[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en CIUDAD DE MEXICO el 27/07/2022

# [Las Fintech recorren largo camino para impulsar acceso a créditos](http://www.notasdeprensa.es)

## De acuerdo con Tala la inclusión financiera va mucho más allá para apoyar a los consumidores

El sector Fintech ha dado grandes pasos recientemente en la generación de un mayor acceso a los servicios financieros y al crédito en particular.  Con respecto a Tala, la inclusión financiera real requiere más que el acceso al crédito. Requiere apoyar a los consumidores a lo largo de toda su vida financiera, en la que los consumidores pasan de sentirse vulnerables y desinformados a tener el control y el conocimiento.  La economía digital de México ha crecido debido a la pandemia, al igual que las actitudes de los consumidores con respecto a las transacciones financieras digitales. Muchas personas han pregonado que 7 de cada 10 adultos del país (INEGI) cuentan con algún tipo de herramienta financiera formal, o que el 13% de los adultos en México hizo su primera compra con una tarjeta de débito entre 2020 y 2021. Pero a pesar de que México está viendo un aumento en el interés de los consumidores en la adopción de herramientas financieras y de pagos en línea, el 57% de todas las transacciones se realizan en efectivo. Esta dependencia del efectivo está estrechamente ligada al hecho de que una gran proporción de los mexicanos (54% de las mujeres y 49% de los hombres) trabajan en la economía informal.    En este sentido, el tema principal es la definición de inclusión financiera. ¿Realmente ha avanzado la inclusión financiera cuando un viernes cualquiera se ven filas interminables de trabajadores frente a casi todos los cajeros automáticos, retirando todo o casi todo lo que su empleador o el gobierno les ha depositado?  El hecho es que, desde el punto de vista de Tala, operar en un entorno en su mayor parte en efectivo, deja poco espacio para la planificación, el ahorro o, mucho menos, la inversión. Por lo tanto, los productos de préstamo y los programas de educación financiera de Tala apuntan a fomentar la interacción digital desde la dispersión hasta el pago, permitiendo así el mantenimiento de registros y el control del consumidor. Es por eso que, a partir de 2022, se está evolucionando de nuevo el mercado con una nueva y audaz iniciativa que no solo aumentará la sensación de control de los consumidores, sino que también alentará la digitalización de sus vidas financieras. El mes pasado, Tala lanzó : un modelo en el que los prestatarios pueden establecer sus propias fechas de vencimiento para alinearlas con su flujo de ingresos y gastos. Donde se aprovechala mayor adopción de la tecnología móvil para brindar a los consumidores asesoramiento financiero, herramientas de autoevaluación y opciones de pago digital destinadas a aumentar el empoderamiento y disminuir el estrés financiero. Para ser claros, los modelos de negocio o instrumentos financieros tradicionales funcionan bien para ciertos segmentos. Lo que se disrrumpe, son aquellos sistemas que excluyen a los consumidores de bajos ingresos o los explotan cobrando tasas exorbitantes y promoviendo el endeudamiento a largo plazo.  Las soluciones flexibles proporcionadas por Tala son un ejemplo de inteligencia de datos aplicada en beneficio de un segmento grande y merecedor de consumidores en México. A partir de 2022, se contribuye a fomentar una verdadera inclusión financiera se basa en impulsar el empoderamiento del consumidor. En Tala se considera que la verdadera inclusión financiera de los consumidores desatendidos surge de tener acceso a herramientas, tales como la nueva manera de prestar de con pagos flexibles, que se adaptan a sus vidas, y no al revés.  Por: David Lask Director General de Tala México Acerca del autorDavid Lask es Gerente General de Tala México y es reconocido como uno de los pioneros en el segmento Fintech mexicano. Antes de asumir su cargo actual, fundó Creze, una de las primeras Fintech que otorgaron préstamos a corto plazo a pequeñas y medianas empresas. Su experiencia profesional incluye cargos directivos en Banco Santander, Visor ADL y Logística Alfin. David tiene una licenciatura del ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México) y una maestría en administración de empresas del Imperial College Business School en el Reino Unido.

**Datos de contacto:**

Moises Hernández

TouchPoint Marketing

5544884729

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/las-fintech-recorren-largo-camino-para](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Emprendedores E-Commerce Dispositivos móviles

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

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