



Campaña impulsada por la Fintech "Destácame", negocia soluciones para salir del cacho financiero

¿Endeudado? 18 empresas, entre bancos y grandes tiendas se abrieron a saldar deudas morosas

También existe la opción de acudir a agencias que mejoran plazos y rebajan intereses.

JOAQUIN RIVEROS

Con 4,1 millones de deudores morosos en Chile, cualquier dato que permita ponerse al día y alivianar la mochila vale la pena analizarlo. Esa es la opción que hasta el 31 de mayo de este año abre la campaña "Whitedays" (<https://11nq.com/73UeH>), desarrollada por la Fintech chilena "Destácame", que permite pagar deudas con mora mediante convenios especiales con 18 instituciones, incluidos bancos y tiendas de retail.

En la primera versión de la campaña, realizaba en noviembre del año pasado, participaron once instituciones y empresas, las que en esta versión se expandieron a 18. "En esta edición se sumaron BancoEstado, Banco Santander, CMR Falabella, Hites, Corona, Tarjeta Lider, Banco Itaú, Banco Scotiabank, por lo que está muy potente", explica Augusto Ruiz Tagle, fundador de "Destácame".

Según indica el ejecutivo, en la primera campaña 47.000 personas encontraron alguna solución de pago para sus deudas en mora.

"Además de la suma de instituciones muy importantes, en esta versión abrimos la alternativa de pagar la deuda que se tiene hasta en nueve cuotas, con el descuento que hace la empresa acreedora ya cobrado", señala el ejecutivo.

"Es importante dejar claro que esto no es un perdono ni una repactación tradicional. Nosotros nos reunimos con las distintas instituciones financieras y conseguimos los descuentos en la deuda total, de modo que cuando alguien paga por nuestra plataforma, la deuda queda saldada. En las repactaciones la deuda sigue existiendo. A eso se agrega que nosotros le ponemos como condición a las instituciones participantes que den los mejores descuentos para pagar cada deuda",

Augusto Ruiz Tagle es el fundador de Destácame e impulsa la campaña "Whitedays".



RICHARD ULLCOA

Empresas en "Whitedays":

Son: CMR Falabella, Tarjeta Lider, Corona, Hites, Tricot, Cruz Verde (Solventa), Armony, Comin, Cencosud (CAT), Élka (Belcorp), Salcobrand y Preunic, Scotiabank, Unipay, Itaú, CEVSA, Familyshop, Santander, BancoEstado.

señala Ruiz Tagle.

"Además, debido a un convenio que hicimos a fines del año pasado con la Cámara de Comercio de Santiago, la persona que pagará su deuda en cuotas puede informarlo a la CCS por vía nuestra y eso acelerará su vuelta al acceso al crédito. Es muy importante aclarar que las deudas que acceden a nuestra campaña no están judicializadas", agrega.

El modelo de negocio que aplica la Fintech, cuenta el ejecutivo, es el cobro de

una membresía a las empresas que participan en la campaña. "Además del pago, que es gratis, entregamos el servicio de planes de acceso al crédito, es decir, además de sacarlos de las deudas, los acompañamos con información y capacitación, en un plan para que accedan de nuevo al mercado del crédito", cuenta el ejecutivo.

Planes de pago

Sophie Müller, microempresaria, dueña del centro de masajes y terapias "Lakhimspa", dice que hizo un convenio de pago con una de las empresas inscritas en la campaña de "Destácame". "Yo tenía una deuda importante con una tienda del retail, la que me afectaba para acceder a crédito para financiar mi emprendimiento. Me dieron un plan de pago, lo cumplí y eso me permitió tener nuevo acceso para avanzar en mi proyecto", cuenta.

Otra opción interesante para salir de las deudas es la que ofrece la empresa Agencia Renegociadora (<https://11nq.com/9fQah>), del Grupo Defensa. La empresa renegocia deudas de personas naturales y empresas para bajar los montos y aumentar los plazos de pago, lo cual reduce los intereses, como muchas veces ocurre cuando se hace una repactación directa. "Esto también permite obtener una mayor liquidez mensual y evitar embargos", explica la abogada Carolina Montecinos.

"Los clientes buscan condonar intereses y gastos que no pueden gestionar, pero cuando lo hacen no entienden las implicancias del proceso, que para la gente común es muy engorroso. Muchas veces firman, saben que se pusieron al día, pero con un plan que no pueden costear y luego les caen las demandas de los bancos", cuenta la abogada.

"Nosotros analizamos el caso completo de cada cliente, le explicamos qué le va a pasar, qué hitos ocurrirán y en cuánto tiempo tiene que ahorrar y qué haremos para llegar a un acuerdo. Son clientes que están con cartera vigente con un banco e incluso de aquellos que tienen deuda castigada, es un espectro muy amplio. No solo renegociamos; por ejemplo, algunos me dicen que quieren devolver el inmueble, pero no saben cómo hacerlo", explica.