

# Directorio Oficial de la Asociación Mexicana de Franquicias

# 2022

ASOCIACIÓN  
MEXICANA DE  
FRANQUICIAS





**15 años** de ser una financiera de intermediación de créditos hipotecarios y créditos PyME, con enlace y máximas comisiones de Bancos, SOFOM y Fintec. Ofrece a familias y empresas las mejores condiciones financieras de crédito con un servicio gratuito y profesional.

## 15 AÑOS CREYENDO EN TUS PROYECTOS

Fundada en España por Daniel Fernández en 2001, Creditaria llega a México en 2007 para traer innovación en la intermediación de créditos, el objetivo: ofrecer una alternativa profesional a los financieros que desean **cumplir los sueños de independencia económica**, certeza operativa y máximo comisionamiento. Asimismo, se enfoca en poner a disposición de las familias mexicanas **dinero en las mejores condiciones** financieras de acuerdo con su perfil para lograr sus sueños.

Durante los últimos años, tanto las opciones financieras, como los beneficios de los créditos hipotecarios y PyME, se han multiplicado de manera exponencial, lo que ha permitido que los mexicanos cuenten con diferentes alternativas a la hora de elegir una opción.

Creditaria ofrece a cada uno de sus clientes una asesoría integral, que le ayudará a elegir la mejor opción de acuerdo a sus



necesidades, logrando con ello reducir costos y evitar gastos innecesarios.

Introdujimos a México el concepto de franquicia para servicios financieros, **impulsando la figura del asociado**, quien es un profesional independiente; creamos Universidad Creditaria, que es la mejor herramienta de capacitación a distancia del sector, e impulsamos en gran medida la creación de la Asociación de Brókers Hipotecarios de México.

Cerramos el 2007 con una oficina de 52 m<sup>2</sup> y un crédito de \$1.4 millones. Al día de hoy somos el Bróker **número uno** con más de 600 franquicias en todo México y más de **\$40 mil millones de pesos en colocación de créditos**. Somos la única empresa internacional en el sector que ha crecido constantemente en los últimos cinco años. **Orgullosamente líderes del mercado mexicano.**

Hoy en día tanto **Creditaria** como la banca apostamos por México y su crecimiento, **sin lugar a duda los mejores años del sector están por venir.**

## CUMPLIMOS 15 AÑOS CUMPLIENDO TUS SUEÑOS

**2007** Llegamos a México.

**2008** Sorteamos la crisis financiera originada por las hipotecas subprime y lanzamos el concepto de asociados.

**2009** Consolidamos el concepto de franquicias apoyados por el programa de franquicias de la Secretaría de Comercio.

**2010** Alcanzamos los primeros 1000 millones gestionados por Creditaria.

**2014** Llegamos a las primeras 100 franquicias en México.

**2017** Creamos la Universidad Creditaria.

**2018** Impulsamos la creación de la Asociación de Brókers Hipotecarios de México.

**2019** Transformamos la asesoría financiera de la mano de herramientas tecnológicas por la emergencia sanitaria.

**2020** Aperturamos la franquicia número 500.

**2021** Nos consolidamos como máximo colocador de créditos.

**2022** Cumplimos 15 años en México.



## LOS PRINCIPALES PROTAGONISTAS DE ESTOS 15 AÑOS DE HISTORIA SON:

**Daniel Fernández**, fundador de Creditaria, ha sido el primer impulsor de la marca en México y junto con **Gonzalo Bellón**, socio fundador, ha formado una mancuerna de éxito para ofrecer una catapulta empresarial a cada franquiciatario y gestionar como brókers de crédito entre bancos e instituciones de crédito, particulares y PyMEs.

Por su parte, **Juan Kasuga**, primer franquiciatario en México, es quien ha tropicalizado la marca, indicando el eje rector de políticas y buenas prácticas del servicio en nuestro país.

Además de estos tres protagonistas, Creditaria se conforma de toda una red de profesionales, entre franquiciatarios y consultores, que ayudan a tramitar los créditos para alcanzar los sueños de miles de mexicanos.

