



ROBERTO REY

PRESIDENTE
Y CEO DE
GLOVAL

→ En 2017, Miura y Charme se unieron para comprar Ibertasa, Valtecnic y VTH. Sólo unos meses después, Gloval, fruto de la unión de las tres tasadoras inmobiliarias, apuesta por engrosar su build up para liderar el mercado con tres nuevas adquisiciones VT Asset, OCO y la portuguesa Prime Yield, aunque su crecimiento no ha hecho más que empezar.



Miura Private Equity y Charme Capital Partners tomaron conjuntamente el control de Ibertasa, Valtecnic y VTH a finales de 2017, ¿cómo se llevó a cabo la operación?

Miura y Charme estaban analizando el sector por separado en busca de oportunidades. Cada uno de ellos se había centrado en el análisis de compañías con una especialización diferente a las del otro, pero, en un determinado momento, decidieron unir esfuerzos. Tenía mucho más sentido invertir conjuntamente en una empresa o grupo de compañías que competir individualmente por firmas de las mismas características. En ese momento y dado el relevante tamaño de las adquiridas, el plan inicial era mantener su independencia, pero pronto nos dimos cuenta de que tenía más sentido ir a una integración plena.

Inicialmente, Miura y Charme se hicieron con Ibertasa y Valtecnic, pero el acuerdo final incluía una tercera compañía... ¿no?

En realidad, VTH ya pertenecía a Valtecnic. La tasadora la había adquirido años antes a CaixaBank, aunque no formaba parte de su estructura y operaba con una gestión independiente, pues seguía prestando servicio fundamentalmente a la entidad financiera. Como es lógico, cuando Miura y Charme se hicieron con el 100% de Valtecnic, la participación que la compañía tenía en VTH estaba incluida en el acuerdo.

El deal implicaba una coinversión de dos fondos en tres firmas, ¿fue un proceso complicado?

No hubo ninguna complicación durante la operación. Entiendo que previamen-

te a la compra de las compañías los fondos tuvieron que ponerse de acuerdo en todo lo relacionado con la ejecución, términos del deal, participaciones, etc., pero lo más importante al final era identificar el proyecto más interesante y ejecutarlo como una coinversión era la mejor opción para abordarlo. Ahora tenemos una cotitularidad con los dos fondos y funcionan perfectamente bien. El entendimiento es máximo.

Y los equipos directivos, ¿también participaron en el deal?

En la operación, los fondos compraron el 100% de las compañías y, posteriormente, los equipos directivos reinvir-

“ Hace muchos años, Prime Yield tuvo la visión de ponerse al servicio de los fondos de inversión internacionales. Para nosotros es tremendamente interesante incorporar este expertise y su presencia en Portugal, Brasil y África ”

tieron en el grupo resultante. Entonces, Miura y Charme suman un porcentaje mayoritario y una participación minoritaria quedó en manos del management. Por su parte, todas las compañías adquiridas son al 100% propiedad del holding. Todo esto tiene mucho que ver con la filosofía de Miura y Charme de mantener alineados los intereses de todas las partes. Por ello, es habitual que se mantengan parte de los directivos e, incluso, antiguos accionistas coinviertan o reinviertan en el nuevo proyecto para que también estén implicados. Todo esto estaba en la génesis de la operación.

En un primer momento, Ibertasa, Valtecnic y VTH iban a mantener su autonomía, pero acabaron fusionándose en Gloval, ¿A qué responde este movimiento?

Hace tan sólo unos días ha culminado la fusión mercantil de las tres compañías en un solo grupo, Gloval. Hemos estado todo el año en un proceso de integración, en el que hemos seguido gestionando la compañía en el día a día, trabajando en la unión total y adquiriendo nuevas compañías, aunque lo cierto es que al principio se pensó que podría tener sentido mantener las empresas separadas dentro del grupo. Tras analizar el equipo gestor y la situación de las firmas, entendimos que teníamos tres compañías que hacían exactamente lo mismo y era más óptimo iniciar una integración operativa, tecnológica y comercial. Las sinergias son muy importantes en este caso, pero sobre todo nos parecía relevante unificar procedimientos y esfuerzos comerciales para mejorar nuestro servicio de cara a los clientes. Con el paso del tiempo hemos comprobado que la decisión ha sido muy bien acogida por todos.

¿Cuál es la estrategia corporativa de Gloval?

Queremos ser un grupo líder en valoración y consultoría en el mundo de los activos inmobiliarios. La unión de Ibertasa, Valtecnic y VTH, sociedades con una trayectoria relevante en el mercado, nos ha permitido reforzar una base sólida de negocio recurrente con el objetivo de desarrollar una estrategia mucho más ambiciosa. Nuestra estrategia actual reposa sobre tres pilares: la diversificación de clientes, de servicios y geográfica. Hasta ahora, el 80% de nuestra cifra de negocio procedía de las entidades financieras, pero consideramos que podíamos exportar nuestro know how a otro tipo de clientes. El más inmediato son los fondos de inversión, que han tomado

una posición muy relevante en el mercado inmobiliario español como consecuencia de la adquisición de carteras de activos y NPLs a los bancos, pero también las aseguradoras, promotoras inmobiliarias, family offices, etc. Por otro lado, queremos diversificar las líneas de negocio y ofrecer nuevos servicios como data analytics, ingeniería, etc. Desde el punto de vista geográfico, actualmente somos el segundo player del sector en España por volumen de facturación, pero entendemos que podemos exportar a otros países nuestro modelo de negocio.

