

PRESTA \$250 MILLONES AL AÑO

Avanza adopción del microcrédito para Came

Este año prevé un crecimiento de 35% de sus operaciones en Querétaro

Alejandra Oropeza
EL ECONOMISTA

LA INSTITUCIÓN financiera Consejo de Asistencia al Microemprendedor (Came) crecerá alrededor de 35% en el estado este año, estimó su director general, Federico Manzano López.

“Apenas tenemos tres años en Querétaro y vemos un gran potencial”, aseguró.

Informó que actualmente tienen 5,615 clientes en Querétaro, una cartera vigente de 30 millones de pesos y están prestando, al año, alrededor de 250 millones de pesos.

El 65% de éstos se desempeña en el comercio, seguido por el sector de servicios, dijo.

El directivo refirió que en Querétaro hay un menor nivel de pobreza en comparación con otros estados; sin embargo, los requerimientos son similares a otras zonas urbanas en donde operan.

Comentó que las principales necesidades que tienen los clientes tienen que ver con el capital de trabajo para iniciar o mantener su negocio, para comprar mercancía o para adquirir un activo fijo.

“El principal fondeador en México es algún familiar o un conocido, pero no todos tienen este recurso. Quien se acerca con nosotros es porque tiene una idea de negocio, pero no tiene el fondeo para hacerlo”, expuso.

Came es una sociedad financiera popular que está autorizada por



En crecimiento.

Para Came, Querétaro muestra potencial para su desarrollo: Federico Manzano.

FOTO EE:
M. BLANCARTE

la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para captar ahorro y otorgar crédito a proyectos de emprendimiento, particularmente en áreas donde la banca comercial generalmente no participa.

Recientemente, Fitch Ratings asignó a Came las calificaciones de riesgo contraparte en “BBB+(mex)” y “F2(mex)” para el largo y corto plazo, respectivamente.

A nivel nacional, suma 3,000 colaboradores y supera el millón de créditos otorgados al año.

CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO

De acuerdo con el directivo, los microcréditos en Came van de los 2,000 a los 40,000 pesos y el saldo promedio de ahorro de los clientes ronda los 1,300 pesos.

Manzano López destacó que un elemento que los diferencia de sus competidores es que regresan hasta 35% de los intereses a los clientes que pagan puntualmente. Adicionalmente, ofrecen un seguro de vida gratis que cubre el saldo deudor y el resto es para el beneficiario.

TASA DE INTERÉS

En lo que refiere a la tasa de interés, comentó que se ubica en 3.8%; en tanto, la cartera vencida de la institución financiera es menor a 3 por ciento.

Finalmente, Federico Manzano indicó que el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario fue el primer fondeador que los ayudó a crecer y que actualmente el financiamiento que tienen está cercano a los 300 millones de pesos.

elizabeth.oropeza@eleconomista.mx