



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA
CIUDAD UNIVERSITARIA

EL PAPEL ECONÓMICO DE LAS
CASAS DE EMPEÑO EN MÉXICO

T E S I S A
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LIC. EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
ROBERTO ESTRADA MORENO



DIRECTOR:
LIC. JOSÉ LUIS PÉREZ BERMÚDEZ

MÉXICO D.F. NOVIEMBRE DE 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedicatorias

Gracias al Lic. José Luis Pérez Bermúdez, por todo su apoyo incondicional y dedicación, en la elaboración de mi tesina.

Gracias por todo el amor y cariño que me diste. Siempre estarás en mi corazón.

Mamá
+Delfina Moreno Alatorre

Te agradezco todos tus consejos y apoyo incondicional que me diste, durante mi formación profesional.

Papá
Raúl Estrada Flores

Gracias a mis hermanos, por estar siempre conmigo.

Ana Laura Estrada Moreno
Luis Raúl Estrada Moreno

A mi compañera universitaria y ahora mi esposa que siempre me ha brindado su apoyo y su amor.

Alicia Flores Robles

A mis dos pequeños hijos, que son mi amor y adoración, que les sirva de ejemplo y motivación en su formación profesional.

Sheila Yerania Estrada Flores

Luis Roberto Estrada Flores

A toda la familia Estrada Flores, por darme su cariño y apoyo incondicional, también por haber me motivado a terminar mis estudios, y por todo su ayuda en mi formación profesional.

Gracias.

EL PAPEL ECONÓMICO DE LAS CASAS DE EMPEÑO EN MÉXICO

ÍNDICE

Justificación	3
Objetivo	4
Objetivos particulares	4
Metodología	5
Introducción	6
I. Origen y evolución de las casas de empeño en México	8
1.- Historia de las casas de empeño.....	8
2.- Regulación de las casas de empeño.....	11
3.- Constitución de las casas de empeño.....	16
II. Importancia de las casas de empeño en el aspecto social	20
1.- Naturaleza económica, financiera y jurídica.....	20
2.- Principales casas de empeño.....	35
3.- Mercado y objetivos.....	44
4.- Características de oferta, demanda y su ubicación.....	46

III. Importancia de las franquicias, el oro y su avalúo en las casas de empeño	50
1.- <i>Que es una franquicia de empeño</i>	51
2.- <i>Como funciona la franquicia</i>	55
3.- <i>Importancia del oro y su avalúo</i>	58
4.- <i>Propiedades, Estado Natural y Aplicaciones del Metal Oro</i>	62
5.- <i>Tipos y usos del oro</i>	63
6.- <i>Perspectivas económicas y sociales</i>	64
Conclusiones	66
Glosario de términos	68
Bibliografía	70

EL PAPEL ECONÓMICO DE LAS CASAS DE EMPEÑO EN MÉXICO

Justificación

Las casas de empeño han tenido un desarrollo muy importante en México, desde comienzos del año de 1996, que fue cuando surgió la primer casa de empeño como empresa de iniciativa privada, surgiendo cada vez mas casas de empeño otorgando prestamos prendarios como una fuente auxiliar de financiamiento para muchas familias mexicanas.

Debido a la gran demanda de mercado, las casas de empeño se han incrementado de manera considerable a nivel nacional, y se han convertido en empresas o franquicias ampliamente consolidadas y bien establecidas a nivel nacional.

El sector de las casas de empeño, beneficia a las clases desprotegidas que no cuentan con créditos o suficiente liquidez de flujo de efectivo, con esto se beneficia a la población de escasos recursos apoyando a la economía familiar.

Las casas de prestamos prendarios se ven beneficiadas, por la falta de liquidez del país, y con la necesidad del consumidor, que al no contar con créditos bancarios o alguna fuente de empleo recurren a empeñar para cubrir sus gastos inmediatos de dinero, de igual forma la sociedad de escasos recursos o con un nivel de salario bajo se beneficia con las casas de empeño que les otorgan un préstamo en garantía de alguna prenda, para que puedan cubrir sus gastos o necesidades económicas.

El interés sobre el estudio de las casas de empeño, se basa principalmente por que las familias acuden a estas como un mecanismo de financiamiento. Y el por que han surgido tantas casas de empeño, cuando antes nada mas existían tres instituciones de préstamo prendarios en el mercado.

Objetivo

Conocer la importancia del mercado nacional de empeño, así como realizar un análisis de su crecimiento respecto a la demanda familiar de empeño y su capacidad instalada.

Objetivos particulares

1. Conocer la evolución de las casas de empeño en México, así como su historia y desarrollo. Además de analizar su regulación y la forma de constituirse.
2. Analizar la importancia que tienen las casas de empeño en la economía del país y a que sector de la población benefician con sus préstamos, como también conocer sus ventajas y desventajas del empeño.
3. Ver la importancia de las casas de empeño, su naturaleza económica, financiera, jurídica y su funcionamiento dentro de sus actividades. Conocer cual es su tipo de mercado, cuales son sus características de la oferta y la demanda en México.
4. Conocer los procedimientos del préstamo dentro de las casas de empeño, que es lo que se puede empeñar y que necesita hacer el cliente al momento de empeñar sus prendas, cuales son sus beneficios y por que recurren a estas.
5. Analizar la importancia de una franquicia de empeño y su funcionamiento. Ver la importancia del oro y su avalúo dentro de una casa de empeño. Así como conocer las propiedades y aplicaciones del metal oro, los tipos de oro y el uso que se le puede dar en el ramo prendario.
6. Analizar si es rentable una casa de empeño como una fuente auxiliar de préstamo, como también conocer la importancia de una franquicia de empeño y su funcionamiento dentro del sector prendario, y cuales son las principales casas de empeño que abarcan el mercado nacional y el tipo de población que se ve beneficiada con estas.

Metodología

Se basa en el análisis de la estructura y dinamismo de las casas de empeño, se investigara su funcionalidad respecto a las transacciones que dan origen al empeño y en cuanto a lo económico ver la necesidad inmediata para obtener recursos dentro del ramo prendario. Para lo cual se tendrá que investigar detalladamente por qué son importantes las casas de empeño y cuales son los procesos que se realizan dentro de la misma.

Habrà una referencia histórica de las casas de empeño para conocer como surgieron y como han evolucionado en el mercado.

Introducción

En los últimos años hemos sido testigos del crecimiento de las casas de empeño, que funcionan como bancos para las clases más desprotegidas toda vez que se ha incrementado la pobreza en México.

A pesar de haber en México diferentes grupos de casas de empeño, con gran capacidad instalada de muy buena calidad y en particular enfocadas al préstamo prendario. La demanda de mercado ha propiciado un dinámico e importante crecimiento de demanda del consumidor, por lo que las casas de empeño han tenido un crecimiento impresionante y económico en el país.

Las casas de empeño se ven beneficiadas con la pobreza del país, ya que el pignorante al no tener dinero recurre a las casas de empeño para cubrir sus necesidades inmediatas de dinero. Una de las razones que contribuyen a la disminución de la pobreza, es el crecimiento real de ingresos laborales en actividades poco calificadas. Para mejorar su lucha contra la pobreza, México necesita lograr un crecimiento ligado a la agenda de competitividad, para generar empleos de calidad. La inversión en el capital humano de los pobres es parte de una estrategia de competitividad, También es necesaria la consolidación de la inversión en infraestructura y de estrategias en el sector rural y el informal.

En cuanto a los principales factores que han ayudado a la reducción de la pobreza, se concluye que los ingresos laborales han tenido un impacto significativo en la disminución de la pobreza, no así los ingresos que no provienen del trabajo. Se argumenta también que la reducción en la dependencia del ingreso nacional de la producción derivada de los recursos naturales ha ayudado a disminuir la pobreza en nuestro país.

El salario real se ve afectado cuando hay inflación, el aumento del salario real es medido a precios corrientes, duplica el incremento de la oferta global de bienes y servicios lo que explica parte de la aceleración inflacionaria. La población al verse afectada en sus salarios por la inflación, se da cuenta de como va perdiendo su poder adquisitivo y se ve en la necesidad de recurrir a los prestamos prendarios para cubrir de momento algunos gastos.

Sin embargo la calidad de vida en México, no se iguala al crecimiento económico, se destaca que el ingreso per-cápita de México se ha rezagado frente al crecimiento económico y debe incrementarse eficientemente para mejorar las condiciones de vida de la población.

El creciente desempleo, es una manifestación de las irregularidades de la política económica aplicada, al no responder a la demanda de mayores fuentes de trabajo, con salarios, sueldos y prestaciones, que garanticen mejores niveles de vida para los trabajadores y sus familias. En la medida en que no se crean condiciones de

competitividad, las empresas menos competitivas no podrán participar en los mercados, lo que a su vez se manifiesta en menores oportunidades de empleo. Los empleos se generan de acuerdo con las condiciones del mercado. Y si no hay empleo se incrementa la pobreza, por lo que la gente al no tener empleo ni fuentes de crédito, recurre a los préstamos prendarios para así resolver de momento sus problemas económicos con efectivo al instante en garantía de una prenda.

Las casas de empeño en México como iniciativa privada son empresas que abren sus puertas al mercado nacional desde 1996, formadas por destacados empresarios experimentados en el sector financiero, los cuales se percataron de la difícil situación que estaban padeciendo más de 40 millones de mexicanos, es decir más de 18 millones de familias mexicanas, que no estaban siendo atendidas por el sistema bancario y a las que les urgía una alternativa real de financiamiento y crédito.

Hoy en día son empresas ampliamente consolidadas en el mercado prendario, las cuales se encuentran establecidas en varios estados del territorio nacional. Esto se debe principalmente, a que han logrado renovar el tradicional concepto de las casas de empeño, al desarrollar una imagen diferente, e innovadora pero sobre todo altamente competitivas, confiables, funcionales y rentables, en lo que se refiere al otorgamiento de préstamos inmediatos con garantía prendaria.

Las casas de empeño son Sociedades Mercantiles debidamente constituidas, que tributan bajo régimen general de ley, por lo que están afectadas con el Impuesto Sobre la Renta (ISR), Impuesto al Activo (IMPAC) e Impuesto al Valor Agregado (IVA). Aunque son sociedades de servicios mercantiles se consideran como instituciones de servicios financieros las cuales están reguladas por la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

El Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), sustituye al Impuesto al Activo (IMPAC), a partir del primero de enero del 2008. Dicho impuesto se pagaría sobre el excedente, entre éste impuesto y el impuesto sobre la renta propio, es decir, se pagaría el mayor como sucedía con el Impuesto al Activo.

La primera y principal casa de empeño en México es el Nacional Monte de Piedad. Desde el siglo XVIII las casas de empeño de asistencia privada eran las únicas que ofrecían este servicio, y fue hasta el año de 1996 que empezaron a surgir nuevas marcas de casas de empeño. Las casas de empeño son instituciones de servicios mercantiles que prestan dinero en efectivo en garantía de alguna alhaja de oro amarillo. La economía del país ha permitido que el mercado de las casas de empeño se incremente por lo que muchas casas de empeño han adoptado la modalidad de vender su franquicia.

Las casas de empeño tienen una gran importancia, como institución prendaria que otorga dinero al instante con el simple hecho de dejar una prenda de oro en garantía, lo cual beneficia a un gran sector de la población que no tiene liquidez.

I. Origen y evolución de las casas de empeño en México¹

1.- Historia de las casas de empeño.

Los orígenes del préstamo prendario se remontan hace tres mil años en la antigua china, y se han encontrado testimonios en las historias escritas de las civilizaciones griegas y romanas. En la edad media, las leyes impuestas por la iglesia que regulaban la usura prohibían el cobro de intereses en los préstamos. Sin embargo, los montes de piedad resurgieron años más tarde, como ejemplo la casa de los lombardos operaba casas de préstamos prendarios a través de Europa, con clientes como el rey Eduardo III.

Las casas de empeño se establecieron en México, conforme a una larga y respetada tradición europea, en donde el crédito prendario como fuente de préstamos a bajo costo para personas de escasos recursos fue asumido por la iglesia, después por el estado y en algunos casos por fundaciones caritativas.

El crédito prendario fue otorgado en un principio por la iglesia, después por el estado y posteriormente por instituciones no lucrativas. Estas instituciones operan preponderantemente sobre alhajas y prestan un promedio del 40 o 50 % del valor de las prendas, los préstamos son inmediatos y tienen una vigencia desde 1 mes hasta 5 meses, con posibilidad de un refrendo (renovar el plazo pagando únicamente los intereses).