Un año más tarde, acaban de cerrar la compra de la portuguesa Prime Yield, ¿Qué aporta este nuevo deal al grupo?

Prime Yield encaja a la perfección en esos tres pilares de crecimiento. Hace muchos años, tuvo la visión de ponerse al servicio de los fondos de inversión inter-

nacionales y, actualmente, están muy especializados en este tipo de cliente. Para nosotros es tremendamente interesante este expertise y, por ello, el equipo con su líder y fundador a la cabeza se ha incorporado a Gloval como responsables del desarrollo de negocio para fondos de inversión. Por supuesto, también nos permite aumentar nuestra presencia internacional, sumando una presencia muy relevante en Portugal, además de darnos acceso a todos los mercados de habla portuguesa, como Brasil y algunos países africanos.

La entrada en Portugal es un paso estratégico para Gloval, ¿no? ¿Cuál es su presencia en el país vecino tras el deal?

Prime Yield es el líder absoluto en la prestación de servicios de valoración y consultoría inmobiliaria a grandes fondos de inversión internacionales y ocupa la quinta posición en otras áreas de

“Estamos negociando varias adquisiciones que podrían materializarse en los próximos meses”



negocio relacionadas con la valoración. Hasta este momento, Gloval operaba en Portugal a través de un acuerdo que una de las compañías que integran el grupo tenía con una firma portuguesa. En concreto, contaba con una participación en esa compañía, que vendió antes de la entrada de Miura y Charme en su accionariado y su posterior fusión. En cualquier caso, se trataba de una presencia residual que nos permitía ofrecer servicios en el país. Ahora somos un player ibérico.

¿En qué mercados están presentes ahora mismo? ¿Hacia dónde tienen puesto el foco ahora?

Actualmente, tenemos presencia en España, Portugal, Brasil y algunos países de África (Angola, Mozambique y Cabo Verde). De cara al futuro, estamos avanzando en diferentes zonas. Nos resultan especialmente interesantes otros

países europeos en los que está habiendo movimientos que podrían ser similares a los que hemos vivido en España, como Italia o Grecia, donde estamos a punto de empezar a operar. En Latinoamérica, muchos de nuestros clientes, entre los que destacan entidades financieras relevantes, están muy bien posicionados y entendemos que es un mercado natural para expandirnos. Actualmente, varias operaciones en esa demarcación en países como México y Chile.

Por el camino, han adquirido VT Asset y OCO, ¿no? ¿Qué peculiaridades tenían las compañías?

Se trata de dos operaciones que cerramos en 2018 con finalidades muy concretas. Por un lado, compramos OCO, una compañía OCT especializada en project monitoring y en todo lo relacionado con auditoría energética,

sostenibilidad, etc. Está formada por un equipo muy potente y tenemos muchas esperanzas de que experimente un importante crecimiento, por lo que teníamos claro que se convertiría en la base de Gloval Engineering, nuestra área de ingeniería. También compramos VT Asset, una pequeña firma dedicada a la consultoría, en la que vamos a asentar Gloval Consulting.

¿Están analizando nuevas oportunidades? ¿Qué buscan en sus targets?

Sí, siempre estamos atentos al mercado en busca de oportunidades. En este momento, estamos en proceso de adquirir varias compañías en diferentes etapas, pero con intención de llegar a buen puerto. Algunas de ellas, están ya en una fase avanzada de due diligence. Cuando analizamos una compañía, lo primero que buscamos es que encaje con la estrategia que nos estamos marcando. Cuantas más condiciones cumpla dentro de los tres pilares en los que queremos crecer y diversificarnos, mejor. Es especialmente importante la diversificación geográfica de la firma. Tenemos claro que cuanto mayor presencia internacional tengamos, menos expuestos estaremos al cambio de ciclo. Además, somos una empresa de servicios, por lo que también es importante analizar el talento que hay dentro de la compañía o proyecto que estamos adquiriendo. En nuestro negocio, el talento de los equipos es verdaderamente importante cuando tomamos la decisión de adquirir una compañía.

¿Cómo tienen previsto financiar los siguientes movimientos? ¿Tienen un importe predefinido para invertir en compras?

No nos hemos fijado un importe concreto de inversión para el plan de crecimiento que tenemos previsto realizar. En cada momento y en función de cada transacción estudiamos la opción más adecuada. Por nuestra capacidad de generación de caja, tenemos capacidad adicional de endeudamiento y, además, tenemos dos accionistas muy potentes. Ahora mismo no tenemos restricciones ni límites cuantitativos a la hora de cerrar una transacción.

¿Y desinversiones? ¿Han surgido en la fusión y la posterior adquisición de tres compañías activos no estratégicos que tengan previsto vender?

