

JAVIER MOLINA | CONSEJERO DELEGADO DE BEFESA

“Befesa apostará por crecer de forma orgánica y vía compras”

El grupo español especializado en reciclado de residuos de acero y aluminio, que acaba de debutar en la Bolsa de Fráncfort, prevé seguir creciendo a doble dígito al menos durante los próximos cuatro años.

Miguel Ángel Patiño

“La segunda mayor colocación de la Bolsa alemana este año y una de las mayores en Europa, por detrás de Pirelli”, dice orgulloso Javier Molina, el primer ejecutivo de Befesa, cuando se le pregunta por la salida al mercado bursátil de esta compañía. Es una de las más “raras” –reconoce sin complejos– del panorama español.



Antes de salir a cotizar en Fráncfort se valoraron las alternativas de Madrid y Londres”



Se optó por salir al mercado bursátil de Fráncfort sólo por razones técnicas”



Befesa ha sido la segunda mayor colocación en Alemania en lo que va de año”

La compañía ha roto todos los esquemas clásicos en cuanto a nacionalidad del dinero. Si Befesa fuera una persona, se declararía ciudadano del mundo. El grupo, con sede fiscal en Asua (Erandio, Vizcaya), tiene oficinas operativas en Sevilla y también en Ratingen (Alemania).

Consolidar posiciones

El grupo acaba de salir a cotizar en la Bolsa de Fráncfort hace apenas dos semanas. Aunque la colocación pasó desapercibida para el gran público en España, “fue suscrita en gran parte por fondos



Mauricio Strycky

de origen español”, dice Molina. Salió a 28 euros por título, lo que ha supuesto una valoración de la empresa de más de 950 millones de euros. Las acciones siguen por encima de 31 euros y su capitalización supera los 1.000 millones.

Especializada en el reciclaje de polvo de acero, escorias salinas y residuos de aluminio, Befesa es un líder mundial en su sector y quiere consolidar aun más su posición. “A partir de ahora vamos a considerar crecimiento orgánico y adquisiciones”, dice Molina, un convencido de que precisamente la internacionalización del grupo es lo que le hace potente.

“Lo importante no es dónde está la sede, sino dónde tomas las decisiones y hacia dónde”, dice. “En Befesa no sabemos de nacionalidades, ni hablamos de política o religión”, dice. En el equipo de los principales directivos del grupo “hay diez españoles, ocho alemanes, dos franceses, algún sueco, algún inglés, algún italiano e incluso algún surcoreano”, afirma Molina. “La sa-

lida a Bolsa en Fráncfort se realizó solo por motivos técnicos”, explica, “después de valorar las alternativas de Madrid y Londres. Tuvo que ver el hecho de que gran parte del mercado de Befesa en estos momentos está en Alemania”. Con la salida a Bolsa, Befesa vuelve a hacer una pirueta en su historia. En 1998, el grupo salió a Bolsa, y estuvo cotizando hasta 2011, año en el que Abengoa la saca del parque, tras una opa de exclusión.

Más de mil millones

En 2013, Abengoa vendió el grupo a Triton por 850 millones de euros. A precios de ayer, el grupo valía más de 1.100 millones de euros. Tras la colocación, Triton mantiene un porcentaje por debajo del 50% y se espera que termine saliendo totalmente del grupo.

Para Molina, la presencia de Triton en el capital ha sido un enorme aliciente para crecer, pero el grupo mantiene el impulso y quiere seguir aumentando su tamaño tras la

BEFESA

EN BOLSA

Cotización
30,5 euros

Revalorización en el año
N.A.

Capitalización
1.039 millones euros

Número de acciones
34,1 millones

Precio/Beneficio 2017
N.A.

salida parcial del fondo con la colocación bursátil. “Queremos ser un líder mundial”, explica. Para ello, “el plan es seguir creciendo a doble dígito durante al menos los próximos cuatro años, como hemos hecho con Triton”.

La operación de salida a Bolsa estuvo asesorada por Citi, JPMorgan y Goldman Sachs. Por su parte, Santander también jugó un papel destacado en la colocación. Junto con Commerzbank participó en la colocación de los títulos.

La salida a Bolsa de Befesa ha sido un ejemplo modélico de *dual track*. Este esquema financiero ha estado muy de moda en los últimos años. Sirve para maximizar el valor de venta de una compañía, optando simultáneamente por la colocación en Bolsa o la venta directa, antes de escoger la vía más rentable, que puede ser una de ellas o una combinación de ambas. Befesa cuenta con más de 1.900 empleados, ventas anuales de más de 680 millones de euros y un resultados bruto operati-

Líder del reciclaje especializado

Befesa es una compañía de servicios especializada en el reciclaje de polvo de acero, escorias salinas y residuos de aluminio, así como la logística y otros servicios industriales relacionados. El grupo gestiona anualmente más de 1.300 millones de toneladas de residuos, con una producción de más de 600.000 toneladas de nuevos materiales, que Befesa vuelve a poner en el mercado, reduciendo el consumo de recursos naturales. Este año ha cumplido 30 años de historia, a lo largo de los cuales ha sido alemana, española, paneuropea y asiática. El grupo surgió a partir del acuerdo del grupo alemán Metallgesellschaft con el español Felguera. En 1998, sale a Bolsa en Bilbao. En el año 2000, Abengoa compra el 51%. En 2011, Abengoa la saca de Bolsa y en 2013 se la vende al fondo Triton, que ahora la ha colocado en el parque tras haber hecho crecer al grupo. Además de en Europa, Befesa está en Turquía y Corea del Sur.

vo de más de 160 millones. Triton inició hace meses el *dual track* para rotar su inversión, después de haber marcado un nuevo ritmo de crecimiento en el grupo. Desde que llegó a su capital, Befesa ha invertido 30 millones de euros en una nueva planta de reciclaje de aluminio en Bergburg (Alemania); ha adquirido la mayoría del capital de Hankook R&M en Corea, doblando su capacidad de reciclado tras invertir 25 millones; y ha completado la adquisición de Solarca, grupo de Tarragona, líder en limpiezas químicas.