

# Pitma lanza su primera empresa 100% digital para simplificar el negocio de las hipotecas

El Grupo cántabro pone en marcha Wypo, una plataforma que conecta bancos y usuarios para agilizar los trámites de concesión de préstamos

JESÚS  
LASTRA



SANTANDER. El Grupo Pitma se lanza a su primera aventura 100% digital y prosigue en su proceso de amplia diversificación, uno de los pilares de la corporación cántabra pilotada por los empresarios Alfredo Pérez y Pedro Ortiz. El último proyecto es visto internamente como un filón en poten-

cia. «El de mayor calado en nuestra historia», avanza el propio Pérez, cuando hace referencia a Wypo, una plataforma tecnológica que conecta a los usuarios que desean solicitar una nueva hipoteca, o mejorar la que ya tienen, con los bancos. A través de un proceso 100% online, y sin intermediarios, la 'fintech' permite realizar este trámite sin necesidad de acudir a ninguna entidad bancaria, ofreciendo una solución a los usuarios afectados por la inminente subida del euríbor.

Wypo surgió en plena pandemia y es un claro ejemplo de intraemprendimiento dentro de Pitma. Elena Ansótegui, directora de la nueva startup, llevó al comité de Dirección un planteamiento alumbado ante la experiencia propia. En otras palabras,

la problemática con la que se estaba topando a la hora de consultar y negociar condiciones hipotecarias frente a las restricciones derivadas de la expansión coronavirus. «La pandemia nos llevó a una migración hacia negocios digitales. «La pandemia nos llevó a una migración hacia negocios digitales. Wypo es el primero y acaba de ver la luz. El otro espera- mos lanzarlo antes del verano. Wypo en el ámbito financiero; Wonnai, el otro, en el espectro de los seguros», detalla Pérez.

Como diferencia principal, el nacimiento de la necesidad identificada en el seno de la plantilla de Pitma. «Hay un mercado en el área hipotecaria que se está abriendo. Igual que aprovechamos el mercado de las telecomunicaciones, o el de la energía, ahora vamos a tratar de hacer lo mismo con el ámbito financiero», ex-

plica el propietario de la corporación.

Los primeros trabajos arrancan en junio de 2021, con la homologación por parte del Banco

## LAS CLAVES

### 7%

de las hipotecas de España son digitales, muy por debajo de otros líderes europeos.

## ESTRATEGIA

La organización siente que ha encontrado un nicho por explotar y fácilmente escalable a otros países

de España en septiembre del mismo ejercicio. ¿Qué ventajas tiene Wypo respecto a la competencia? «Analizamos las necesidades y, sobre todo, lo que pasa fuera con el contexto actual. El 89% de las hipotecas de Bank of America son digitales; el 57% en Gran Bretaña; en Alemania el 42%; en España sólo el 7%», compara, para agregar que «creemos que hay una oportunidad, porque además lo que hay en el mercado no es una gestión digital».

Una plataforma digital que conecta directamente bancos y usuarios, añade Ansótegui. «Lo extraordinario es que dentro de la plataforma hay unas herramientas que permiten agilizar los procesos de una manera significativa. Tenemos la capacidad de extraer directamente documentos importantes en el proceso, como la declaración de la renta. Acto seguido, se lanza el expediente completo», afirma.

El usuario puede seleccionar un proceso de hipoteca, por ejemplo, a cuatro bancos. A través de Wypo toda la documentación se pide desde el ordenador. Incluso la tasación se selecciona de manera digital, para enviarlo todo a la entidad financiera. «Hay una relación directa evidente. Nosotros no asesoramos», precisa la directora. «Ponemos los bancos en competencia para llevar la mejor oferta al cliente», completa Pérez.

## El 'bizum' de los préstamos

En diciembre de 2022 Pitma empezó a negociar con las entidades bancarias, ya con producto final. En un mes logró cerrar acuerdos con Santander, BBVA, Unicaja, Sabadell, CaixaBank... «Las líderes del mercado», expresa el empresario.

Desde el Centro de Negocios que Pitma tiene en Torrelavega Wypo comienza ahora su andadura en pos de crecimiento. A día de hoy hay ocho personas en directo, más otras ocho externas vinculadas a Pitma. Todo ello con una inversión de 350.000 euros, para un objetivo a lo largo de 2023 de unos 5.000 clientes.

«Se reían cuando decía que íbamos a ser el 'bizum' de las hipotecas'. Vamos a cambiar totalmente la forma de gestionar estas operaciones. Es el cliente el que tiene el control y el valor de sus préstamos», razona el presidente.

Como efecto secundario, la oportunidad que el Grupo ha visto para seguir «creando valor» en Cantabria y, además, ofrecer oportunidades al talento local. Vocación próxima, pero Wypo ya tiene la vista puesta en una escalabilidad en el mercado internacional.



Elena Ansótegui y Alfredo Pérez, el viernes en el Centro de Negocios de Pitma en Torrelavega, donde ha nacido Wypo. LUIS PALOMEQUE

## Una iniciativa que ha captado la atención bancaria desde el inicio

J. L.

SANTANDER. ¿Cómo ha reaccionado la banca cuando Pitma les ha presentado Wypo? Alfredo Pérez, presidente del Grupo, admite que la recepción ha sido muy buena, tanto por la trayectoria de la propia corporación cántabra como, además, por el hecho de

salirse de los patrones clásicos de una startup. Como hecho diferencial, un producto ya terminado y homologado por el Banco de España.

De hecho, hay entidades que ya han preguntado cómo pueden participar en el proyecto, algo para lo que Pitma por el momento prefiere esperar. Saben que

tienen una gran propuesta entre las manos y prefieren que la iniciativa vaya aumentando de tamaño y escalando.

En el fondo, la compañía, que en total cuenta con 32 empresas diferentes y más de 600 trabajadores directos, aspira a trasladar al sector bancario las costumbres de otros ámbitos como el energético o el de las telecomunicaciones. «Queremos facilitar la portabilidad de hipotecas», añade Pérez.

De cara a 2023, con esa meta de unos 5.000 clientes, la pers-

pectiva es acabar el año con unos 25 empleados. Llegado el momento, si el proyecto continúa aumentando, dará el salto a las oficinas que Pitma posee en Polanco.

La rentabilidad llega de un caso a ser la entidad financiera. Como complemento, según detalla Elena Ansótegui, se han incluido herramientas en Wypo para garantizar la permanencia con el usuario, como la capacidad de poder guardar escrituras o recibos en la plataforma.