

## “Tras el éxito de la fusión toca la innovación”

**Roberto Rey es el hombre de Grupo Gloval. El CEO y presidente de la firma maneja un ambicioso plan estratégico para situar a la compañía más allá de la valoración. Al cumplirse un año de la integración de las tasadoras Valtecnic, Ibertasa y VTH, que dieron lugar a Gloval, Rey desgana para Metros<sup>2</sup> su hoja de ruta.**

*En esta foto podéis ver tres aviones volando en paralelo. Pues bien, tienen que volar en paralelo y sin sobresaltos, para terminar en uno solo”. Es el símil que Roberto Rey, presidente y CEO de Grupo Gloval puso a todo su equipo cuando les mostraba con una imagen el cambio y nuevo rumbo que iba a adquirir la compañía. El 15 de marzo se cumple justo un año de la una de las fusiones más sonadas del sector de la valoración. Gloval nace de la unión de Valtecnic, Ibertasa y VTH, tres compañías que han sido pilares en el mercado de la tasación y valoración en España. Adquiridas por los fondos de inversión Charme y Miura, la fusión “ha sido superada con éxito”, afirma con total satisfacción. Sencillo, afable y buen orador, Roberto Rey hace gala de sus dotes de liderazgo durante la entrevista. Liderazgo que ha llevado a dar un giro más que sustancial a la compañía. Un cambio que no ha hecho más que empezar, ya que están inmersos en la ejecución de su plan estratégico. “Es un proceso de transformación total, del negocio y desde el punto de vista de cultura de empresa. Todas las personas que estaban se han adaptado perfectamente, a pesar de la presión lógica de estos procesos, pero todos hemos remado en la misma dirección y gracias a ese esfuerzo colectivo, estamos donde estamos”, afirma pletórico. Roberto Rey transmite ese aire de optimismo y de energía que imbuye a su plantilla. “Lo tengo que agradecer, todo el mundo ha colaborado. El handicap principal era que teníamos tres compañías que hacían lo mismo y a mismos clientes. Si bien al principio no se pensaba en la integración, al final se optó por integrarlas y darles un gran impulso. Lo primero que hicimos fue integrar la tecnología. Valtecnic tenía un sistema propio adaptado a su tamaño. El origen es esa aplicación, la hemos escalado e industrializado para implantarla para todo el grupo”, explica.*

**Metros<sup>2</sup>.: Un año después de la fusión, cuál es el plan estratégico actual.**

**Roberto Rey.:** Tenemos un plan estratégico a cinco años. Primero ha sido la integración. Segundo la optimización y digitalización de procesos. Aquí no tenemos restricciones de inversión, queremos debemos ofrecer el mejor servicio en el plazo más corto posible. De hecho, 2019 va a ser el año de la tecnología, sin duda. Además de otras compañías que estamos viendo para incorporar en el grupo.



Roberto Rey, presidente y CEO de Grupo Gloval.

**Metros<sup>2</sup>.: ¿Qué significa que 2019 va a ser el año de la tecnología?**

**R.R.:** Tenemos dos cosas importantes. Por un lado la explotación de los datos. Hay que tener en cuenta que ya solo el tamaño de nuestra base de datos es muy relevante, pues es la suma de las de las tres compañías. Con esta materia prima, tenemos que ser capaces de optimizar nuestros procesos y esto redundará en una reducción de costes. Estamos potenciando mucho este tema. Una vez hemos dejado el comité de integración para la fusión, pasamos al comité de organización tecnológico. Estamos potenciando este área. Confiamos en anunciar muy pronto la incorporación del ejecutivo que liderará Gloval Analytics. Además, se nos han acercado varias empresas del sector porque ellas se ven que no tienen capacidad para prestar estos servicios.

**Metros<sup>2</sup>.: ¿Van a comprar más empresas?**

**R.R.:** Nuestro crecimiento inorgánico no está tanto en las sociedades de la tasación tradicional, sino en el de la valoración. No descartamos, pero tendrían que cumplir tres requisitos. Por un lado, tener un equipo con un talento especial que aportara algo a nuestra compañía. Por otro, ventajas tecnológicas, aunque esto lo veo más complicado, y en tercer lugar que aporte diversificación de clientes. En el ámbito internacional sí deberíamos terminar este año culminando más de una adquisición.

**Metros<sup>2</sup>.: ¿Cuál es su plan tecnológico?**

**R.R.:** Lo primero es reducir nuestro coste de producción. Si soy capaz de incrementar la automatización disminuiré el coste por unidad de valoración. Esto significa que habrá trasvases de personas de unos departamentos a otros. Buscamos ofrecer productos no sólo para la valoración, también para hacer modelos predictivos, que es algo que demandan mucho los fondos de inversión. Algunos fondos identifican activos basándose en la tecnología. Analizando el consumo, la geocalización, y otros parámetros arrojan resultados interesantes que se pueden aplicar al mercado de inversión inmobiliaria.