El Nacional Monte de Piedad lo fundo, Pedro Romero de Terreros, quien nació el 10 de junio de 1710 en la Villa de Cartagena, provincia de Huelva y arzobispado de Sevilla, España. Tenía proyectado desde el año de 1743 fundar por su cuenta una fuente perpetua de socorros para los necesitados, y que perseguiría como objeto principal de su actividad el aliviar por vía del préstamo prendario las necesidades de todas las clases sociales, especialmente las menesterosas. En su origen no debía cobrarse interés alguno.

A Pedro Romero de Terreros le sirve de inspiración, el primer Monte de Piedad que se fundó en Perusa, Italia, en el año de 1450 un fraile franciscano, imitó principalmente el de Madrid establecido por el presbítero Francisco Piquer en el año de 1702.

¹ Nacional Monte de Piedad, consulta, México, Abril 2007.

En el año de 1767, el Conde de Regla hizo formal su oferta al supremo Consejo de Indias, de trescientos mil pesos oro para realizar la anhelada fundación. En el año de 1772 se instituyó en Madrid el expediente respectivo y mediante Cédula Real otorgada en Aranjuez el 2 de junio de 1774, aprobó Carlos III la fundación tal como había sido propuesta. Ese mismo año, la Cédula Real llega a manos de Don Antonio María de Bucarelli, Virrey de la Nueva España, con orden de que procediera a cumplirla y fuera erigido el establecimiento.

Asimismo mandó el Rey que Don Miguel Páez de la Cadena, Superintendente de la Real Aduana de México, redactara los Estatutos del Sacro y Real Monte de Piedad de Ánimas, en los estatutos quedó establecido, entre otras cosas, que Don Pedro Romero de Terreros tendría voz y voto en las juntas de gobierno de la Institución y que, al término de su vida, un varón descendiente en línea directa, debía representar al ilustre Fundador en el gobierno de la Institución.

Estando dispuestas las instancias de carácter administrativo, el Sacro y Real Monte de Piedad de Ánimas abrió sus puertas al público el día 25 de Febrero de 1775, teniendo como sede el antiguo edificio que albergó al colegio de San Pedro y San Pablo.

Así fue como surgió la primera casa de empeño en México, que fue el Sacro y Real Monte de Piedad de Animas, conocido hoy en día como el Nacional Monte de Piedad, institución no lucrativa, fundado en el año de 1775 por Don Pedro Romero de Terreros.

La práctica del préstamo prendario inició en México en el año de 1775, con la creación del Nacional Monte de Piedad. Fue la primera institución en servir a quienes requerían dinero a cambio de dejar algún bien en garantía de pago.²

Uno de sus principales objetivos es proporcionar ayuda permanente a las personas necesitadas. En esta primera casa de empeño no se cobraban intereses, y en caso de que el pignorante quisiera donar alguna cantidad, ésta se utilizaba para ayudar a los desvalidos y para la celebración de las misas de los difuntos.

Esta forma de empeño poco a poco se convirtió en práctica socorrida. Así surgieron otras casas de préstamos, como el Montepío Luz Saviñón, fundado en el año de 1902. Estas tenían los mismos objetivos y hasta la fecha son consideradas Instituciones de Asistencia Privada (IAP).

² Cabrera Siles Esperanza, Historia del Nacional Monte de Piedad. México, 1993.

En México, hasta el año de 1995 sólo las Instituciones de Asistencia Privada, ofrecían este servicio, tal es el caso del Nacional Monte de Piedad fundado en el siglo XVIII. Sin embargo a lo contrario de las Instituciones de Asistencia Privada (IAP), en el año de 1996 Prendamex que fue la pionera de las Instituciones Privadas (IP), abre su primera casa de préstamos prendarios con una nueva marca y modelo de negocios, modernizando los procedimientos y el servicio al cliente.³

En los últimos años comenzaron a proliferar las casas de empeño, ahora manejadas por particulares, como Prendamex, Prenda Oro, Prenda Fácil, Monte de la República, Prendalana y Mazatlán, entre las más conocidas. Los propósitos originales cambiaron a fines completamente lucrativos.

Tanto las Instituciones de Asistencia Privada (IAP) como las empresas particulares como Instituciones Privadas (IP) cobran intereses a los pignorantes. La diferencia radica en que las primeras los destinan a la beneficencia, mientras que las segundas buscan dividendos para los socios o el propietario, según el caso.

³ www.prendamex.com.mx, México, Abril 2007.

2. Regulación de las casas de empeño.

Las casas de empeño están consideradas como sociedades mercantiles y por lo tanto no están reguladas por las leyes financieras.

Las casas de empeño no las regula ni supervisa la autoridad financiera, sino la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

Las casas de empeño conocidas como instituciones de asistencia privada (IAP) están reguladas por la Ley de Instituciones de Asistencia Privada y las Instituciones Privadas (IP) están supervisadas por la Ley Federal de Protección al Consumidor y su actividad sólo es monitoreada por la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

Las casas de empeño en general son sociedades mercantiles debidamente constituidas, que tributan bajo régimen general de comercio, por lo que están afectadas al Impuesto Sobre la Renta (ISR), Impuesto al Activo (IMPAC) e Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Así el 01 de Noviembre del 2007 se emite una regulación federal para las casas de empeño, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Norma Oficial Mexicana número 179-SCFI-2007, sobre los servicios de mutuo con interés y garantía prendaria. Cabe recordar que el 6 de Junio de 2006, se publicó en el Diario Oficial un Decreto Presidencial que modificó el Código de Comercio para incluir a las casas de empeño como una actividad comercial no financiera. El mismo Decreto ordena a la Secretaría de Economía emitir una Norma Oficial Mexicana, (NOM), para regular a las casas de empeño y dispone asimismo que las casas de empeño que se encuentran en operación en la entrada en vigor del Decreto, cuentan con un plazo de seis meses contados a partir de la emisión de la Norma Oficial Mexicana (NOM) el primero de Noviembre del año de 2007, para registrar ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), órgano fiscalizador de las casas de empeño, sus contratos de mutuo o empeño, con el fin de garantizar los aspectos de seguridad e información comercial para la protección del consumidor. Decreto por el que se reforman y adicionan diversos artículos de la Ley Federal de Protección al Consumidor. Diario Oficial de la Federación, 6 de Junio de 2006.⁴

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización establece que las normas oficiales mexicanas se constituyen como el instrumento idóneo para la protección de los intereses del consumidor, expide la siguiente: Norma Oficial Mexicana NOM-179-SCFI-2007, Servicios de mutuo con interés y garantía prendaria.⁵

⁴ Secretaría de Economía, México, Noviembre 2007.

⁵ Diario Oficial de la Federación, México, 1 Noviembre 2007.

La presente Norma Oficial Mexicana (NOM) tiene por objeto, establecer los requisitos de información comercial que deben proporcionarse en los servicios de mutuo con interés y garantía prendaria, así como los elementos de información que debe contener el contrato que se utilice para formalizar la prestación de estos servicios. La presente Norma Oficial Mexicana (NOM) es de observancia general en la República Mexicana y es aplicable a todas aquellas personas físicas o sociedades mercantiles no reguladas por leyes financieras, que en forma habitual o profesional realicen contrataciones u operaciones de mutuo con interés y garantía prendaria.

Con la regulación federal sobre los servicios de mutuo con interés y garantía prendaria, así como los elementos de información que debe contener el contrato que se utilice para formalizar la prestación de estos servicios, la cual entro en vigor el 1 de Enero de 2008. Con ello se regula de manera específica a las casas de empeño del país.

El objetivo de la Norma Oficial Mexicana (NOM) es que el cliente prendario tenga la información veraz, clara y concisa, del proceso de empeño, así como del contrato prendario, el cual debe estar registrado ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y a la vista de cualquier establecimiento prendario, para que pueda decidir sobre en cuál empresa le conviene empeñar.

Las casas de empeño deberán transparentar sus operaciones, por lo que deberán colocar en su publicidad y en todos sus establecimientos abiertos al público, de manera permanente y visible todos los datos relevantes con el propósito de brindar información a los consumidores, sobre los términos y condiciones del contrato, como son los siguientes:

1. Porcentaje del préstamo conforme el avalúo de la prenda.
2. Tipo de prendas aceptadas.
3. Días y horario de servicio y atención de reclamaciones.
4. La tasa de interés anualizada que se cobre sobre los saldos insolutos, el costo anual total y, en su caso, los gastos por almacenaje.
5. Plazo de pago y requisitos para el desempeño de la prenda.
6. Cantidad de refrendos a que tiene derecho el consumidor, así como los requisitos y condiciones del mismo.
7. Procedimiento de comercialización de la prenda, así como los requisitos y condiciones de la misma.
8. El gasto del almacenaje, en caso de no recoger la prenda desempeñada, así como las condiciones de venta.

La Norma Oficial Mexicana (NOM) dispone también, que se informe a partir del 1 de Enero del 2008, el Costo Anual Total, conocido como (CAT), de los préstamos que otorgan las casas de empeño.

El Costo Anual Total (CAT), Es un indicador que resume el costo anual total que tendrá un crédito o un préstamo, esto permite comparar entre los diferentes tipos de préstamos ya sean hipotecarios, de empeño, de bienes duraderos o de tarjetas.

El llamado Costo Anual Total (CAT) se refiere a todos los cargos inherentes a un préstamo prendario, como son intereses, comisiones y cargos adicionales, entre otros. Sirve para que la gente compare todo tipo de abonos, pagos semanales y tasas de interés. De esta manera los consumidores conocen no sólo el monto a pagar por algún préstamo por ejemplo, sino también la tasa de interés. Con el valor del (CAT) es posible comparar correctamente el costo financiero entre dos o más préstamos prendarios, aunque sean de características o plazos distintos.⁶

Los principales componentes del Costo Anual Total (CAT) deben incluir lo siguiente:

- Monto del préstamo otorgado al pignorante.
- Interés sobre el préstamo.
- Costo de almacenaje de la prenda.
- Gastos de operación.
- Comisión por venta de la prenda.
- Costo del seguro prendario.
- Cualquier otro cargo o gasto que la empresa establezca por el proceso de préstamo prendario al pignorante.⁷

⁶ El Universal. México. 25 Octubre, 2006.

⁷ Diario Oficial de la Federación, México, 1 Julio 2003.

Objetivos de la Profeco ante las actividades de las casas de empeño:

La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), protege los derechos del consumidor, supervisando que se hagan valer sus derechos como tal, respetando las cláusulas establecidas en el contrato o boleta de empeño, que determinan las empresas. Como bien pudiera destacar la vigencia del mismo contrato mientras este vigente y una vez finalizado.⁸

Procurar la equidad en las relaciones del servicio entre el pignorante y las casas de empeño, para evitar el abuso por parte de ambos. Como por ejemplo: suele suceder que una vez que el cliente deja perder sus prendas y estas pasan a la venta alcanzan una demasía, la cual muchas veces las casas de empeño no regresan, y no le muestran al cliente el desglose de la venta para ver si realmente hubo algún remanente. Otro ejemplo: los clientes dicen haber perdido su boleta para desempeñar, y al no tenerla pagan la reposición de contrato y retiran sus prendas, dejan pasar unos días y regresan con su contrato que decían extraviado y quieren sorprender desempeñando dos veces la misma prenda.

Se encarga de fomentar una cultura de servicio inteligente, para que el servicio y las normas establecidas sean claras y transparentes, entre el consumidor y las empresas al momento de que se realice un empeño o cualquier trámite.

Procura la seguridad jurídica en las relaciones de servicio garantizando la validez del contrato, entregando únicamente sus prendas al titular de dicho contrato y no entregando sus prendas a terceros, para evitar el mal uso de la boleta de empeño. Por lo que siempre se le entrega únicamente al titular del contrato, presentado su boleta y una identificación oficial, en dado caso que el titular no se pueda presentar puede desempeñar un tercero, siempre y cuando presente los siguientes requisitos: boleta de empeño original, una carta poder otorgada por el titular, con un original de una identificación oficial y copia, además de una identificación oficial y copia de la persona autorizada para el desempeño.

⁸ www.profeco.gob.mx. México, Abril 2008.

