

# Capital privado como alternativa al hipotecario bancario

En este mercado, Credi&Co busca el liderazgo ampliando su cartera de productos y los segmentos de clientela

Textos: Ana Gil  
Correo: ana.gil@economia3.info  
Imágenes: Archivo 

**S**i la banca tradicional cierra puertas y exige muchas más garantías, las entidades financieras privadas de crédito nos convertimos en la mejor alternativa en crédito hipotecario"; así de contundente se muestra Javier Usó, director general de Credi&Co Soluciones, la entidad financiera privada que busca convertirse en referente de dicho mercado en la Comunitat Valenciana.

Fundada en 2003, Credi&Co ha sabido adaptarse con éxito a la coyuntura de cada momento y, hoy, tiene claro que diversificar y ampliar la cartera de productos es una de las salidas.

Nadie duda de que los bancos han elevado las trabas para acceder al crédito y que sus contestaciones sobre la aprobación o no de ope-

raciones se dilatan sobremanera. Ante ello, compañías como Credi&Co buscan ofrecer un valor añadido en el mercado hipotecario, como la inmediatez, la diversidad de productos adaptados a públicos diferentes y la agilidad en trámites.

## PRECIOS MÁS COMPETITIVOS

"Nuestras soluciones se basan en el concepto crediwin-win: 'solo ganamos si tú ganas'", explica Usó. A diferencia de gran parte de su competencia, el capital con el que la firma financia las operaciones es mayoritariamente propio. "Por ello, el servicio de asesoramiento al cliente es

## Precios más competitivos que el mercado e inmediatez en la concesión de préstamos son dos de las características más atractivas que resalta el director general de Credi&Co Soluciones

de máxima calidad en virtud de nuestra profesionalidad y transparencia, siendo una característica diferencial el ofrecer precios más competitivos que el mercado", recalca Usó.

"Mientras la banca tradicional ralentiza y pone muchos filtros a la hora de aprobar operaciones, en Credi&Co nos caracterizamos por la inmediatez en la concesión del préstamo", indica.

Y es que, según su responsable, la particularidad esencial de la empresa es la rapidez al ofrecer soluciones.

"Dispone de un conocimiento exhaustivo del mercado financiero, una operativa ágil y una capacidad de adaptación y anticipación a las necesidades del cliente, lo que nos permite encontrar el producto que mejor se adapte a cada tipo de clien-

te", insiste. Otras facilidades de la entidad que comenta su director general son: tipos de interés más bajos, pago mensual, profesionalidad, proximidad, así como regulación y transparencia. De hecho, Credi&Co Soluciones rompe con el concepto tradicional de financiera y lo demuestra asociándose a AIF (Asociación de Profesionales Asesores Independientes Financieros), una entidad sin ánimo de lucro que vela por la transparencia, la regulación del sector y el compromiso con el cliente, "valores que reflejan el quehacer de nuestra empresa".

"En los últimos años, nuestro objetivo -comenta Javier Usó- ha sido convertirnos en la empresa de referencia, líder en servicios financieros de la Comu-

nitat. Todo ello lo conseguimos a través de unas aptitudes que nos distinguen: compromiso con el cliente, lealtad e integridad en todas nuestras acciones, satisfacción del cliente e inmediatez, tal y como venimos recalcando".

Sin embargo, también desde Credi&Co son conscientes de que, en estos momentos, hay que extremar las precauciones: se evalúan riesgos y se demanda una mayor estabilidad laboral y posibilidad de pago a la clientela, pero siempre teniendo en cuenta el perfil de su público objetivo, principalmente personas de entre 35 a 55 años de edad de renta media-baja, algunos de ellos con situaciones "problemáticas", tanto en solvencia como en el ámbito bancario; "si bien generalmente con alguna garantía hipotecaria sobre la que respaldar la deuda que se va a contraer".

