uno de los principales del Grupo Orpea, donde está muy bien representado. Sin embargo, este sector presenta importantes limitaciones legales, sobre todo en lo que respecta a las tarifas aplicadas en determinados establecimientos y, más concretamente, en los centros especializados o SSR. Estas limitaciones tienen un impacto negativo en la rentabilidad del grupo.
- ▼ La opinión general del consenso de los analistas se ha deteriorado considerablemente en los últimos cuatro meses. En los últimos doce meses, las opiniones de los analistas se han revisado negativamente.
- ▼ El grupo no redistribuye ningún o pocos dividendos y, por lo tanto, no es una empresa de rendimiento.
- ▼ El crecimiento del beneficio por acción (BPA) previsto actualmente de la empresa para los próximos años es una debilidad notable.

- ✓ Alto grado de ocupación de sus camas, sobre todo en los países más maduros, como Francia.
- ✓ A pesar de haberse visto envuelta en los escándalos y/o malas praxis contables, podría ser una buena oportunidad de inversión, tanto por rentabilidad como por diversificación de cartera, puesto que los números fundamentales demuestran que hasta el momento se trata de una empresa rentable.
- ✓ Insiders que durante este 2022 han apostado por comprar acciones del valor.
- ✓ El precio actual de cotización por debajo de los 20€. Quizás los 100€ a los que se vio cotizando en febrero 2020 sea difícil volver a verlo en los próximos años. Pero....
- ✓ CPPIB, es uno de los principales fondos de pensiones canadiense, que se ha convertido en el mayor accionista del Grupo. elevando así el perfil de ORPEA y fortaleciendo su potencial de crecimiento a largo plazo.

	PRECIO ACCIÓN (08/11/2022):	8,3€
	VALORACIÓN A 5 AÑOS⁽¹⁾:	32€
	CAGR (%):	31%
	RIESGO DE LA INVERSIÓN:	ALTO
	TIPO DE INVERSIÓN:	GROWTH con cierta componente de REIT

(1) Valoración promedio en base a los múltiplos EV/EBIT y EV/EBITDA vistos en el Apto 5.