*Lineamientos:*⁹

Se encarga de prevenir y corregir prácticas abusivas en las relaciones de consumo, fomentando la transparencia, haciendo más eficientes las políticas de transparencias, al momento de proporcionar un servicio en las casas de empeño.

Se encarga de que las casas de empeño estén conscientes e informadas, para que ejerzan sus derechos y cumplan sus obligaciones con los consumidores, al momento de ofrecer un servicio.

Incidir en la política regulatoria y mantener actualizado el marco jurídico que tenga impacto, en las relaciones de consumo y servicio prestado dentro de las actividades prendarias en las casas de empeño.

Propiciar y vigilar el cumplimiento de la normatividad y dar solución a las diferencias entre los pignorantes y las casas de empeño.

⁹ www.profeco.gob.mx. México, Abril 2008.

3.- Constitución de las casas de empeño.¹⁰

Las casas de empeño están constituidas por un acta constitutiva registrada ante el registro público de propiedad y avalada ante un notario.

Las casas de empeño o franquicias deben tener su Licencia para el uso y explotación de la marca debidamente registrada, ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Las casas de empeño operan con un contrato de mutuo con interés y garantía prendaria, registrado ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), el cliente deposita sus prendas y recibe a cambio, hasta el 70% del valor avalúo en efectivo e inmediato.

Requisitos económicos:

Para la apertura de una sucursal de empeño, se debe de tener la necesidad de invertir en un negocio estable, seguro y de muy alta rentabilidad bajo el esquema de franquicia o negocio propio.

Se debe contar con aproximadamente \$800,000.00 para la puesta en marcha del negocio y para su desarrollo en un periodo de 1 a 3 años, y tener una inversión de 2 a 4 millones de pesos adicionales. Esto para operar mientras se recupera la inversión y posteriormente se empieza a obtener utilidades, se empieza a obtener ingresos desde el primer mes aproximadamente con los desempeños, pero es hasta el tercer o cuarto año que la institución llega a su punto de equilibrio.¹¹

¹⁰ Prendamex. consulta. México, Mayo 2008.

¹¹ www.prendalana.com. México, Mayo 2008.

Jurídicamente, las casas de empeño son de dos tipos:

Las Instituciones de Asistencia Privada (IAP) y las Instituciones Privadas (IP). Las primeras no tienen fines de lucro y su objetivo es el auxilio a los necesitados, la investigación científica, la difusión de la enseñanza o cualquier otro objeto lícito. Se regulan por la Ley de Instituciones de Asistencia Privada y una Junta de Asistencia Privada para cada estado del país, además de acatar las recomendaciones de la (CONDUSEF).¹²

Las casas de empeño privadas sí tienen fines de lucro y están supervisadas por la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

Las casas de empeño están consideradas como sociedades mercantiles y están sujetas a la Ley General de Sociedades Mercantiles, cuyo giro principal sea el crédito prendario, conocidas coloquialmente como casas de empeño. Estas disposiciones son aplicables a las sociedades mercantiles que operan bajo la modalidad de franquicias, tanto a la franquiciataria, como a la franquiciante.¹³

¹² www.elpregondeldesierto.blogspot.com México, Febrero 2008.

¹³ Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito. México, 2008.

Requisitos Fiscales o legales:

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), está facultada para organizar y dirigir los servicios que prestan las sociedades mercantiles. Para tal efecto, la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (SHCP), podrá expedir todas aquellas disposiciones reglamentarias y de carácter administrativo necesarias, para contar con un registro de sus actividades. Sin perjuicio de los registros que las empresas deban llevar con motivo de sus obligaciones fiscales, estarán obligadas a presentar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Publico, un informe detallado de las operaciones que realicen con todos los bienes corpóreos e incorpóreos, muebles e inmuebles, así como de todos los documentos públicos y privados, que les sean entregados en prenda.¹⁴

- Licencia para el uso y explotación de la marca debidamente registrada ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

- Licencia para el uso del sistema prendario: manuales, sistemas de cómputo especializados y demás información creada específicamente para la operación, administración y mercadotecnia de la casa de empeño, documentos registrados en el Instituto Nacional del Derecho de Autor.

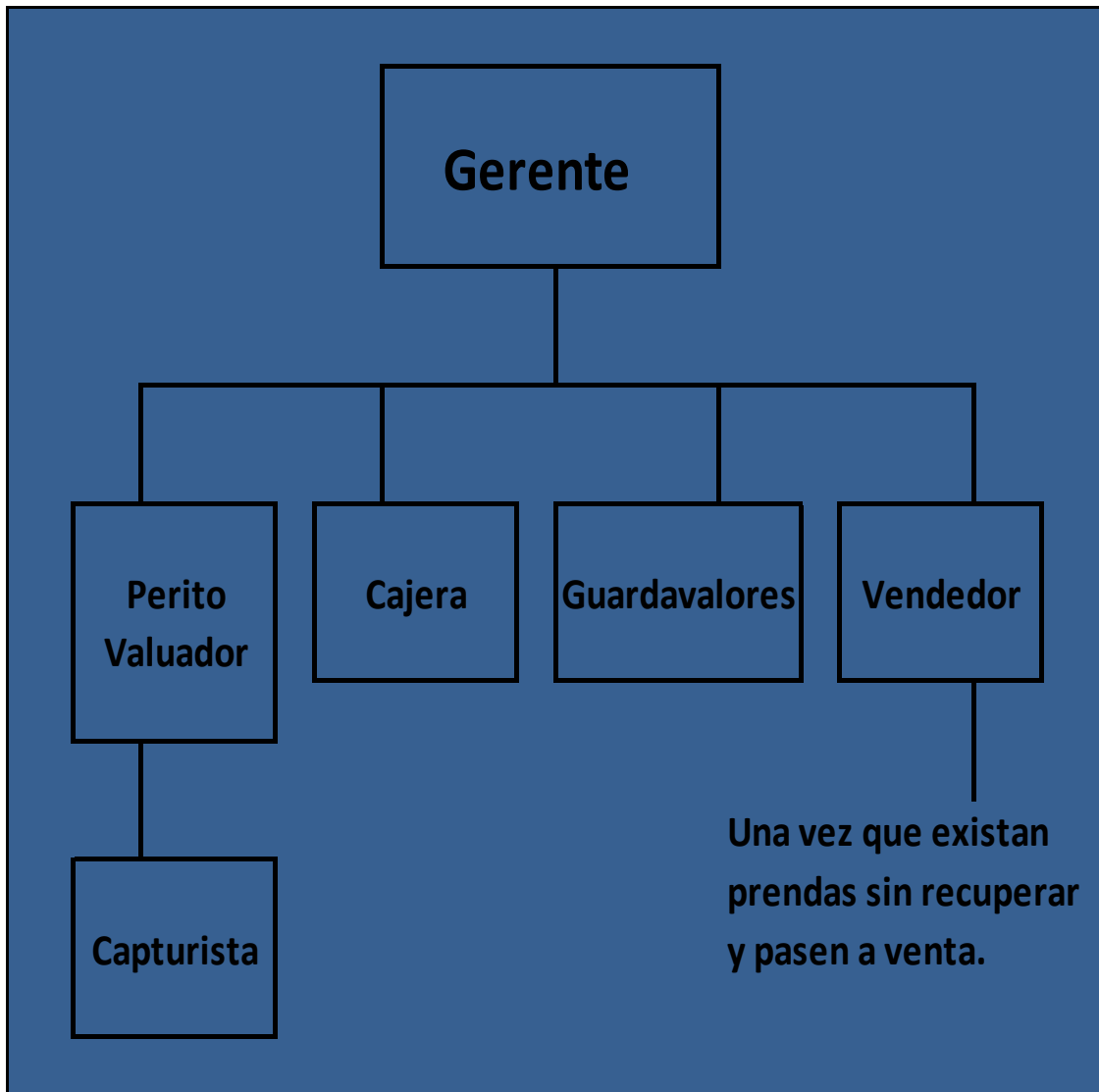
- Licencia para el uso del contrato de mutuo con interés y garantía prendaria tipo, así como las gestiones de registro ante la Procuraduría Federal del Consumidor.

¹⁴ Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito. México, 2008.

Administración de una casa de empeño:

Para abrir una nueva franquicia se requiere una plantilla de personal muy reducida, lo cual permite disminuir los gastos iniciales de operación. El horario de la nueva Unidad se determina de acuerdo a las necesidades del mercado.

Cuadro 1.7



Fuente: www.prendalana.com. México, Mayo 2008.

** El franquiciatario contratará a un vigilante armado de una compañía de seguridad prestigiada y el servicio de limpieza del establecimiento.

II.- Importancia de las casas de empeño en el aspecto social

1.- Naturaleza económica, financiera, y jurídica.¹⁵

Una casa de empeño es una institución que ayuda a las personas a resolver sus problemas económicos momentáneos, a través de préstamos prendarios, es decir garantizando su préstamo por medio de prendas de su propiedad.

Además de que brindan el apoyo económico a personas que requieren un préstamo inmediato dejando en garantía una o varias prendas (joyería, relojes, artículos varios y autos).

Las casas de empeño en su mayoría otorgan préstamos de dinero en efectivo exclusivamente sobre alhajas y prendas en oro amarillo. Actualmente unas ya cuentan con la opción de préstamos sobre la garantía de automóviles o artículos varios. Se presta del 50% al 70% del valor avalúo de las prendas que determina el valuador (nunca sobre el valor comercial).

Las operaciones que se llevan a cabo en una casa de empeño son: Empeño, Desempeño, Refrendo, Abono, Venta de Alhajas y Venta de Varios.

Se toma este criterio, por que solamente se esta otorgando un préstamo, mas no es una compra. Y las instituciones determinan que una vez que una prenda sale de una joyería, su valor comercial se devalúa, las prendas cuando las llevan a empeñar a veces: vienen maltratadas, gastadas, rotas, con soldadura y grabadas. Motivo por el cual estas alhajas se devalúan toda vía más. Además de que las casas de empeño deben tener un margen para poder recuperar su inversión, más intereses y gastos que se generen, si el pignorante no recupera sus prendas por ese motivo no se puede prestar al valor comercial.

Por prejuicios acerca de su naturaleza, se había pasado por alto como actividad empresarial el préstamo prendario, sin embargo, por su mecanismo es muy atractivo invertir en una casa de empeño, ya que se reducen de manera sustancial los riesgos y los costos de prestar pequeñas cantidades de dinero a personas de escasos recursos.

¹⁵ Monte de la República, consulta, México, Junio 2008.

*Naturaleza económica:*¹⁶

Las casas de empeño son un instrumento de vinculación en la circulación de mercancías y consumo, toda vez que destraban aquellos bienes de valor para el proceso de transformación y circulación, al mismo tiempo que aceleran el proceso de consumo, y apoyan a las familias que no cuentan con apoyo crediticio.

Así la comercialización de las prendas no desempeñadas, tienen una gran importancia dentro de la actividad económica, pues con la comercialización de estas se obtienen ingresos económicos. Y se realiza principalmente a través de cualquier instancia, como pueden ser las siguientes:

- Venta al público por pieza o prenda, dentro de las instalaciones de la casa de empeño.
- Venta de las prendas a mayoristas en pequeñas cantidades.
- Se mandan a fundición en gran cantidad todas las prendas que no se logran comercializar, para hacer nuevas prendas y venderlas como nuevas de esta forma se obtienen mayores ingresos.
- Venta del oro por lote a joyeros en grandes cantidades por kilogramo de oro.

Ventajas al empeñar:

- Es una alternativa, en caso de necesitar dinero de manera urgente.
- La liquidez es inmediata.
- Siempre que lo haga con una institución reconocida, sus bienes estarán bien cuidados hasta su recuperación.
- Los requisitos para empeñar son pocos y están a la mano.
- El límite mínimo para empeñar es bajo, por lo que puede tener varios posibles bienes que pueden sacarlo de esa emergencia económica.

¹⁶ www.eldiamantemontepio.com.mx México, Mayo 2008.