**Metros<sup>2</sup>.: ¿Cuántas personas trabajan en bases de datos?**

**R.R.:** Actualmente 15, pero lo vamos a incrementar. La idea es crear un proyecto conjunto con personas que vengan de otras áreas de mercado que no tengan nada que ver con nuestro sector.

Queremos ver modelos predictivos. Hay que tener en cuenta que a través de las tres sociedades integradas en Gloval, hemos participado en el 80% de los edificios de España, alguna vez hemos valorado algo, y de ahí nosotros tenemos muchísima información. Hemos hecho más de 5,5 millones de tasaciones, si se multiplica por el número de datos, la cifra es inmensa.

**Metros<sup>2</sup>.: Y, ¿cómo se gestiona tanta información? ¿Van a ofrecerla a terceros?**

**R.R.:** Todas esas bases de datos están depuradas y analizadas, y por eso ahora estamos invirtiendo en herramientas de análisis de datos. Queremos crear informes e indicadores distintos a los existentes en el mercado. Será el “G Trends”, el informe que aún no hemos sacado. Le daremos un enfoque más financiero para ver cómo influyen el resto de variables macro y micro en el inmobiliario. Y, sí, claro, que lo ofreceremos a terceros.

Mientras Roberto Rey desgana entusiasmado sus “planes tecnológicos” sobre la mesa surgen más cuestiones acerca de la nueva etapa de la compañía. Andadura que, aunque contempla como core business la valoración, mira con ambición el campo de la ingeniería y de la consultoría.

**Metros<sup>2</sup>.: Una vez enfocada la nueva compañía, en qué áreas quieren crecer.**

**R.R.:** En varias. En el área de valoración ofrecemos nuestros servicios no sólo para el inmobiliario. Por ejemplo, el mundo de los seguros, valoraciones de compañías para un área específica, como por ejemplo la hotelería, agropecuaria, etc. Otro área de crecimiento es la ingeniería. Ya el año pasado compramos OCO (Organismo de Control de Obras) una empresa de ingeniería, que ya es Gloval Engineering. La tercera pata es la

consultoría, donde nuestros profesionales tienen un profundo conocimiento del mercado inmobiliario y del urbanismo. Un aspecto importante, porque por ejemplo, los fondos que han comprado carteras a veces no saben cómo sacar el mejor valor a algunos activos, si hay una obra inacabada, qué hacer, cómo, etc. Esta es una labor de consultoría que ya está siendo muy apreciada por los clientes. Nosotros no comercializamos, pero asesoramos al cliente en lo que hay que hacer. El área de consultoría será Gloval Consulting. La cuarta pata de crecimiento es la que ya hemos abordado de Data Analytics, desde la que ofreceremos una información de valor añadido para el mercado.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Y qué van a hacer en ingeniería?

**R.R.:** Lo que más nos están demandando ahora nuestros clientes son servicios de project monitoring, que es donde más está creciendo el negocio, en hacer ese seguimiento de los flujos del proyecto y en ver que se cumplen. Entre nuestros clientes se encuentran grandes promotoras como Via Célere o Habitat Inmobiliaria. Pero también estamos haciendo project management, que es llevar la gestión completa del proyecto. Actualmente tenemos cinco proyectos de project management.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Cuál va a ser la estrella este año?

**R.R.:** Seguirá siendo el área de valoración, que yo creo que tiene que crecer mucho porque los fondos internacionales siguen invirtiendo aquí y fuera de España. Estamos diversificando en éste área y daremos un salto cualitativo y cuantitativo. Por ejemplo, valorando compañías que tengan detrás un subyacente activo de infraestructuras, como las concesiones. También la valoración de puertos y aeropuertos. Por ejemplo, somos el asesor inmobiliario fundamental de Aena para los proyectos de desarrollo de sus suelos. Gloval ha valorado activos hoteleros en 2018 por valor de 17.900 millones de euros. En España se han valorado más de 1.700 establecimientos con más de 140.000 habitaciones. A nivel internacional, se han valorado 25 hoteles que integran 12.000 habitaciones en países como México, República Dominicana, Jamaica, Marruecos, Portugal, Alemania, República Checa o Italia. En esta área trabajamos para las principales cadenas hoteleras, incluidos grupos como Meliá Hotels International o Barceló Hotel Group.