No, las compañías que hemos incorporado a nuestra estructura son muy concretas y ofrecen servicios muy estratégicos para nosotros, por lo que no tenemos una visión actual de desinversión sobre estas

“ Estamos en proceso de adquirir varias compañías en diferentes etapas, pero con intención de llegar a buen puerto. Algunas de ellas, están ya en una fase avanzada de due diligence ”



ÚLTIMOS DEALS DE GLOVAL

AÑO	EMPRESA	COMPRADOR	% ADQUIRIDO (% ALCANZADO)
2017	Gloval (Ibertasa, Valtecnic y VTH Valoraciones y Tasaciones Inmobiliarias)	Miura Private Equity Charme Capital Partners	75%
2018	OCO	Gloval	100%
2018	VT Asset	Gloval	100%
2019	Prime Yield	Gloval	100%

Fuente: Capital & Corporate

compañías ni sus áreas de negocio. Todos los activos que hay en la estructura actual de Gloval son estratégicos.

¿Se enfrenta el sector de tasadoras a un proceso de consolidación? ¿El objetivo ahora es seguir creciendo vía adquisiciones para liderarlo?

Ciertamente el sector de las sociedades de valoración está muy atomizado,

Además, se trata de un mercado muy regulado, ¿no?

Efectivamente, estamos ante un sector regulado y entendemos que así debe ser, pues la solvencia de las entidades financieras depende, entre otras cosas, de que las garantías que están en su balance sean lo suficientemente sólidas. Nuestra labor es supervisar la valoración de un activo, es decir, vigilamos que las garan-

la que tiene que ver con la valoración y la tasación, ha vivido un final de año complicado. La coincidencia en el tiempo de la venta de grandes carteras inmobiliarias de varias entidades financieras a fondos internacionales y el revuelo mediático que se produjo entorno a las hipotecas y los impuestos jurídicos documentados, desembocó en un momento de impasse que generó una cierta ralentización en el crecimiento hipotecario. En general, ha sido un ejercicio muy intenso para nosotros por el proceso de integración de todas las compañías que hoy forman parte de Gloval y creo que podemos estar satisfechos de mantener los resultados con los vaivenes que ha habido en el mercado.

¿Qué les ha aportado el private equity en este tiempo? ¿Es un buen compañero de viaje?

Una de las aportaciones más claras es la disciplina en el seguimiento e identificación de los indicadores clave y en el apoyo a la consecución de los objetivos estratégicos del grupo. Contar con un private equity en tu accionariado siempre aporta este tipo de cosas. Por otro lado, tenemos una intensidad de trabajo muy fuerte. Al final, trabajamos en un doble sentido: en el largo plazo, para nuestra compañía y nuestros empleados y, en otra dimensión, porque sabemos que tenemos como accionista a fondos de capital riesgo que en un determinado momento tendrán que realizar su desinversión. Todas estas aportaciones dan un mayor bagaje profesional a todo el equipo, un valor muy importante para el futuro. En concreto, Miura y Charme son dos socios con los que verdaderamente merece la pena trabajar. Son equipos muy profesionales, que nos permiten tener un nivel de autonomía muy alto en la gestión y siempre están pendientes de ayudar e impulsar en lo que sea necesario.

De cara al futuro, ¿dónde están las miras del grupo?

Nuestro objetivo es completar al máximo la estrategia que nos hemos marcado durante el periodo de inversión de Miura y Charme. Queremos avanzar en la diversificación de clientes, ampliando su tipología, contar con una presencia internacional relevante y equilibrar el peso de todas nuestras áreas de negocio, aumentando el peso de las de menor tamaño. Por otro lado, vamos a apostar por la transformación digital de la compañía. Queremos ser reconocidos en el mercado por tener unas capacidades tecnológicas distintas.



“ No nos hemos fijado un importe concreto de inversión para el plan de crecimiento que tenemos previsto realizar. En cada momento y en función de cada transacción estudiamos la opción más adecuada ”

pero nosotros hemos hecho una operación de concentración bastante relevante y no tenemos la inquietud de seguir consolidando el mercado per se, de forma proactiva. Estamos inmersos en un proceso de transformación que se acelera por momentos y que podría desembocar en una concentración adicional, ya no proactiva, sino reactiva fruto de los acontecimientos. Habrá que ver qué actores van a tener la capacidad de seguir dando el nivel de servicio cada vez más exigente que solicitan los clientes, pero ahora mismo creemos que podemos perder más negocio del que podemos ganar si seguimos consolidando el mercado.

tías que están detrás de cada uno de los préstamos hipotecarios que las entidades financieras conceden sean consistentes y perduren en el tiempo. Lo realmente importante de una valoración no es el valor en si, sino la comprobación de que el inmueble valorado está identificado, está en determinadas condiciones, no tiene problemas que vayan a alterar en el tiempo a la garantía, etc.

¿Cómo ha evolucionado Gloval en el último ejercicio?

2018 ha sido un buen año. Cerramos con cifras muy similares a las de 2017, en torno a los €45M, a pesar de que la parte más relevante de nuestro negocio,