Publicado en Ciudad de México el 15/04/2021

# [Cuando el tarjetazo no es una opción: Big Data y Conectividad son la solución](http://www.notasdeprensa.es)

## Cuando los gastos superan el presupuesto, cuando hay una caída en ingresos o cuando hay una pandemia global, como la iniciada en 2020, es frecuente escuchar "tuvimos que dar el tarjetazo", ya sea para pagar una consulta con el médico, el pago de inscripciones al colegio, o la reparación de un coche o equipo. Sin embargo, eso no es una opción para muchos, pues las empresas financieras rechazan la posibilidad de brindar un préstamo por falta de una calificación crediticia

 El estrés financiero azota casi a todos en algún momento. Cuando los gastos superan el presupuesto, cuando hay una caída en ingresos o cuando hay una pandemia global, como la iniciada en 2020, es frecuente escuchar “tuvimos que dar el tarjetazo”, ya sea para pagar una consulta con el médico, el pago de inscripciones al colegio, o la reparación de un coche o equipo. Sin embargo, ese tarjetazo no es una opción para muchas personas en el país, pues las empresas financieras rechazan la posibilidad de brindar un préstamo por falta de una calificación crediticia. Créditos no igualitariosA pesar de que el acceso a créditos que ha tenido un auge en los últimos meses, no toda la sociedad puede tener uno. “La necesidad de tener un crédito es constante para casi todos los segmentos de la población, es por eso que, hasta la pandemia, los créditos personales habían registrado una expansión constante durante años: tarjetas de crédito, crédito personal, crédito de nómina, etc.”, dijo Carlos Aguilar, Director de Marketing de Tala Mobile, una microfinanciera internacional que actualmente cuenta con más de cinco millones de clientes en cuatro países. “Lo cierto es que, para determinado segmento, hay pocas opciones. Existen créditos grupales que predominan en una relación de 5:1, con enfoque principalmente a mujeres”, detalló Vala Burton, Directora de Experiencia al cliente de Tala Mobile. “Sin embargo, este estilo urbano no es práctico para muchas personas pues requieren que las integrantes del grupo asuman la responsabilidad solidaria de pagar por aquellas que no cubran sus cuotas y muchas veces requieren la asistencia a reuniones semanales. En cambio, Tala Mobile se ajusta al estilo de vida moderno, conectado y con conocimiento digital”, explicó. Inteligencia predictiva y el Big DataDe acuerdo con Tala, existen un grupo demográfico que no cumple con los parámetros de riesgo "típicos", por lo que es necesario adoptar un enfoque alternativo y disruptivo. El puntaje de crédito otorgado por las SICs o burós de crédito tradicionales, es una medida del riesgo de impago. Al tener un origen en países desarrollados, este tipo de modelos se inclina hacia métricas asociadas con altos niveles de bancarización y una fuerza laboral formal, por lo que no funciona para gran parte de los mexicanos. Por ello, Tala generó un modelo predictivo avanzado, que no depende de ningún puntaje externo y ha logrado crecer exitosamente en México. Con años de experiencia y millones de usuarios en el mundo, los algoritmos utilizados por Tala son capaces de generar de predecir la capacidad y voluntad de pago precisa para cualquier medida externa del segmento popular. “Se requiere ingenio, creatividad y visión para romper con un modelo de evaluación crediticia tan arraigada en el sector financiero mundial. Esto es lo que ha permitido a Tala crecer con rapidez y llegar a ser una de las 50 mejores fintechs del mundo de acuerdo con la revista Forbes”, concluyó Vala Burton.

**Datos de contacto:**

Moisés Hernández

5544884729

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/cuando-el-tarjetazo-no-es-una-opcion-big-data](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Finanzas Sociedad Emprendedores E-Commerce Recursos humanos Dispositivos móviles



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)