

**Creada por ex ejecutivos de la banca y construcción****Empresa ofrece dinero a dueños de propiedades a cambio de compartir la plusvalía futura**

Por Ximena Pérez Villamil

**A** estas alturas, circula como dato. Puede ser compartido en un chat de tenistas o en un grupo de amigos, por algún conocido de los cinco socios. No es un producto masivo. No existía en Chile. Y está dirigido a dueños de viviendas de entre 5 mil y 20 mil UF que necesiten capital inmediato por un apuro económico, porque perdieron el empleo, tienen deudas impagas y no cuentan con flujos, por lo que no acceden a créditos bancarios. También para los que quieren emprender y no poseen capital.

“No prestamos plata. Invertimos en plusvalía residencial. Le entregamos al propietario entre un 10% y 20% del valor comercial de su vivienda a cambio de una parte de la plusvalía futura”, explica Felipe Errázuriz, socio gerente de MiPlusvalía

“Al cabo de cinco años o si lo prefieren antes, el cliente nos devuelve el monto que le otorgamos y adicionalmente nos paga una cifra que dependerá del aumento de valor que haya tenido su propiedad”.

Las viviendas se mandan a tasar, el cliente asiste a una larga reunión explicativa. Si acepta firma un contrato de promesa de compraventa, al que puede ponerle término cuando quiera. “Nos tiene que pagar con dinero que obtuvo en el camino o vendiendo su casa con tiempo. Si no lo hace, tendría que vendernos su propiedad al valor ajustado por riesgo, más bajo que el comercial”, dice.

“Cuando partimos este producto no existía y debíamos crear la demanda. ¿Cómo busca la gente algo que no existe?”, cuenta Errázuriz en su oficina arrendada muy cerca del Metro Los Dominicos. Partieron hace un año y debutaron con su primer cliente en enero pasado.

Para promocionarse eligieron una estrategia digital: avisos en Google, Facebook y pronto Instagram. “El primer lugar de búsqueda de las personas para solucionar un problema es la web. Y no necesitas fuerza de ventas”.

**Exigen salir de Dicom**

Era representante del Banco de Tokio-



Felipe Errázuriz, José Antonio Vial y Juan Carlos Molina, tres de los cinco socios de Mi Plusvalía

**La plataforma MiPlusvalía, que nació hace un año, entrega hasta el 20% del valor comercial de la vivienda. No se pagan cuotas, sino todo de una vez al cabo de cinco años.**

Mitsubishi en Chile cuando le pidieron trasladarse a Nueva York. No quiso y, a fines de 2014, renunció. Intentó traer una representación, sin éxito. “Pasaron tres años. Un día vi una entrevista en Bloomberg sobre un producto parecido a MiPlusvalía y me gustó. Lo pimponé con ingenieros, abogados, bancos de inversión y la verdad es que no hubo nadie que me dijera que era una mala idea”.

Se juntaron cinco socios (ver recuadro) que financian los costos fijos, avisaje digital, bases de datos. Y existe un inversionista que aportó capital para financiar el otorgamiento de dinero a los clientes. Es una familia empresaria de bajo perfil.

**—¿Por qué apostar a la plusvalía?**

—Entre 2009 y 2016 las viviendas subieron entre un 40% y 60% en Santiago, la mayor alza de la historia de Chile. Por el boom del precio del cobre, la escasez de suelo, baja tasa de interés y una mano de obra más cara. A futuro, esperamos plusvalías no tan altas, pero van seguir por las restricciones de suelo.

Ejemplifica cómo funciona el sistema. Si el valor comercial de una vivienda es de 7 mil UF y el cliente pide un 10%, recibe 700 UF. “Si en cinco años la plusvalía sube un 15%, la propiedad pasó a costar 8.050 UF. ¿Cuánto nos tiene que devolver? Las 700 UF iniciales más 1.050 UF, que equivalen al 50% de su nuevo valor comercial menos el valor ajustado por riesgo”. Ese valor ajustado son 5.950 UF, “porque no-

sotros tomamos parte del riesgo del deterioro de su valor, tal como la banca en los hipotecarios”. Total a pagar: 1.750 UF.

Si la plusvalía cae 10%, la casa de 7 mil UF bajó a 6.300 UF. “El monto a pagar serán las 700 UF iniciales más 175 UF, equivalentes al 50% del nuevo valor comercial menos el valor ajustado por riesgo”.

Un requisito es que el saldo del crédito hipotecario no exceda el 60%. “Y si el cliente está en Dicom le exigimos que pague sus deudas y nos envíe el comprobante. Porque si está en proceso de reinserción laboral y tiene el Dicom manchado, tendrá problemas. Una vez que se emplee o tenga otra forma de ganarse la vida, los bancos van a golpearle la puerta. Y tomando un crédito a 15 años, dejando en garantía la propiedad, podrá pagarnos”.

Entre sus clientes se cuentan distintos tipos. “Profesionales de 45 o 50 años, que buscan pega activamente, tienen más de la mitad de la casa pagada, pero están sin flujo. Si no acreditan ingresos no acceden a la banca, porque los créditos se pagan en cuotas. También personas de edad que quieren vender su casa más adelante y no apuradas, para evitar el castigo en el precio”.

**—¿Al cliente le conviene que no haya plusvalía entonces?**

—Si todo el país no tiene plusvalía le conviene. Si no, le favorece que haya una plusvalía tan alta que supere el techo ético que nos fijamos de 4% real anual.

**Juan Carlos Molina Silva**

Ingeniero comercial de la U. de Chile. Fue gerente de finanzas de Besalco, de Parque Arauco y de Arval Relsa (del BNP Paribas y familia Yarur) Actualmente, trabaja en el family office de Ernesto Noguera, socio de Lipigas.

**José Antonio Vial Vial**

Ingeniero civil de la U. de Chile, MBA del Esade de Barcelona. Fue socio de la firma de ingeniería Vial y Vives, donde trabajó 20 años. Socio y gerente local de la empresa española de ingeniería Intercontrol desde 2016

**Nicolás Gumucio**

Ingeniero civil de la UC. Ex gerente de control de gestión de Invegec. Ex gerente corporativo de IConstruye y actual director de sus filiales en Colombia y Perú. Es gerente general de Toc Toc, también de la Cámara Chilena de la Construcción.

**Alfredo Tagle Quiroz**

Abogado de la UC. Trabajó en la Fiscalía del Banco de Chile. Socio del estudio Tagle & Cifuentes, es fiscal de la Sociedad Matriz del Banco de Chile y director de la corredora Banchile. Experto en convenios judiciales y reestructuración de pasivos.

**Felipe Errázuriz**

Agrónomo de la UC, MBA en London Business School. Trabajó en el Citigroup en Londres. Fue representante del banco alemán WestLB en Chile y del banco de Tokio- Mitsubishi para Chile, Perú, Colombia y México.