

USO DE ANÁLISIS

# Mifel utilizará 'big data' para dar créditos a las Pymes

JEANETTE LEYVA  
jleyva@elfinanciero.com.mx

El uso de datos analíticos es cada vez más una opción que permite otorgar créditos a personas que generalmente no tendrían acceso a él, por lo que se consideran un auxiliar en el financiamiento, consideró Daniel Becker, director general de Banca Mifel.

En entrevista, el directivo explicó que además de los requisitos tradicionales como pedir un reporte a las sociedades de información crediticia, utilizan actualmente otros datos para que más personas puedan acceder a un préstamo, sobre todo si el crédito está dirigido a pequeñas y medianas empresas por el impacto positivo que tienen en la economía, al generar un gran número de empleos.

Para el producto "Impulso Mifel" utilizaron diez datos analíticos distintos para tener una mejor precisión en el perfil del cliente, y sobre todo para saber si cumplirá con el pago de la deuda, pero también en este producto recién

puesto en marcha se aplicará una forma distinta de cobranza, basada en las ventas registradas en la Terminal Punto de Venta (TPV).

Por ello, dijo las Pymes mexicanas que tengan un año de operación tendrán una opción más para acceder a un crédito bancario en menos de 72 horas, ya que se les pedirán menos requisitos que combinado con algoritmos les permitirá saber si califican a un financiamiento.

"Al ingresar al segmento Pyme, buscamos impulsar el desarrollo de aquellos negocios que se encuentran apenas en la curva de madurez, que tienen al menos 12 meses de operación y queremos llevarlos de la mano en su proceso de crecimiento", destacó Becker.

Para ello, con este producto tienen previsto otorgar un crédito simple a 36 meses por montos entre los 100 mil a 20 millones de pesos; otro a 48 meses con cantidades de un millón de pesos a 20 millones y de 12 meses desde los 50 mil a los 3 millones de pesos.

Becker detalló que las empresas con terminales punto de venta podrán administrar sus recursos de mejor manera ya que el método de cobranza permitirá integrar apartados de la venta según las necesidades del comercio, con lo que se garantiza que a la fecha del pago cuente con los recursos suficientes para cubrirlo.



INFORMACIÓN. Becker destacó el uso de las terminales punto de venta.

