

## “Fiabilidad, servicio, tecnología y cercanía es lo que nos diferencia”

Entrevista a Ignacio Amirola, CEO de Euroval, que analiza cómo se desarrollará el mercado de la tasación y valoración en 2021 y detalla los avances tecnológicos de la compañía.

Desde Euroval se muestran satisfechos con la transformación tecnológica que está experimentando la firma en los últimos tiempos. **Ignacio Amirola**, CEO de Euroval, desgrana la hoja de ruta que la compañía está siguiendo en este ámbito, en un contexto en el que han conseguido finalizar “satisfactoriamente una parte sustancial de la plataforma Aceuro”.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Qué balance económico hace de los dos primeros meses del año? ¿Podemos decir que han estado en línea con las previsiones de la compañía?

**Ignacio Amirola:** Ciertamente, la situación derivada de la COVID ha afectado a todos los sectores. Y el inmobiliario no ha sido una excepción. A pesar de esta situación, en Euroval estamos muy satisfechos con el balance obtenido en los dos primeros meses del año, que ha estado dentro de lo previsto tanto en términos de facturación y volumen de encargos como, y esto es especialmente importante para nosotros, por la calidad de los productos y servicios prestados a nuestros clientes.

**Metros<sup>2</sup>:** En 2020, la pandemia afectó de manera clara a la estructura de las tasaciones. ¿Cree que esta situación se prolongará también en 2021?

**I.A.:** Es muy probable que en el global del año la estructura acabe siendo muy similar a la de un ejercicio normal, más allá de los reajustes puntuales provocados por la pandemia.

Es previsible que en el primer semestre las tasaciones de los activos bancarios tengan una mayor importancia y que en el segundo esta corresponda a las tasaciones de garantías hipotecarias, en línea con el repunte económico anunciado a partir de junio.

Además, estamos notando un significativo aumento en la demanda de los servicios de nuestra área de consultoría. En Euroval vemos 2021 como un año de transición, que tenemos que aprovechar para seguir profundizando en nuestra transformación tecnológica con la puesta en marcha de la nueva plataforma Aceuro, la continua optimización de los procesos de gestión y servicio, y el cuidado y formación del equipo y la red de tasadores, que son el auténtico valor añadido de nuestra compañía.

**Metros<sup>2</sup>:** Euroval viene abordando desde hace varios años un intenso proceso de

renovación tecnológica. ¿Esta hoja de ruta se ha visto afectada de alguna manera por la pandemia?

**I.A.:** En absoluto. Ya en 2007, Euroval se embarcó en una profunda transformación de su modelo de negocio que nos ha permitido afrontar la crisis de la COVID con los deberes hechos y una compañía patrimonialmente saneada y con muy altos estándares de calidad. Esto es lo que explica que la pandemia no haya cambiado lo más mínimo nuestra hoja de ruta tecnológica. Más bien todo lo contrario, la ha impulsado al permitirnos concentrar en ella aún más recursos, con lo que hemos conseguido finalizar satisfactoriamente una parte sustancial de la plataforma Aceuro.

**“La continua optimización de los procesos de gestión y servicio, junto al cuidado y formación del equipo y de la red de tasadores, son el auténtico valor añadido de nuestra compañía”.**

A pesar de que la COVID ha sido una situación sobrevenida, en Euroval hemos sabido adaptarnos muy rápido, ya que la cultura de la compañía interpreta cualquier cambio o crisis como una oportunidad para mejorar sus procesos operativos. Más que nunca estamos volcados en nuestra diferenciación: fiabilidad, servicio, tecnología y cercanía al cliente.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Se trata de una renovación tecnológica global o afecta solo a unas áreas concretas de la compañía?

**I.A.:** Es un proyecto ambicioso, transversal y tremendamente innovador, que está basado en soluciones disruptivas que se apoyan en el Big Data, la Inteligencia Artificial, la elaboración de nuevos algoritmos o la definición de nuevas herramientas de valoración masiva. A lo largo de este primer semestre de 2021 implementaremos la primera fase del proyecto, que es la que afecta a los procesos de gestión, y ya en el segundo semestre nos centraremos en los procesos técnicos.

Incluso en una fase tan temprana de su implementación ya estamos notando sus beneficios en los distintos indicadores de calidad y eficiencia con que nos miden los clientes como resultado de esta aplicación transver-



Ignacio Amirola, CEO de Euroval.

sal de la tecnología a todos nuestros procesos.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Han cambiado las demandas del cliente o siguen siendo similares a la de años anteriores?

**I.A.:** No vemos que se hayan producido grandes cambios en el mix, que sigue siendo muy parecido al de años anteriores, tanto en lo referente a tasaciones completas como a activos bancarios y valoraciones masivas. Quizá sí ha habido un cambio en la tipología de la vivienda de los compradores. En nuestro caso, hemos visto una apuesta por la vivienda plurifamiliar y un tamaño medio superior. También hay una demanda cada vez mayor de los clientes, particulares y corporativos, que, sin esperar a que la entidad financiera les asigne una tasadora de su pool de proveedores, se dirigen directamente a entidades como la nuestra solicitando una tasación de su activo, que luego presentan a diferentes bancos para mejorar su posición negociadora. Y, finalmente, sí registramos un aumento en la demanda de los servicios de consultoría, sobre todo en project monitoring, due diligence y estudios de mercados.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Hacia dónde se dirige el negocio de la tasación?

**I.A.:** Tenemos que seguir optimizando los procesos para mejorar los niveles de eficiencia y calidad con el objetivo de ser cada día más ágiles, rápidos y precisos. Además, debemos continuar apoyando el rigor técnico y control que ejerce nuestro supervisor, el Banco de España, y esto significa tecnología. Todos en el sector estamos invirtiendo muchísimos recursos en mejorar nuestra tecnología a través de mejores herramientas de data e inteligencia artificial que nos ayuden en los procesos técnicos de valoración. Este no es solo el futuro de la tasación, sino también el de otros muchos sectores.

El otro gran reto pasa por la gestión del factor humano. De muy poco servirá tanta tecnología si no la acompañamos de una clara vocación hacia las personas.