Desventajas del empeño:

- Los costos por el servicio de empeño son muy altos.
- Prestan cantidades de dinero, siempre menor a la que uno supone que podría recibir.
- Lo que al principio se creía era la solución a su problema económico, después se convierte en una gran deuda que implica hasta el perder su bien.
- Los usuarios o pignorantes de estos negocios están indefensos, ya que no tienen respaldo o garantía de que pueden recuperar los bienes empeñados.
- Las casas de empeño no están reguladas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ni por la Secretaría de Economía, ni por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Naturaleza financiera:

Desde que la prenda es guardada en la bóveda y el plazo más común es de tres meses, pudiendo pagarse antes de dicho plazo si el cliente así lo requiere. Si el pignorante efectúa el pago del interés (refrendo), se le otorga otro plazo a través de un nuevo contrato.

El importe del interés por préstamo puede variar en cada casa de empeño o franquicia, según las condiciones locales del mercado. Si transcurridos los tres meses, el pignorante no se presenta a pagar el préstamo y los intereses, la prenda pasa a su comercialización en el mostrador de venta de la sucursal.

Las tasas de intereses son superiores a las bancarias puesto que asumen riesgos y costos considerables, también es importante mencionar que muchas veces esta es la única fuente de crédito, a la que pueden recurrir personas de bajos ingresos que no tienen tarjeta de crédito.

Las tasas de interés son el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio. Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja. Por el contrario, si no hay suficiente dinero para prestar, la tasa será más alta.¹⁷

Las tasas de interés influyen en la economía, por que las Tasas de interés bajas ayudan al crecimiento de la economía, ya que facilitan el consumo y por tanto la demanda de productos. Mientras más productos se consuman, más crecimiento económico. El lado negativo es que este consumo tiene tendencias inflacionarias.

El promedio de intereses por cada préstamo depende de cada institución, incluye interés, almacenaje, seguro e Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre el monto otorgado. Dicho interés puede variar en cada franquicia de acuerdo a las condiciones del mercado local. Por lo que se afirma que ningún otro giro tiene la rentabilidad del sector prendario.

Respecto a su naturaleza financiera, es el préstamo inmediato que obtiene el prestatario, el cual deberá retornar en un plazo no mayor a lo establecido por la boleta de empeño, en caso contrario se deberá pagar una tasa de interés moratoria.

¹⁷ Ernesto Ramírez Solano, Moneda, banca y mercados financieros, México, 2001.

Naturaleza jurídica:

Sustancialmente el empeño es la función de mayor relevancia en las casas de empeño. De este servicio parte el funcionamiento operativo, administrativo, jurídico y asistencial, de ahí la gran responsabilidad de sustentarlo con el mayor cuidado ante la confianza que el usuario deposita en la Institución de que sus pertenencias son custodiadas con esmero y sin causarle daños, y también con el propósito de atenuar sus problemas económicos.

El sistema de operación de empeño es sencillo y automatizado: El cliente, conocido en el medio prendario como "pignorante", es atendido a través de una ventanilla blindada por el perito valuador, quien determina el valor de la prenda de acuerdo a su peso, kilataje y hechura. Si el cliente acepta el monto del préstamo, se le elabora el contrato correspondiente para hacer el empeño y se le entrega el préstamo, así como una copia de su contrato en donde se le detallan claramente los plazos de refrendo, desempeño, fecha de comercialización y el importe de sus pagos. Como también los intereses generados por almacenaje, gastos administrativos, seguro, venta y gastos por comercialización.

El contrato tiene un plazo desde un mes hasta cinco meses (según las políticas de cada casa de empeño), el cliente puede retirar sus prendas pagando antes del plazo si así lo decide. El contrato puede ser renovado indefinidamente, pagando los intereses y manteniendo la garantía prendaria en depósito.

Al momento de empeñar las prendas quedan aseguradas por una compañía de seguros líder en el mercado contra robo, o cualquier percance que le pudiere pasar durante su custodia. Las prendas quedan dentro de una bóveda blindada, resguardada por policías de seguridad privada.

De la prenda empeñada o dejada en garantía emana toda obligación de la Institución ante el Pignorante e internamente se involucra en un proceso operativo, ya que dicho objeto o prenda queda sujeto a que al recibirla, se analice, valúe, identifique, registre, transporte, custodie, supervise y entregue, acciones en las que intervienen diferentes recursos humanos y ante quienes el objeto está sujeto a percances originados por el elemento humano o casos fortuitos ajenos a toda voluntad humana, acciones previstas en el contenido del Contrato de Prenda, cuyo fin es garantizar y brindar la seguridad del Pignorante sobre los objetos que deja en garantía prendaria.

Si hubiera incumplimiento por alguna de las partes, entonces se procede a lo siguiente: si el pignorante no desempeña o refrenda sus prendas estas pasan automáticamente a ser parte de la institución y esta a su vez puede determinar las condiciones de comercialización, una vez vendida la prenda si existiera una demasía la institución tiene la obligación de entregársela al pignorante siempre y cuando el cliente la solicite. Por parte de la institución si llegara a sufrir un robo o

perdida de las prendas tiene la obligación de responderle al cliente por sus prendas ya sea por una de características similares y del mismo valor avaluó estipulado en el contrato o bien haciendo el pago de la prenda a valor avaluó mencionado en el contrato des contando el préstamo y los intereses generados al momento del desempeño.

Expresamente a la jurisdicción de los tribunales competentes en la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando a la jurisdicción que por razón de sus domicilios actuales o futuros o por cualquier otra causa les correspondiere seda cumplimiento al contrato,

*Constitución del contrato, billete o boleta de empeño:*¹⁸

El prestatario y la casa de empeño, se sujetan a lo siguiente:

La relación entre el pagare y la casa de empeño se rige por los estatutos y normatividad de la institución, por el artículo 2892 del código civil vigente en el Distrito Federal o su correlativo en la Entidad Federativa correspondiente y por la Ley de la Materia, en cuanto se refiere a empeño, desempeño, refrendo, venta o cualquier otra operación relacionada con las prendas.

El deudor prestatario manifiesta bajo protesta de decir verdad que las prendas objeto del presente contrato son de su propiedad, es decir se maneja el principio de buena fe.

El deudor prestatario acepta el avalúo de las prendas practicado por la institución.

El documento, que firman ambas partes se denomina "billete" o "contrato", es el único comprobante de la celebración del contrato de prenda realizado entre la institución y el deudor prestatario, por lo que el será responsable del mal uso que se haga del mismo, y por tal razón, esta institución no expedirá duplicado del presente billete por ningún motivo.

La institución solicita siempre al deudor prestatario cuyo nombre aparece en el anverso del contrato, su identificación para realizar cualquier operación de empeño, desempeño, refrendo, venta anticipada o cobro de demasías.

En el caso de robo, extravió o deterioro del billete debidamente acreditado por el deudor prestatario, la institución establece los requisitos únicamente para el desempeño de las prendas descritas en el anverso, operación que solo podrá realizar el deudor prestatario. En estos casos no procede el refrendo del billete.

La Institución no se hace responsable de los daños y deterioros que por el transcurso del tiempo, caso fortuito o de fuerza mayor sufran las prendas empeñadas durante el almacenamiento; tampoco es responsable del saneamiento en caso de evicción de las prendas que se rematen en almoneda.

En el caso de pérdida de las prendas, la institución paga al deudor prestatario el importe fijado como avalúo, menos el monto del préstamo, los intereses devengados y los gastos de almacenaje, cuando hayan faltantes parciales el pago es proporcional.

Es facultad de la institución efectuar, el pago en efectivo o en especie; en el último caso, con una(s) prenda(s) de características semejantes a la(s) prenda(s) descrita(s) en esta boleta.

¹⁸ Nacional Monte de Piedad. México, Junio 2008

La tasa de interés por el préstamo otorgado es la que se señala en el anverso del contrato.

La tasa de interés se calcula por mes hasta el vencimiento del contrato, Las partes convienen en que, para los efectos de este contrato, un mes se considera como mes completo, a partir de la fecha en que se realice el empeño o refrendo.

En todos los préstamos, se adiciona a la tasa de interés, el cargo que se señala, en el anverso del billete, por concepto de gastos de almacenaje.

Los impuestos si los hubiere, serán a cargo del titular del billete.

Para el desempeño de las prendas, el deudor prendario debe cumplir, con los siguientes requisitos: efectuar el pago en efectivo de la cantidad prestada, los intereses devengados y los gastos de almacenaje señalados en el anverso de este contrato, en la sucursal donde se realizó el empeño. El deudor prendario debe realizar el pago en la misma sucursal donde realizó el empeño, manifestando su entera conformidad en acudir para ello, con el presente billete, hasta un día hábil antes de la fecha de comercialización que aparece en el anverso del billete y recoger sus prendas en términos de lo establecido del contrato.

La fecha de comercialización es la señalada en el contrato, sin embargo dicha fecha podrá ser diferida por la institución en cualquier tiempo, dando aviso de ello mediante anuncios colocados en lugares visibles de la propia sucursal o por otros medios.

El deudor prendario podrá realizar el desempeño de las prendas amparadas por el contrato en cualquier día, a partir del día siguiente de la fecha en que se realizó el empeño, antes de la fecha de comercialización que corresponda.

De no cumplir con ello el deudor prendario con lo pactado en esta cláusula, éste manifiesta su conformidad en lo que la institución podrá disponer libremente de las prendas para su comercialización, vendiéndolas en sus almonedas.

En el contrato, se entiende por almoneda el lugar donde se exhiban y comercialicen las prendas al público en general, para su venta, al precio determinado por la institución.

Dentro de las facultades de disposición de las prendas por la institución, se encuentra la de hacer incrementos o decrementos de su precio en el tiempo, o porcentaje que la misma institución determine, con lo cual el deudor prendario manifiesta su conformidad.

En caso de que las prendas no hayan sido vendidas el deudor prendario puede recuperarlas, previo acuerdo con la institución, la que establecerá los requisitos para tal efecto.

En el supuesto que el deudor prendario recupere las prendas en estos términos debe pagar: El préstamo los intereses devengados pactados, los gastos de almacenaje y la cantidad que por concepto de gastos de operación se señalan en el anverso de este billete.

El deudor prendario tiene derecho a hacer refrendos ilimitados de este contrato, previa exhibición del presente contrato y pago de los intereses devengados y de los gastos de almacenaje, en la sucursal donde realizó el empeño.

Cada refrendo que se realice, se regirá por las disposiciones generales contenidas en el contrato, excepto los intereses y gastos de almacenaje que serán los que estén vigentes a la fecha de la celebración del refrendo.

El plazo del empeño es de 1 mes hasta cuatro meses contados a partir de la fecha en que se realizó el empeño con opción de refrendo o desempeño, al vencimiento del contrato, al cabo del cual de no desempeñarse o refrendarse la prenda, se llevará a cabo su comercialización en la fecha señalada en el contrato en las almonedas de la institución.

El plazo límite para refrendar, será de un día hábil antes de la fecha que la institución haya fijado para la comercialización.

A solicitud por escrito del deudor prendario, podrá adelantarse la venta de las prendas, siempre y cuando la institución lo autorice. Cuando las prendas se hayan vendido en forma anticipada, se descontará del precio de venta lo siguiente: el préstamo, los intereses devengados pactados, los gastos de almacenaje y la cantidad que por concepto de gastos de operación se señalan en el anverso de este billete.

La diferencia que resulte de descontar del precio de venta los conceptos referidos, será en su caso, la cantidad que se entregará al deudor prendario por concepto de demasía.

Si la venta de las prendas se realizará una vez cumplido el plazo del empeño, del precio de la venta, la institución cobrará: el préstamo, los intereses devengados pactados, los gastos de almacenaje y la cantidad o el porcentaje del precio de venta, por concepto de gastos de operación que se señalan en el anverso de este billete. Si hubiera demasía, en el supuesto de la presente cláusula o de la anterior, será puesta a disposición del deudor prendario, al día siguiente de la fecha de venta y contra la entrega de este billete. La demasía no cobrada en un plazo de 6 seis meses, a partir de la fecha de venta, queda a favor de la institución, respecto de lo cual el deudor prendario manifiesta su entera conformidad.

Por las prendas que lleguen después del 6° (sexto) mes posterior al mes de la comercialización sin que hayan sido vendidas, el deudor prendario no tendrá derecho a reclamar pago alguno por concepto de demasía.

Las prendas desempeñadas, que no se recojan al momento del pago de desempeño, causaran por concepto de gastos de almacenaje, el cargo que se indica billete por mes sobre el importe del préstamo, y el plazo máximo para recuperarlas será de 30 días calendario.