## 15 AÑOS OFRECIENDO LAS MEJORES RAZONES PARA INVERTIR EN CREDITARIA

La principal razón para invertir en una franquicia Creditaria es que **el inversionista logra su libertad profesional**, tiene la más amplia autonomía operativa frente a instituciones financieras e ingresa a un esquema de financiamiento único en el mercado.

Desde el inicio cuenta con apoyo puntual en la colocación de créditos iniciales. En todo momento se tienen talleres especializados para la perfección operativa. La capacitación continua es eje rector de excelencia operativa.

Creditaria ofrece el más rápido y amplio **comisionamiento** del sector en una industria que en 2021, creció a un ritmo de un 30%. En México hay un déficit de vivienda muy amplio, lo que garantiza más de una década de crecimiento continuo apoyando a quienes buscan adquirir un inmueble o invertir en el sector inmobiliario.

 Facturación estimada (mensual)  
**\$150,000**

### Margen Promedio Ganancias

Del **15% al 20%**  
con estructura de oficina.  
Del **60% al 75%**  
en esquemas de auto empleo.

 **Te ofrecemos** 

- Sistemas para operación y control del negocio.
- Capacitación integral permanente.
- Soporte administrativo y comercial.
- Mayor comisionamiento del mercado.

**600** Franquicias en México

Cuota de franquicia  
**\$350,000**

Rango de inversión:

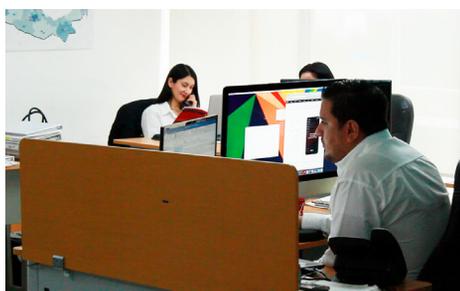
**\$100,000** a

**\$400,000**

Pago de regalías  
**8% MENSUAL**

### DATOS DE CONTACTO

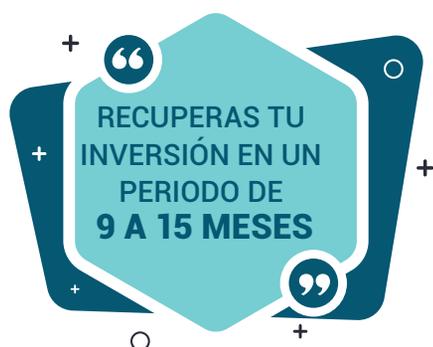
Nombre: **Daniel Martínez**  
Teléfono: **55-5282-2041**  
Mail: **marketing@creditaria.com**  
Sitio web: **www.creditaria.com.mx/**



## 15 AÑOS COMPARTIENDO EL ÉXITO

El éxito de **Creditaria** se debe a cada una de las personas que forman la empresa. La búsqueda continua de mejores prácticas, el profesionalizar continuamente a nuestro equipo y tratar de influir en el sector para implantar las mejores prácticas.

El compromiso de desarrollar a los mejores ejecutivos por medio de capacitación continua nos diferencia de otros actores de la industria. Lo que más nos distingue es nuestra capacidad de adaptarnos al mercado y la mística del trabajo diario de todos los que conformamos el equipo de **Creditaria**.



## CREDITARIA ME OFRECIÓ CRECER

“Después de comparar en el mercado, hay franquicias que te ofrecen trabajo, acá me ofrecieron crecer. La mayor ventaja es la capacitación y el apoyo en todo momento”.  
*Patricia Chávez*

“Me gustó mucho que ya **todo está sistematizado**, y ponen a tu alcance todas las herramientas para que siempre estemos actualizados en los productos y eso nos permite competir con más ventaja”.  
*Oscar Robles*

“Vengo de otra empresa de brokeraje con pagos de hasta 90 días, **en Creditaria me ofrecieron el pago más rápido** del sector, eso me permite capitalizarme a corto plazo”.  
*Lenina Sánchez*



## JUAN KASUGA

*“15 años ofreciendo dinero en las mejores condiciones financieras para que la gente logre sus sueños de acuerdo a su perfil”.*

Juan Kasuga forma parte de una dinastía de gente profundamente inteligente y disciplinada que ha creado una **importante cultura empresarial**. De ahí que su proceso de toma de decisiones ha sido muy metódico y exitoso. Decidió trabajar de manera independiente en vez de trabajar en la industria familiar. Eligió un concepto sumamente innovador, tomando la decisión de traer la franquicia de **Creditaria** de España a México.

