

Empresas & Finanzas

Miura y Charme crean Gloval, un nuevo gigante de la tasación

La firma, que nace de la fusión de tres compañías, se posiciona segunda en España por volumen de facturación

Alba Brualla MADRID.

Los fondos Miura Private Equity y Charme Capital Partners han entrado por la puerta grande en el mercado de la tasación y la valoración de España con Gloval. La nueva compañía es el resultado de la fusión de tres tasadoras consolidadas como son Ibertasa, Valtecnic y VTH, que tras su reciente integración, empiezan a rodar a partir de ahora a través de la marca Gloval.

La nueva firma de tasación escala hasta el segundo puesto por volumen de facturación en España, con unos ingresos agregados de las tres firmas que la componen de 45,4 millones de euros al cierre de 2017, situándose por detrás de Tinsa y adelantando a Sociedad de Tasación, según los datos de la AEV (Asociación Española de Valoración).

Miura y Charme tienen el 83 por ciento del capital del grupo, estando el 17 por ciento restante en manos del equipo directivo, que encabeza Roberto Rey. "En septiembre de 2017 entré en la compañía como presidente ejecutivo para impulsar la nueva estrategia que querían llevar a cabo ambos fondos y que consiste en la creación y consolidación de un grupo de servicios integrales de valoración, ingeniería y consultoría inmobiliaria", explica Rey a *elEconomista*.

Desde su creación en 2017, Gloval ha adquirido seis compañías: las tres tasadoras (Ibertasa, Valtecnic y VTH), la ingeniería Oco, la consultora VTAsset y la firma lusa especializada en valoración de activos y préstamos inmobiliarios para fondos y bancos, Prime Yield. A raíz de estas operaciones "estamos en siete países a través de una red de 25 oficinas con presencia en España, Portugal, Brasil, Angola, Mozambique, Cabo Verde y recientemente hemos aterrizado en Grecia", explica Rey, que asegura que



Roberto Rey, presidente Ejecutivo de Gloval. EE

Analizan nuevas compras para crecer en valoración, ingeniería y consultoría

en este último país "se va a abrir un mercado muy interesante para la venta de NPL y REOs y ya estamos empezando a trabajar para los fondos internacionales, igual que lo hacemos en España con servicios de valoración y consultoría de carteras".

Además de Grecia, el grupo quiere seguir creciendo en otros mercados. "Estamos viendo otras ubicaciones en América como México o Chile, donde estamos avanzando en una operación, y nos parece interesante también mirar a Italia. Aunque se

trata de un mercado complejo puede darse un buen momento de venta de carteras", concreta Rey.

El presidente ejecutivo de Gloval apunta hacia la compra de nuevas compañías para su ampliar su expansión. "En el mundo de la tasación en España tendría que ser algo muy especial, puesto que consideramos que ya tenemos un tamaño suficiente. Sin embargo, si que estamos mirando oportunidades que complementen el nuevo perfil de servicios de valoración, consultoría o ingeniería. Por otro lado, también queremos crecer mediante adquisiciones en otros países", explica Rey.

La firma apostará también por el análisis de datos a través de Gloval Analytics. "Vamos a construir productos basados en big data, con los que podamos hacer modelos predictivos y de análisis del comportamiento del consumidor", concluye Rey.