Transcurrido este plazo, el deudor prendario manifiesta su voluntad de transferir, por celebración del presente contrato, la propiedad de las prendas a favor de la institución.

Cualquier, inconformidad del deudor prendario, respecto a la cantidad y calidad de las prendas desempeñadas, deberá ser presentada al momento de la recepción de las mismas.

En el caso de alhajas y relojes no se acepta reclamación alguna, cuando el empaque que contiene las prendas haya sido alterado por el deudor prendario.

El contrato de prenda es nominativo e intransferible, por lo que los derechos y obligaciones principales y accesorios establecidos en el mismo, incluyendo las prendas descritas en el anverso, no podrán ser cedidos ni transmitidos por ningún medio legal, en propiedad, uso o usufructo de cualquier otro.

El deudor prendario de este billete designa como su beneficiario para el caso de muerte, a cualquiera de sus herederos a que se refiere el artículo 1602, fracción 1, del código civil vigente en el Distrito Federal, o su correlativo en la Entidad Federativa correspondiente, que tenga en su poder este billete de empeño, el beneficiario deberá presentar: este billete, copias certificadas del acta de defunción y acta de registro civil que acrediten el parentesco con el deudor prendario, así como cumplir con todas las demás obligaciones que establece el presente contrato.

No se considera valido el contrato si tiene enmendaduras, borraduras o raspaduras, en el supuesto de que cambie su sentido sobre alguna circunstancia o punto substancial del mismo; en cuyo caso, la institución se reserva el derecho de ejercer la acción legal correspondiente.

La vigencia de este contrato concluirá al término de los tres meses posteriores a la última fecha de comercialización, señalada en el anverso del billete o en el comprobante de refrendo, según sea el caso, o bien por el desempeño de las prendas.

Las partes convienen en que, si durante su vigencia ocurriera alguna circunstancia de caso fortuito fuerza mayor, huelga o cierre temporal de la sucursal, el presente, contrato seguirá surtiendo todos sus efectos legales, por lo que el deudor prendario deberá seguir cumpliendo con las obligaciones a su cargo previstas en el mismo.

El empeño o préstamo:

El empeño es el importe o préstamo entregado al pignorante por la prenda que deja en garantía.

Es un proceso en el que el usuario o pignorante recibe en forma inmediata una suma de dinero en efectivo a cambio de dejar en depósito y a modo de garantía una prenda de su propiedad. Al usuario se le entrega un billete o boleta de empeño que incluye la descripción de la prenda depositada y las condiciones para su recuperación basadas en el contrato de prenda. El valor de la prenda a empeñar deberá ser de 100 pesos como mínimo. El término de plazo de empeño es de 1 a 5 meses dependiendo de las políticas de cada casa de empeño, con opción de desempeño o refrendo.¹⁹

El empeño es un préstamo que se realiza cuando el pignorante decide dejar una prenda en garantía a cambio de un préstamo en efectivo, lo que debe hacer el cliente, es acudir a una sucursal de empeño de su preferencia, donde un valuador determinará la cantidad de efectivo que se le puede presta en garantía de su prenda. Si el pignorante está de acuerdo con dicho monto, entonces se decidirá el plazo en el cual desea liquidar el préstamo para que quede estipulado en el contrato registrado ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). Es importante mencionar que para los préstamos es indispensable presentar su credencial del elector o una identificación oficial.

Es necesario verificar en cada sucursal el tipo de prendas que se reciben ya que van desde alhajas de oro, relojes finos, artículos electrodomésticos, y hasta autos.

Se pueden realizar varios empeños a la vez son ilimitados y completamente independientes a otros empeños que haya realizado con anterioridad.

¹⁹ www.montepalma.com.mx México, Junio 2008.

*El refrendo:*²⁰

El refrendo es una ampliación del plazo para liquidar totalmente el préstamo, pagando únicamente los intereses que se hayan generado sobre el préstamo.

Se pueden realizar varios refrendos depende de la casa de empeño, en algunas los refrendos son ilimitados, siempre y cuando los haga en la fecha límite indicada en el contrato.

El interesado o pignorante, una vez que ha cumplido con lo pactado en el Contrato de Prenda y de acuerdo a las condiciones de la boleta de empeño, puede optar por un nuevo plazo en el contrato de prenda. Es decir, si carece de todo el dinero para desempeñar su prenda, puede sólo pagar los intereses generados y lo correspondiente a los gastos de almacenaje, y tener un nuevo plazo para poder realizar su pago y desempeñar su prenda. Al término de cada refrendo, el pignorante deberá presentarse, el ultimo día de su fecha de vencimiento, en el área de refrendos, para establecer su próxima operación.

Desempeño:

Es el proceso mediante el cual, el interesado o pignorante, cumpliendo con lo pactado en el contrato de prenda y de acuerdo a las condiciones del billete de empeño, puede recuperar la prenda depositada en garantía, pagando la suma de dinero que se le prestó más los intereses generados y lo correspondiente a gastos de almacenaje. Una vez realizado el pago, se le entregará la prenda que dejó en garantía. Deberá presentarse a más tardar el último día de vencimiento de su contrato para así evitar la comercialización de la prenda.

Un desempeño es cuando después de haber dejado una prenda en garantía, el cliente paga el total de su préstamo mas los intereses generados a la fecha del desempeño, o bien si pago puntualmente sus abonos hasta liquidar el monto total del préstamo, de esta forma recupera su prenda.

²⁰ Elaboración propia en base al análisis. México, 2008.

*Cuándo pasan los artículos a venta:*²¹

Cuando una persona no paga a tiempo el total de su préstamo y tampoco hace ninguna solicitud de refrendo a tiempo, su o sus artículos se ponen a la venta con el fin de que la ganancia que se obtenga de dicha venta sirva para cubrir el monto pendiente de pago por el cliente, de esta forma las casas de empeño recuperan su inversión y los intereses generados a la fecha de venta.

Una vez transcurrido el plazo de vencimiento del contrato o antes si se reúne el dinero, el cliente debe presentarse a pagar el préstamo y los intereses o renovar el contrato; de no hacerlo, la prenda pasa a comercialización por parte de las casas de empeño.

Almoneda:

Las partidas que pasan a venta se le conoce como almoneda.

La almoneda son las prendas de contratos vencidos que dejan perder los clientes y no las recuperan, motivo por el cual, toda la almoneda pasa a la venta o comercialización una vez que se venció el contrato.

Demasía o remanente:

Demasía es el pago que se le hace al pignorante cuando la prenda se vendió.

Es el remanente que queda a favor del pignorante, después de que la casa de empeño descuenta del monto de la venta, el préstamo, los intereses generados, los gastos de almacenaje y los gastos de operación. Las demasías pueden cobrarse dentro de un plazo de 6 meses hasta un año después de la fecha de venta dependiendo de las políticas de cada casa de empeño, presentando su boleta de empeño y una identificación oficial.

²¹ Elaboración propia en base al análisis. México, 2008.

*Venta de Artículos de Remate:*²²

Las joyas y artículos en prenda, que no son recuperados oportunamente por sus propietarios, se ponen a la venta por cuenta de ellos en las propias sucursales de las casas de empeño a precios sumamente atractivos y a veces hasta con descuentos. Las instituciones de terminan el precio de remate para poder recuperar su inversión mas los intereses generados a la fecha de la manera mas pronta posible.

Existen diversas formas de comercializar las prendas sin recuperar, entre las que se encuentran:

- * En exhibidores de la institución, donde el vendedor se encargará de la promoción para su venta lo más pronto posible.
- * Ventas a compradores mayoristas.
- * Venta de oro de fundición para joyeros.

²² Elaboración propia en base al análisis. México, 2008.

2.- Principales casas de empeño²³

Son tres las casas de empeño que son instituciones de asistencia privada (IAP), y son:

Fundación Rafael Dondé	124	sucursales
Montepío Luz Saviñón	67	sucursales
Nacional Monte de Piedad	137	sucursales



²³ Elaboración propia en base al análisis. México, 2008.

Desde 1996 surgen las primeras casas de empeño instituciones privadas:

Cuadro 3.7

CASAS DE EMPEÑO PRIVADAS				
Casas de Empeño	No. De sucursales		Casas de Empeño	No. De sucursales
Prendamex	510		Prendamigo	15
Mazatlán	272		El Cerrito	14
Monte de la República	254		Prenda Credito	13
Casa de Empeños Express	90		Prendaver	13
Prenda Lana	90		Monte Palma	12
Préstamos Express	80		Prendamas	11
Presta Plus	70		Internacional de Empeños	10
Monte Providencia	65		Maxi Prenda	10
Prenda Fácil	59		Súper de Préstamos	9
Préstamo Seguro	54		Bicentenario	8
Apoyo Fácil	44		Empeños de Occidente	5
Empeños Mexicanos	41		Monte Mitla	5
La Nacional Casa de Empeño	41		El Prestamito	5
Prenda Oro	35		Prenda Prestamos	5
Pre*Star	34		Prendal	5
Empeño Fácil	32		Resuelve Fácil	5
Monte de Baja California	29		Dinero Fácil	3
Respuesta Rápida	29		Fácil Lana	3
El Diamante	25		Fin Fácil	3
Central de Empeños	23		La Joya	3
La Mejor	21		Prenda Real	3
Monte Pio Plus	21		Súper Varo	3
Presta Express el Montecito	20		Prenda Real	3

Fuente: Elaboración propia en base al análisis. México, 2008.

APOYO FÁCIL	BICENTENARIO	CENTRAL DE EMPEÑOS
		
DINERO FÁCIL	EL CERRITO	EL DIAMANTE
		
EL PRESTAMITO	EMPEÑO FÁCIL	EMPEÑOS MEXICANOS
		
FÁCIL LANA	FIN FÁCIL	LA JOYA
		
LA MEJOR	LA NACIONAL	MAXI PRENDA
		

MAZATLÁN	MONTE DE BAJA CALIFORNIA	MONTE DE LA REPÚBLICA
		
MONTE MITLA	MONTE PALMA	MONTE PROVIDENCIA
		
MONTEPIÓ PLUS	PRE*STAR	PRENDA CRÉDITO
		
PRENDA FÁCIL	PRENDA LANA	PRENDA ORO
		
PRENDA PRESTAMOS	PRENDA REAL	PRENDAMAS
		

PRENDAMEX	PRENDAMIGO	PRENDAVER
		
PRESTA EXPRESS EL MONTECITO	PRESTA PLUS	PRÉSTAMO SEGURO
		
PRESTAMOS EXPRESS	RESUELVE FÁCIL	RESPUESTA RÁPIDA
		
SÚPER DE PRESTAMOS	SÚPER VARO	VALORAMAS
		
INTERNACIONAL DE EMPEÑOS	EMPEÑOS DE OCCIDENTE	CASA DE EMPEÑOS EXPRESS
		
PRENDAL		
		

Actualmente existen por lo menos mas de 50 casas de empeño que operan en todo México de manera legal y se disputan el mercado potencial de empeño, que de acuerdo con la Asociación Nacional de Casas de Empeño (ANACE) está integrado por unos 40 millones de mexicanos. En todo el país operan unas 3 mil 500 sucursales, muchas de ellas bajo el régimen de franquicias mexicanas o franquicias de Estados Unidos, como Míster Money, Cash Money, y otras nacionales, como Monte de la República, Prendamex, Nacional Monte de Piedad, Prendalana, etc.²⁴

Prendamex, Mazatlán, Monte de la República, Nacional Monte de Piedad, Fundación Rafael Donde, Casa de Empeños Express y Prendalana, son las casas de empeño mas importantes y que han tenido un crecimiento muy impactante dentro del ramo, teniendo mas de noventa sucursales o franquicias cada una por lo que abarcan gran parte del mercado prendario.

Prendamex	510	sucursales
Mazatlán	272	sucursales
Monte de la República	254	sucursales
Nacional monte de piedad	137	sucursales
Fundación Rafael Donde	124	sucursales
Casa de Empeños Express	90	sucursales
Prendalana	90	sucursales



²⁴ Asociación Nacional de Casas de Empeño, México, Julio 2007.