## PLAN ESTRATÉGICO

En la actualidad, la firma trabaja junto a Altair Consultores en el desarrollo de un Plan Estratégico de Crecimiento, "un documento que nos invite a plantearnos dudas acerca de la organización, de nuestra forma de hacer las cosas, para marcar una estrategia que permita la búsqueda de rentabilidades atractivas y la reducción de riesgos estratégicos", pone de relieve Usó. "Es un proyecto ambicioso que nos permitirá una expansión nacional y la consolidación de

*Credi&Co Soluciones como una empresa de referencia –continúa–. Estamos perfilando las estrategias y los pasos que es necesario seguir para alcanzar los objetivos deseados”.*

Pero de momento, y a la espera de que la coyuntura económica permita su proyecto de expansión nacional, Usó afirma que las prioridades serán reforzar su posicionamiento en la región. En efecto, la firma ha ampliado los acuerdos con los bancos, busca ganar eficiencia y ampliar la cartera de productos: *“estamos trabajando la mejora de condiciones, los seguros, así como ampliar los segmentos de clientes a los que nos dirigimos, diseñando nuevas líneas de producto y acciones específicas para cada segmento”.*



### NEGOCIO INMOBILIARIO

Credi&Co Soluciones se funda con un capital social de 360.000 euros. Dado el progreso y la evolución positiva de la compañía, cierra el año con un capital social registrado de 900.000 euros. En 2008, el capital social alcanza los 5,5 millones. Credi&Co Soluciones está formada por socios privados valencianos, que aportan capital para el desarrollo de su actividad.

Inició su andadura en **Valencia** únicamente centrada en la concesión de préstamos de capital privado con garantía hipotecaria. En 2006, comienza a facilitar asesoramiento económico-financiero y ofrecer financiación adecuada a todos aquellos particulares que la necesitan, tanto a través de la concesión de préstamos de capital propio como mediante la intermediación financiera. *“Como reflejo de una mayor atención y preocupación por el cliente, Credi&Co Soluciones se compromete a analizar la situación particular de cada cliente y conseguirle la financiación necesaria en las mejores condiciones de mercado de una forma segura, rápida y cómoda”,* describe su responsable.

### PRINCIPALES PARÁMETROS

	2007	2008	2009 (PREVISIONES)	UNIDADES
CARTERA PRÉSTAMOS	7,2	6,5	6	MILLONES
HIPOTECAS PROPIAS	7	5	4	MILLONES
CLIENTES	7,2	6,5	6	MILLONES
TASA FALLIDOS	0,75	3,8	2,5	%
TASA ENDEUDAMIENTO	0,74	0,71	0,5	%
RATIO SOLVENCIA	2,36	2,42	2,73	%

FUENTE: CREDI&CO

Desde 2006, dispone también de una oficina en **Castellón**, aunque hasta 2011 no hay previstas nuevas aperturas.

Con el ánimo de diversificar y ampliar sus líneas de negocio, en 2007 se constituye la sociedad **CYC Soluciones**, orientada a la gestión y venta de inmuebles, así como tasaciones, asesoramiento financiero, etc. *“Dado nuestro conocimiento del mercado inmobiliario y el acceso a buenas oportunidades en la compraventa de inmuebles, esta actividad permite tanto liquidar inmuebles con los que recuperar deuda como maximizar el beneficio de la empresa mediante la rentabilidad obtenida con la compraventa inmobiliaria”,* comenta el director general de Credi&Co Soluciones.

Por todo ello, de cara al futuro, los objetivos que se marca la empresa son: en el ámbito financiero, el crecimiento de la cifra de negocio y aumentar el valor de los fondos propios; de cara al cliente, promover y afianzar una tarifa competitiva, asesoramiento profesional y global, transparencia y proximidad, y la entrada en nuevos segmentos de clientes.

En cuanto a los procesos, la firma tiene claro que ganar agilidad operativa, cumplir los criterios de riesgos, mejorar la efectividad comercial y mostrarse proactiva en la resolución de incidencias será vital para seguir sobreviviendo en la actual situación de mercado y poder “despegar” cuando la situación mejore. **ES**