Respecto a nuestro trabajo con puertos, contamos con la homologación necesaria para realizar valoraciones según la DT10<sup>a</sup> del TRLPEMM (Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante) en prácticamente la totalidad de las Autoridades Portuarias: Barcelona, Baleares, Bilbao, Gijón, Huelva, Las Palmas, Tarragona, Tenerife, Vigo... Entre nuestros clientes cabe apuntar a las Autoridades Portuarias de Sevilla o Algeciras, la Agencia Pública de Puertos de Andalucía o empresas como Mahersa o Ditecpesa.

**“La coyuntura del sector es positiva, si bien hay dos velocidades en el mercado. España sigue siendo un país atractivo para los inversores. Aunque hay que solucionar el acceso a la primera vivienda de los jóvenes”.**



Roberto Rey, presidente y CEO de Grupo Gloval tiene un plan ambicioso para la compañía.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Qué perspectivas de ingresos manejan para este año?

**R.R.:** En 2018 facturamos 45 millones de euros, y este año nos gustaría incrementar e intentar llegar a 50 millones de euros. En 2018 hicimos 162.400 valoraciones distribuidas en 123.000 residencial, 20.000 terciario (oficinas y locales), 8.000 edificios y 11.400 suelos (suelos y rústicas).

**Metros<sup>2</sup>:** Y, ¿qué hay de la internacionalización de la compañía?

**R.R.:** El año pasado compramos Prime Yield para entrar en Portugal y para trabajar con los grandes fondos, que tienen una forma distinta de operar. Ya estamos presentes en Portugal, Brasil, Angola, Mozambique, Cabo Verde, acabamos de entrar en Grecia, donde creemos que va a haber transacciones importantes. Y estamos mirando Italia, un país muy interesante. También estamos viendo Latinoamérica. Hemos visto cosas interesantes en México, Chile y Argentina. Como decía antes, deberíamos terminar el año con más de una de estas adquisiciones.

**Metros<sup>2</sup>:** Es decir, su crecimiento inorgánico, a través de la compra de empresas, provendría de las áreas de la valoración e internacional

**R.R.:** Exacto. Llevamos tiempo trabajando en ello. El resto de crecimientos se harían desde dentro, incorporando personal.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Contemplan dar entrada a más socios financieros?

**R.R.:** En principio no. Actualmente el 83% del accionariado está en manos de Charme y Miura, y el 17% corresponde al equipo gestor.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Cómo ve la coyuntura del mercado?

**R.R.:** La veo positiva, pero muy focalizado en las principales áreas, hay alguna mancha de aceite como la costa, pero aún hay sitios donde cuesta arrancar. Vemos promociones en algunas ciudades donde hay demanda embalsada, pero una vez satisfecha ésta, cuesta vender el producto. La incertidumbre jurídica provocada por el impuesto sobre actos jurídicos documentados, también se trasladó al mercado y se ha notado. Pero yo soy optimista, porque en España, con la crisis se hizo un ajuste desmesurado, y como los pre-

cios bajaron tanto, aún hay mucho recorrido. No podemos olvidar que España sigue siendo un país de atracción de inversores, porque también hemos hecho un proceso de deflación salarial que ha incrementado la productividad como país, y esto provoca atracción para las inversiones empresariales del exterior. En general, viviremos un proceso de crecimiento sostenible, y eso es bueno. Aún hay un problema sin resolver, que es el acceso a la primera vivienda para la gente joven. Habrá que instrumentar medidas para que esto pueda ocurrir, porque este acceso es clave.

Soledad García Garrido [sgarciag@metros2.com](mailto:sgarciag@metros2.com)

## GLOVAL EN SÍNTESIS

La valoradora basa su estrategia en cinco pilares básicos en los que crecer.

1. Valoración. Ampliar las valoraciones no sólo al ámbito inmobiliario. También contemplan otros mercados como el hotelero, agropecuario, portuario y aeroportuario, por ejemplo.
2. Ingeniería. Si el año pasado Gloval adquirió OCO, una firma de ingeniería, este año ya es Gloval Engineering. El project monitoring y el project management son disciplinas que ya están realizando.
3. Consultoría. Busca asesorar a sus clientes partiendo de sus conocimientos del mercado y del urbanismo. Asesoramiento especializado para fondos de inversión. Han comprado la empresa VTAsset para convertirla en Gloval Consulting.
4. Data Analytics. Partiendo de sus bases de datos, busca elaborar informes propios que aporten valor añadido al sector inmobiliario.
5. Internacionalización. Gracias a la compra de Prime Yield ya están presentes en varios países. Ahora buscan crecer en Latinoamérica y otros países europeos, y por ello están buscando integrar alguna compañía que les aporte negocio.