Hasta el momento son seis las franquicias internacionales de casas de empeño, que están abarcando territorio nacional, como lo son:²⁵

- Cash Money
- First Cash
- Flash Money
- J.J. Cash
- Mister Money
- Presto Cash

CASH MONEY	FIRST MONEY	FLASH MONEY
		
J.J. CASH	MISTER MONEY	PRESTO CASH
		

En México existe actualmente una casa de empeño por cada 40,000 habitantes, es decir 3500 casas de empeño (Dato de la ANACE del 2007) por lo que el mercado prendario todavía da para mas, lo que significa que actualmente en el territorio mexicano habría cupo para unas 1500 casas de empeño más.

²⁵ Asociación Nacional de Casas de Empeño, México, Julio 2007.

Las casas de empeño se ubican en los principales estados y ciudades de todo el interior de la república mexicana, ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) están registrados 522 contratos de mutuo:²⁶

Distrito Federal	121	Chiapas	7
Quinta Roo	53	Coahuila	6
Nuevo León	49	Querétaro	6
Puebla	34	Michoacán	5
Estado de México	30	Sonora	5
Veracruz	28	Campeche	4
Jalisco	25	Aguascalientes	3
Guanajuato	18	Durango	3
Tabasco	17	Chihuahua	3
Yucatán	17	San Luis Potosí	3
Guerrero	16	Tlaxcala	3
Sinaloa	15	Colima	2
Baja California	13	Zacatecas	2
Tamaulipas	12	Hidalgo	1
Morelos	11	Nayarit	1
Oaxaca	9		



²⁶ Dirección general de estudios sobre consumo con información de la dirección general de contratos de adhesión y registros de Profeco. México, Agosto 2006.

El mercado prendario es bastante extenso en toda la república mexicana, ya que en casi todos los estados hay casas de empeño desde seis sucursales en Tlaxcala, que es el estado con menos casas de empeño, y nos encontramos que el Estado de Nuevo León con 242 sucursales, Veracruz con 228, D.F. con 221, Estado de México con 176, siendo estos estados junto con el Distrito Federal, los que tienen la mayor parte del mercado prendario por tanta demanda que existe en el mismo.

Cuadro 4.7

CASAS DE EMPEÑO POR ESTADO			
MERCADO PRENDARIO POR ESTADO			
No.	ESTADO	PUNTOS DE VENTA	PARTICIPACION EN EL MERCADO
1	NUEVO LEON	242	9.43%
2	VERACRUZ	228	8.88%
3	D.F.	221	8.61%
4	EDO. MEX.	176	6.86%
5	BAJA CALIFORNIA	136	5.30%
6	SINALOA	129	5.03%
7	JALISCO	96	3.74%
8	QUINTANA ROO	92	3.58%
9	COAHUILA	88	3.43%
10	GUANAJUATO	85	3.31%
11	YUCATAN	85	3.31%
12	CHIHUAHUA	76	2.96%
13	GUERRERO	71	2.77%
14	PUEBLA	70	2.73%
15	NO IDENTIFICADO	138	5.38%
16	TABASCO	65	2.53%
17	MICHOACAN	60	2.34%
18	OAXACA	58	2.26%
19	TAMAULIPAS	58	2.26%
20	SONORA	55	2.14%
21	MORELOS	47	1.83%
22	NA YARIT	46	1.79%
23	SAN LUIS POTOSI	39	1.52%
24	CHIAPAS	38	1.48%
25	BAJA CALIFORNIA SUR	30	1.17%
26	CAMPECHE	30	1.17%
27	DURANGO	27	1.05%
28	QUERETARO	23	0.90%
29	COLIMA	16	0.62%
30	AGUA SCALIESTES	13	0.51%
31	HIDALGO	12	0.47%
32	ZACATECAS	11	0.43%
33	TLAXCALA	6	0.21%

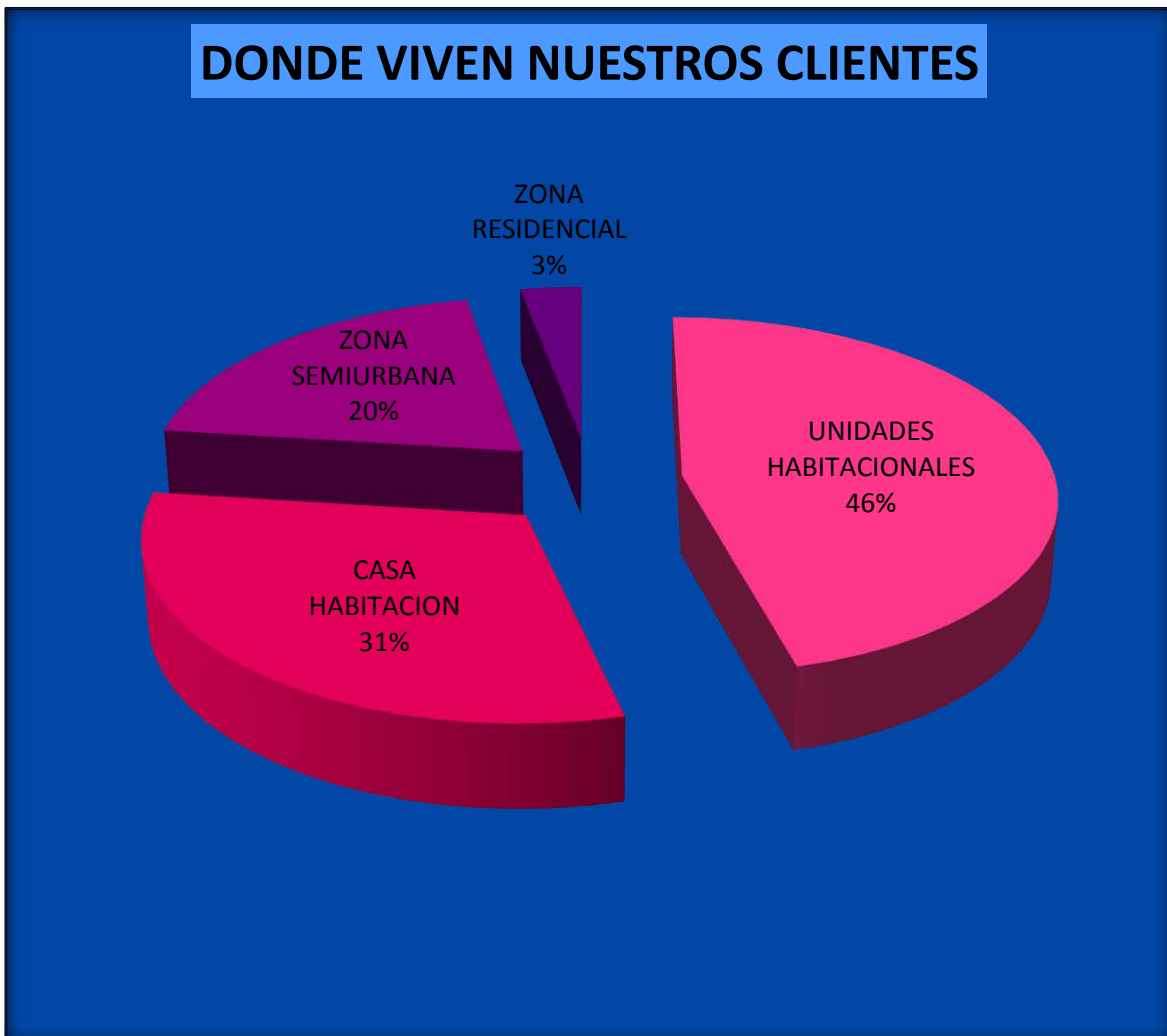
Fuente: Nacional Monte de Piedad. México, 2008.

3.- Mercado y objetivos

En México, el mercado prendario corresponde principalmente a familias con ingresos mensuales menores a 10 salarios mínimos que viven en zonas populares (el 80% de la población económicamente activa en México) y que además no tiene acceso a créditos bancarios o alguna fuente crediticia. Aproximadamente son 40 millones de mexicanos que necesitan se les proporcionen el servicio de préstamos en condiciones seguras y costos muy competitivos.

De acuerdo a diferentes encuestas realizadas por las casas de empeño, el perfil de sus clientes son trabajadores, comerciantes independientes, amas de casa, empleados, empleados de gobierno, desempleados, estudiantes, obreros y jubilados.

Grafica 1.4



Fuente: Prendamex, consulta. México, 2008.

El empeño para gran parte de la población mexicana, es una costumbre muy arraigada que se utiliza recurrentemente para financiar faltantes en el gasto familiar, en el flujo de negocios independientes o eventualidades como enfermedades, viajes, fiestas, etc.

En conclusión, puede afirmarse que el empeño constituye la fuente de financiamiento sustituto al bancario más importante para ese sector de la población y que es necesario desarrollar en el país un sistema competitivo y eficaz capaz de cubrir sus necesidades principales.

En nuestra sociedad muchas personas dependen de prestamistas independientes, casas de empeño y montes de piedad para apoyar sus gastos cotidianos que no pueden satisfacer otros esquemas financieros.

Los clientes de Casas de Empeño provienen en su mayoría de las familias de las capas más desprotegidas de la población mexicana, que tienen necesidades imprevistas y recurren a préstamos de corto plazo; familias que en su mayoría cuentan con ingresos menores a 8 mil pesos mensuales. Las Casas de Empeño permiten satisfacer esa demanda y con ello consiguen que esa población pueda pagar las cuentas de servicios médicos, medicinas, agua, luz, renta, gastos escolares, completar el gasto familiar y reparar sus autos entre otros.

Desde 1996 que fue la aparición de la primer Casa de Empeño de servicio mercantil, estas se han posicionado como un servicio financiero no bancario al que muy frecuentemente recurren muchas familias mexicanas y que en muchos casos usan para cubrir las insuficiencias en su gasto diario. Más del 70% de esta población no tiene acceso a créditos bancarios o de empresas del ramo.

Pero además de ello, las Casas de Empeño son centros de compra de bienes usados y de joyería, relojes, artículos electrodomésticos, autos y otras mercancías recibidas en prenda, comercializadas para recuperar los préstamos que caen en mora y se convierten en futuras prendas o medios de ahorro de la población usuaria del servicio.

Es por esto que las Casas de Empeño se han convertido en una oportunidad de negocio para cualquier emprendedor o empresario que desea aprovechar este mercado en expansión.

Grafica 2.4



Fuente: www.prendamex.com.mx México, Julio 2008.

4.- Características de oferta, demanda y su ubicación

La demanda, de préstamos inmediatos de efectivo por parte de las personas de escasos recursos casi no difiere de la que se presenta entre las clases media y alta. La diferencia consiste en que estas clases que demandan mayores cantidades, cuentan con mejores garantías, por lo que pueden obtener tarjetas de crédito.

La inoperancia y el alto costo del sistema bancario en el financiamiento de las familias y las empresas, impulsa cada vez más el espacio a mercados paralelos para quienes tienen que cubrir necesidades inmediatas. Uno es el de las casas de empeño privadas, que proliferan por todo el país, operando con tasas de interés altas pero accesibles al préstamo, y sin regulación del gobierno. El desorden institucional en el sistema financiero Bancario impide así crear formas de impulso al ahorro para profundizar la movilización de los recursos.²⁷

Las principales causas del crecimiento del mercado prendario en México son:

- Hay una demanda excesiva de préstamos prendarios por parte de la población más necesitada (40 millones de mexicanos) lo cual hace que haya una mayor oferta de mercado.
- La facilidad de obtener préstamos inmediatos sin investigación previa, excepto una identificación oficial.
- La restricción de préstamos por parte de los Bancos comerciales a nivel nacional.
- Trámites excesivos en el sector financiero por los Bancos de inversión, en cuanto a documentos para la investigación de clientes.
- La pérdida del poder adquisitivo sobre los ingresos de las clases marginadas y que no tienen acceso a una tarjeta de crédito bancaria a incrementado la demanda.
- El escándalo y poca confianza que han tenido las cajas de ahorro en nuestro país en los últimos años.
- Los Bancos de inversión no muestran interés en los sectores de bajos ingresos, y eso lo aprovechan las casas de empeño.