### ¿Por qué el éxito de Creditaria?

—El éxito de **Creditaria** se basa en su gente. **Creditaria** es una empresa conformada por toda una red que se levanta todos los días a trabajar y ganar dinero asesorando a las personas a obtener los recursos que necesitan en las mejores condiciones, acordes a su perfil financiero, para alcanzar sus sueños. Prueba de ello, lo tuvimos el año pasado. En lo más difícil de la pandemia obtuvimos cifras de colocación récord en nuestra historia.

### ¿Qué futuro se ve al negocio hipotecario?

—El mercado de los créditos hipotecarios ha sido una de las muy escasas actividades económicas que han sido resilientes a esta crisis de salud. El mercado hipotecario ha crecido en valor en 2020 un 2% (lo más agudo de la crisis cuando el país decayó un 8% y en el 2021 ha crecido a una tasa superior a un 30%). En el 2022 todos los

analistas económicos de los grandes bancos pronostican un crecimiento a doble dígito en la actividad del crédito hipotecario. México es un país de jóvenes que se incorporan año a año a la actividad laboral (lo que se conoce como bono demográfico). Cada año se crean cientos de miles de familias que requieren dónde vivir. El mercado hipotecario también ofrece créditos de liquidez por si tienes problemas de deuda actual y no estás llegando a fin de mes para hacer frente a tus compromisos; se tienen créditos de remodelación para aquellos que no se quieren cambiar de casa pero quieren que se vea más actual y esté más cómoda; hay créditos para ampliar las viviendas actuales y, sobre todo, créditos para mejorar las hipotecas actuales. Todo esto te garantiza un mercado al alza.

#### ¿Cuál es el desempeño de Creditaria en los años recientes?

—La gente que forma la familia Creditaria colocó en 2021 \$40 000 millones de pesos en créditos, nuestro estimado para este 2022 es de \$55 000 millones. Esto te debe de decir mucho sobre la confianza que tenemos en el sector y las oportunidades que puedes tener a tu alcance si te unes a nosotros.

#### ¿Qué necesito para que mi franquicia de Creditaria sea exitosa?

—Creemos firmemente que es muy fácil que una oficina pueda ser muy exitosa. Lo que necesita hacer es muy sencillo, pero no es fácil que todos lo hagan al mismo tiempo. Lo primero que se tiene que hacer es tener un espíritu emprendedor. No se debe olvidar que en este negocio, el inversionista es responsable de todo lo que pase en el interior de la oficina. Tiene que salir a sembrar todos los días, lo que no siembre hoy, no lo va a cosechar mañana.

El prospectar potenciales clientes, crear alianzas con inmobiliarias, constructores, empresas PyME, etc. es algo que tiene que hacer **todo el tiempo** y todos los días. Dedicar un horario específico para ello. Lo segundo por hacer es elegir cuidadosamente su mercado y su equipo. Y el tercer elemento que va a asegurar el éxito, es que se capacite todos los días.

#### ¿Qué es lo que ofrece Creditaria a una persona que decide invertir en su concepto?

—Creditaria cuenta con el más extenso programa de capacitación en la industria, la oficina será tan buena como el más deficiente de tus colaboradores. Adicionalmente, Creditaria tiene el mejor equipo de apoyo que el franquiciatario puede encontrar en el sector. Iniciamos con mesas de control que apoyan durante el proceso de autorización y firma de los expedientes, un área de apoyo individual en los primeros meses de tu inclusión en la industria para acortar tu curva de aprendizaje, un área de marketing que te apoya en diseño y entrenamiento en los temas de vanguardia. Profesionales expertos en cada uno de nuestros principales socios financieros y lo mejor de todo, la comisión más alta del mercado.