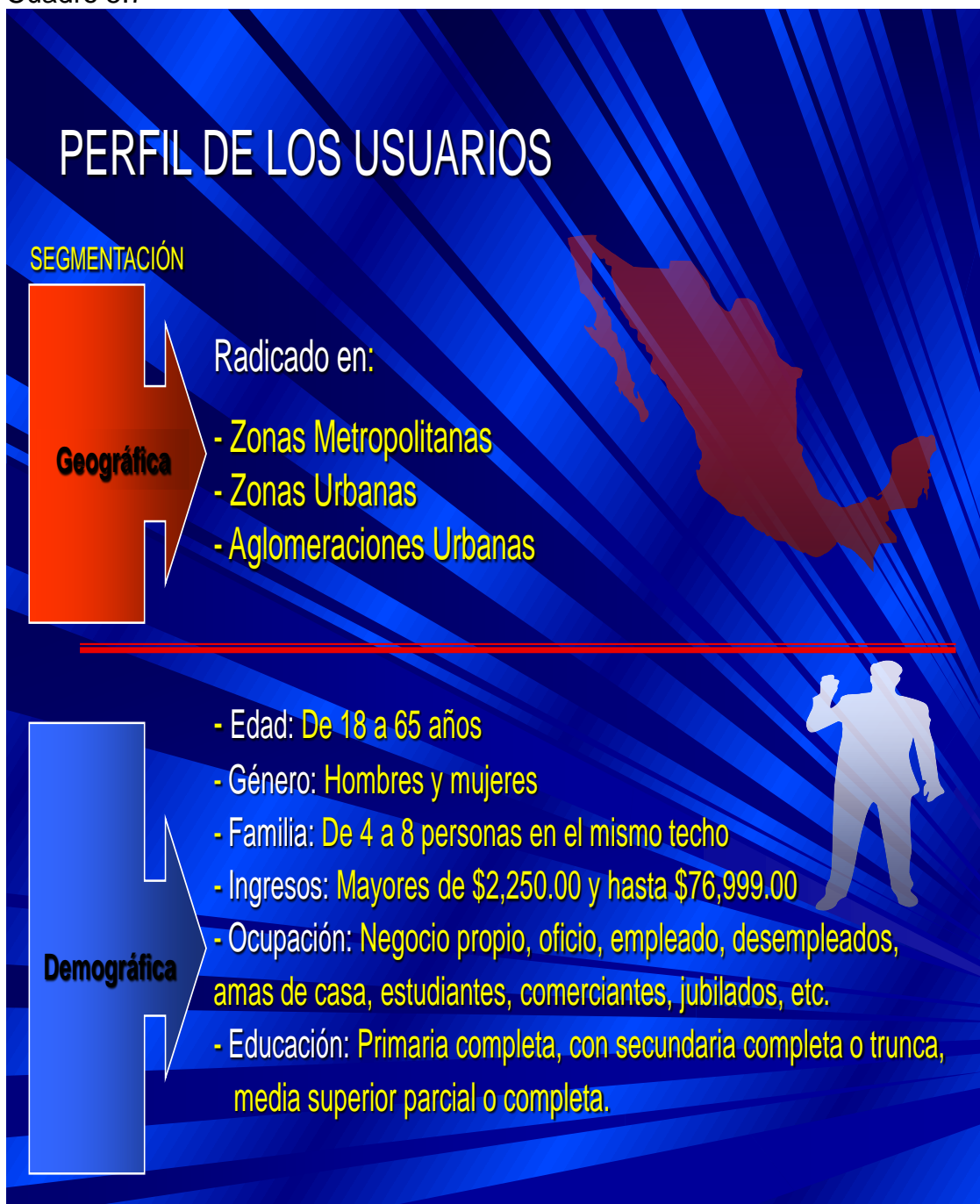
²⁷ La Jornada, México 4 de Octubre, 2004.

El mercado de préstamos prendarios está conformado por la captación y colocación de préstamos a corto plazo, en general en el mercado prendario se negocian préstamos cuyo plazo de vencimiento no exceden los cinco meses.

En México más de 40 millones de trabajadores perciben menos de un salario mínimo, por lo que uno de cada tres obreros gana por debajo de 50 pesos al día, apenas 5 dólares por ocho horas de trabajo, por lo que por lo que los trabajadores han visto como va decreciendo su poder adquisitivo al incrementarse todos los productos de la canasta básica, por lo que se ven en la necesidad de recurrir a los préstamos prendarios otorgados en las casas de empeño.

En México el mercado prendario corresponde principalmente a familias con ingresos mensuales a 10 salarios mínimos que viven en zonas populares (el 80% de la población económicamente activa en México) y que además no tiene acceso a créditos bancarios o alguna fuente crediticia.

Cuadro 5.7

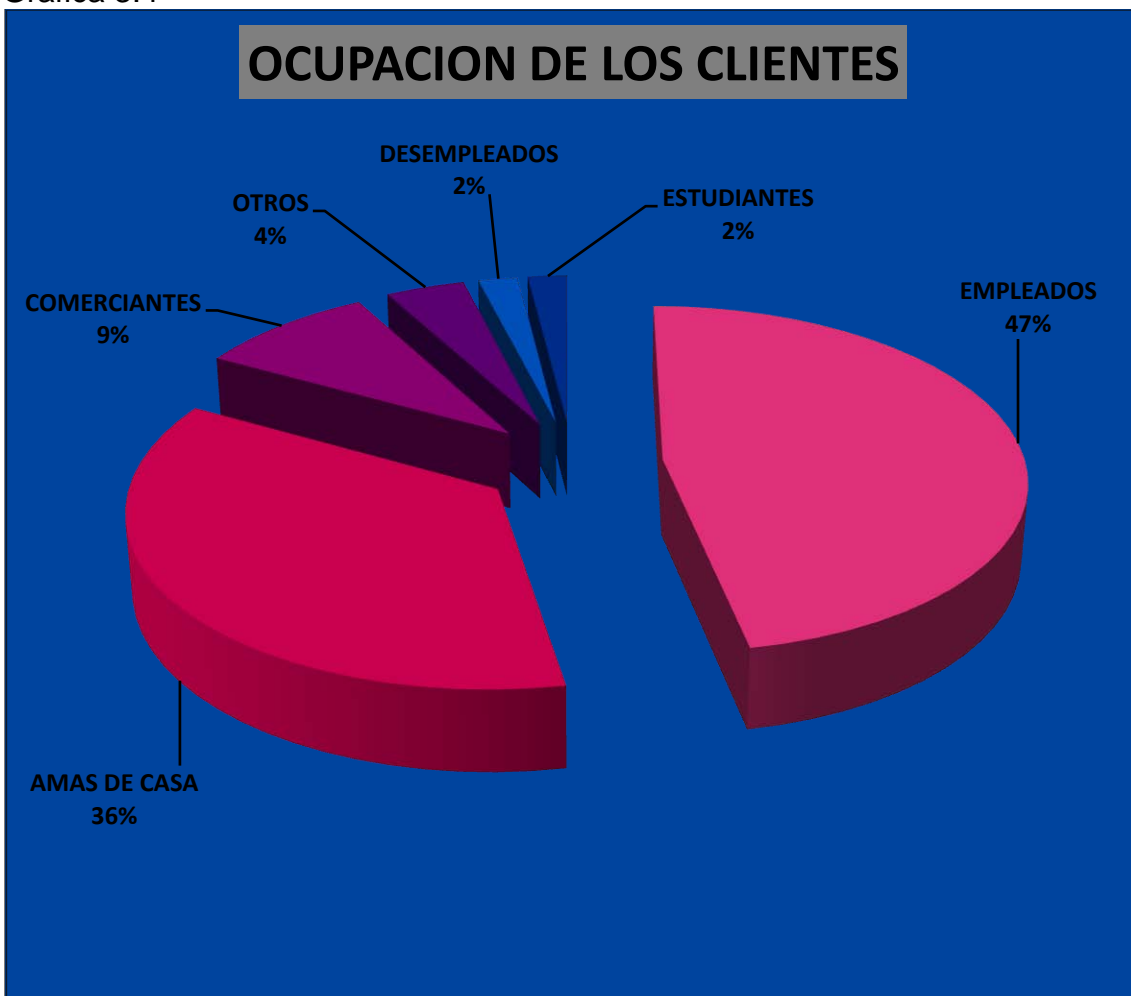


Fuente: Nacional Monte de Piedad. México, 2008.

Los principales clientes de las casas de empeño son principalmente:

- Desempleados
- Estudiantes
- Obreros
- Jubilados
- Trabajadores independientes (comerciantes)
- Amas de casa
- Empleados de empresas privadas
- Empleados de gobierno

Grafica 3.4



Fuente: www.prendalana.com. México, Marzo 2008.

El empeño para gran parte de la población mexicana, es una forma de financiamiento rápido que se utiliza recurrentemente para cubrir faltantes en el gasto familiar, el flujo de efectivo de pequeños negocios independientes o eventualidades como erogaciones por enfermedad, viajes, fiestas, etc.

III.- Importancia de una franquicia, el oro y su avalúo en una casa de empeño

La importancia de una franquicia es que, al obtener una franquicia el inversionista invierte en un negocio rentable y probado, además de obtener una marca reconocida y bien posicionada en el mercado, gozará de servicios de alta calidad, producto de años de experiencia en el ramo prendario y además una franquicia que ara crecer su dinero.

Al invertir su dinero en una franquicia en el ramo prendario es su mejor opción ya que le brinda la oportunidad de obtener un negocio propio, estable y de mayor rentabilidad, teniendo un negocio financiero comparable con un pequeño banco, ya que realiza préstamos de montos pequeños, por los cuales cobra un interés, estos se reinvierten generando un círculo creciente, el cual permite al inversionista recuperar mas pronto su inversión inicial, partiendo de ahí acumular utilidades crecientes hasta de un 45% anual sobre ingresos. Su inversión esta garantizada con las prendas de sus clientes.²⁸

Cabe destacar que La franquicia Prendamex es la precursora en su campo dentro del mercado mexicano, demostrando a través de 12 años un crecimiento relevante, por lo que la Asociación Mexicana de Franquicias la ha reconocido otorgándole premios en su categoría desde el año 2000.

Una franquicia debe ser rentable, aunque varían los niveles de rentabilidad de una ciudad a otra, y dependen del esfuerzo y el acato de las políticas y procedimientos de la franquicia, se puede estimar una utilidad neta en un rango de 100 mil a 300 mil pesos mensuales, dependiendo de los prestamos otorgados y los gastos de operación de la franquicia.

La inversión promedio para aperturar una franquicia o una casa de empeño va desde los 3 millones a los 5 millones de pesos.

Una franquicia tiene una tasa interna de retorno (TIE) anual de un 35% y su tiempo estimado de recuperación de capital es de 3 años. Teniendo una utilidad neta/ingresos aproximada de un 40%.²⁹

²⁸ Monte de la república. México, 2008.

²⁹ www.eldiamantemontepio.com.mx México, 2008.

1.- Que es una franquicia de empeño.³⁰

Una franquicia de empeño, es una institución de préstamo que trabaja con el nombre de una marca ya establecida.

La casa de empeño franquiciante debe contar con una estructura financiera sana, con personal profesional y sistemas modernos para apoyar a sus franquiciatarios con eficacia.

Para obtener una franquicia, se requiere firmar una carta de intención y hacer un depósito en garantía de unos 50 mil pesos. Al aprobarse la propuesta y firmar el contrato de la franquicia se requiere de un pago inicial, además de cubrir las regalías durante la operación de la franquicia equivalente en su mayoría al 2% de los préstamos y ventas que se realicen mensualmente, además de pagar aportaciones al fondo de publicidad institucional del 0.5% de los préstamos.

Para establecer una franquicia se debe de hacer un estudio de mercado de la nueva unidad, es importante saber que el estrato socioeconómico preponderante al que está enfocada la franquicia es al segmento de la clase popular con ingresos menores a 10 salarios mínimos, que representa el 80% de la Población Económicamente Activa (PEA).

Es importante mencionar que para este segmento de la población, el sector prendario constituye la fuente de financiamiento más importante, debido a que ellos carecen de financiamiento bancario.

De acuerdo a diferentes encuestas aplicadas por las diferentes casas de empeño, determinan que sus clientes son principalmente: empleados de empresas privadas, empleados de gobierno, desempleados, amas de casa, comerciantes y estudiantes.

³⁰ www.prendalana.com.mx México, 2008.

Comparativo de casas de empeño:

En el siguiente cuadro se observa una comparación de las diferentes casas de empeño, y se puede observar que no todas las casas de empeño respetan los lineamientos de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), como son el tener copia del contrato o boleta de empeño a la vista del deudor prendario, cartel o letrero con la tasa de interés y tener su contrato registrado ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

Se puede comparar las prendas que reciben cada una de ellas para su préstamo en garantía como lo pueden ser: cualquier tipo de alhaja de oro amarillo, plata, relojes, diamantes, celulares, electrodomésticos, aparatos electrónicos, computadoras, autos, etc.

En cuanto a la tasa de interés que cobra cada una de estas instituciones hay una gran diferencia ya que el Costo Anual Total (CAT) mas bajo lo cobra el Nacional Monte de Piedad 73.3% (CAT) y le sigue Montepío Luz Saviñon con 92.0 % (CAT), y por el contrario las que cobran un CAT mas alto es Mister Money con 362.0% (CAT) Y le sigue Prenda Fácil con 300.0% (CAT).

La duración inicial de vigencia del contrato, también es muy variable hay quienes tienen desde un plazo, de un mes, hasta cinco meses. Algunas con opción a refrendo y otras no, como también en las que se pueden hacer refrendos ilimitados y en algunos casos se puede hasta hacer abonos.

Sin los clientes al momento de empeñar contarán con un cuadro comparativo como este, pudieran hacer una mejor elección al momento de realizar un empeño, puesto que hay que analizar muy bien las diferencias, ventajas y desventajas entre una casa de empeño y otra, para ver cual nos puede dar mas ventajas al momento de realizar una operación prendaria.

Según un estudio de la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), el préstamo en las casas de empeño es accesible pero caro, ya que la tasa de interés anual es muy elevada. Y sigue siendo el Nacional Monte de Piedad, la institución que cobra la tasa de interés anual mas baja del mercado.³¹

³¹ www.eluniversal.com.mx México, enero 2007.

COMPARATIVO DE CASAS DE EMPEÑO:

Cuadro 6.7

Nombre comercial	Contrato a la vista	Contrato registrado ante Profeco	Cartel con la tasa de interés	Prendas que reciben	Tasa de interés simple mensual	Tasa de interés simple anual (1)	Costo mensual	Costo Anual Total CAT (2)	Duración del contrato	Refrendo (3)	Abonos
Mister Money (Naucazapan)	No	Si	Si	Todo menos celulares, relojes y herramientas industriales			13.5%	362.0%	1 mes		
Prenda Fácil (Tlaxtepanita)	Si	Si	Si	Alhajas de oro y relojes suizos	5.0%	60.0%		300.0%	3 meses		
Prendelana (Cuauhtémoc)	Si	Si	No	Alhajas de oro y relojes de oro	3.0%	36.0%		261.0%	3 meses	Ilimitados	
Prendamax	Si	Si	No	Alhajas de oro amarillo	3.0%	36.0%		261.0%	3 meses	Ilimitados	
Prendamax (Iztapalapa)	No	Si	No	Alhajas de oro	3.0%	36.0%		238.0%	3 meses	Ilimitados	
Central de Empeños (Coyoacán)	No	Si	Si	Alhajas, diamantes y relojes	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Dinero al Instante (Miguel Hidalgo)	No	Si	No	Alhajas	3.5%	42.0%		227.0%	3 meses		
Dinero Fácil (Acapulco)	No	No	No	Alhajas de oro amarillo, plata con diamantes y relojes			10.0%	227.0%	3 meses		
El Preslamilo (Gustavo A. Madero)	No	No	Si	Alhajas de oro amarillo y relojes con oro	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Fin Fácil (Iztapalapa)	No	Si	Si	Alhajas de oro amarillo y relojes suizos	4.0%	48.0%		227.0%	3 meses		
Monte de la República (Cuauhtémoc)	No	Si	Si	Alhajas de oro y electrodomésticos (2005), excepto PC, PDA y videocassetes	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses	Ilimitados	Si
Monte de la República (Iztapalapa)	No	Si	Si	Alhajas	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses	Ilimitados	Si
Monte de México (Coyoacán)	No	Si	Si	Alhajas de oro amarillo y relojes suizos			10.0%	227.0%	3 meses		
Monte Prendario (Coyoacán)	No	Si	No	Alhajas de oro amarillo y aparatos electrónicos	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Monte providencia (Iztapalapa)	No	Si	Si	Alhajas de oro amarillo	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses	Ilimitados	Si
Prenda México (Naucazapan)	Si	Si	Si	Alhajas de oro amarillo	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Prenda Real Casas Alemán (Gustavo A. Madero)	Si	Si	Si	Alhajas de oro	2.0%	24.0%		227.0%	3 meses	Ilimitados	
Prendamax (Escatpec)	No	No	No	Alhajas de oro	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Prendamax (Benito Juárez)	Si	Si	Si	Alhajas de oro amarillo	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Sociedad Nacional de Empeño (Naucazapan)	No	Si	No	Alhajas de oro amarillo, relojes suizos y electrónicos (2004)	3.0%	36.0%		227.0%	3 meses		
Nacional de Empeño Satélite (Naucazapan)	No	Si	Si	Alhajas de oro amarillo y relojes suizos	3.0%	36.0%		211.0%	3 meses		
Prendacom (Iztapalapa)	No	Si	No	Alhajas de oro amarillo	3.0%	36.0%		211.0%	3 meses		
Serviprenda (Coyoacán)	Si	Si	No	Alhajas de oro amarillo y relojes suizos	9.5%	96.0%		211.0%	3 meses		
El Diamante (Cd. Nezahualcóyotl)	Si	Si	No	Alhajas de oro y relojes suizos	9.0%	90.0%		195.0%	3 meses		
Grupo Prendario Mexicano (Coyoacán)	No	Si	No	Alhajas de oro	9.0%	90.0%		195.0%	3 meses		
Internacional de Empeños (Cuauhtémoc)	No	Si	No	Alhajas de oro amarillo, brillantes y relojes finos	3.0%	36.0%		195.0%	3 meses		
Monte de Oaxaca (Naucazapan)	No	No	No	Alhajas de oro amarillo, electrónicos y cómputo			9.0%	195.0%	3 meses		
Empresa (Acapulco)	No	No	No	Alhajas de oro y relojes de marca			8.0%	165.0%	1 mes		
Monte Palma (Coyoacán)	No	Si	No	Alhajas de oro amarillo, diamantes y relojes finos	3.0%	36.0%		195.0%	3 meses		
Sistema Prendario y Comercial (Cuauhtémoc)	No	Si	No	Alhajas de oro y electrodomésticos			8.0%	165.0%	3 meses		
Monton Hall (Miguel Hidalgo)	Si	Si	Si	Oro, plata, arte, pintura y antigüedades	3.5%	42.0%		138.0%	3 meses		
Fundación Donde, IAP (Cuauhtémoc)	No	Si	No	Alhajas de oro (amarillo o blanco) y relojes suizos o de oro	2.0%	24.0%		105.0%	5 meses		
Monte Luz Savifón, IAP (Benito Juárez)	No	Si	No	Alhajas de oro amarillo, oro blanco, diamantes, relojes suizos o de oro, electrónicos y electrodomésticos	2.0%	24.0%		92.0%	3 meses nominales		
Nacional Monte de Prendas, IAP (Cuauhtémoc)	Si	Si	Si	Alhajas y relojes, vianos, arte y antigüedades	2.0%	24.0%		73.3%	4 meses 1 día	3	

Fuente: Dirección general de estudios sobre consumo. Profeco. México.

Proceso de otorgamiento de una franquicia:

Cuadro 7.7

Proceso de otorgamiento de una franquicia:	
Franquicia	Prospecto
Tener el contacto o prospecto	En busca de franquicia
Entregar la información inicial para la venta de la franquicia	Recibe informacion
Entregar la solicitud de franquicia	Recibe solicitud
Recibe solicitud llena y requisitos	Llenado de solicitud y agregar datos adjuntos
Recibe deposito inicial	Realizar un depósito inicial de \$20,000.00 con el objetivo de reservar el territorio deseado y solventar los gastos de investigación
Se proporciona una clave para poder ver las proyecciones financieras de la franquicia en internet	Recibe clave financiera
Se entrega información adicional y se realiza la investigación	Recibe informacion adicional
En caso de alguna negativa para el otorgamiento de la franquicia, se hace una devolución del depósito en garantía menos los gastos de investigación	En espera de una respuesta afirmativa
Al momento de ser autorizada la franquicia se entrega una carta de intención	Aceptado se recibe carta de intencion
Se dan las estrategias para la búsqueda de local, asimismo se realiza un estudio de mercado	Se procede a buscar local
Se realiza una constitución de sociedad, evaluación y análisis de ubicaciones con su estudio respectivo	Se constituye el franquiciante
En caso de que el estudio de mercado sea negativo se da la opción de buscar otro local	Estudio positivo local aceptado
Una vez que se tiene una respuesta positiva del estudio de mercado y su evaluación se realiza la firma de contrato de arrendamiento	Se realiza la firma de contrato
Se entrega la circular de oferta de franquicia	Recibe circular
Da el recorrido financiero	Se realiza una visita a la sucursal matriz y se hace una presentación de corrida financiera
Por ultimo se realiza la firma de contrato de la franquicia	Ya es dueño de la franquicia

FUENTE: www.prendalana.com.mx México, 2008.

2.- Como funciona la franquicia.³²

Las franquicias funcionan como cualquier casa de empeño, la diferencia esta, en que estas pagan regalías por el uso de la marca y la imagen que están usando, además de que se tienen que adaptar a las políticas establecidas por el franquiciatario.

Para que una franquicia funcione debe estar ubicada, previo a un estudio de mercado y seguridad, se pueden establecer en centros o plazas comerciales cuyos negocios ancla son importantes, también se ubican cerca de zonas populares de alta densidad demográfica. Es posible que operen en otras áreas, siempre y cuando exista una justificación razonable.

El local debe contar con una área mínima de 60 metro cuadrados, con diseño arquitectónico, equipos y sistemas de seguridad similares a una sucursal bancaria o casa de cambio.

El franquiciatario debe contar con bienes tangibles que acrediten su solvencia económica, así como evidencia de disponibilidad inmediata de un capital mínimo de 3 millones de pesos, para cubrir la inversión inicial de trabajo de aproximadamente 800 mil pesos y el capital de trabajo de operación que dependerá de la demanda que tenga la franquicia.

Cuando se adquiere una franquicia se obtienen los siguientes beneficios:

- Licencia para el uso y explotación de la marca llámese Prendamex o alguna otra, debidamente registrada ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).
- Licencia para el uso del sistema prendario: manuales, sistemas de cómputo especializados y demás información creada específicamente para la operación, administración y mercadotecnia de la franquicia, documentos registrados en el Instituto Nacional del Derecho de Autor.
- Licencia para el uso del contrato de mutuo con interés y garantía prendaria tipo, así como las gestiones de registro ante la Procuraduría Federal del Consumidor.
- Prototipos y especificaciones arquitectónicas.
- Asesoría para la adecuación del local y, en general, para todas las actividades necesarias para la puesta en marcha del negocio.
- Catálogo de proveedores y asistencia para la adquisición de los equipos de seguridad, cómputo y suministros.

³² www.prendamex.com.mx México, 2008.

- Capacitación al personal operativo.
- Instalación y pruebas de los sistemas de cómputo de la Franquicia.
- Publicidad a escala institucional y asesoría en publicidad y promociones locales.
- Asesoría técnica y operativa permanente en la operación del negocio.
- Se otorgan otros servicios especializados a solicitud y aceptación del franquiciatario:
 - Selección del local idóneo para la Franquicia.
 - Posibilidad de establecer el negocio bajo el concepto de "llave en mano"
 - Asesoría en la selección y contratación del personal.
 - Capacitación profesional permanentemente al personal.
 - Proyecto arquitectónico con mayor impacto visual.
 - Sucursales de alta seguridad.
 - Servicios adicionales (auditorías).

El titular de la franquicia deberá proporcionar a los interesados previa celebración del convenio respectivo, por lo menos, la siguiente información técnica, económica y financiera:³³

- Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante.
- Descripción de la franquicia.
- Antigüedad de la empresa franquiciante de origen, y en su caso, franquiciante maestro en el negocio objeto de la franquicia.
- Derechos de propiedad intelectual que involucra la franquicia.
- Montos y conceptos de los pagos que el franquiciatario debe cubrir al franquiciante.

³³ Ley de la propiedad industrial, Reforma DOF 25-01-2006.

- Tipos de asistencia técnica y servicios que el franquiciante debe proporcionar al franquiciatario.
- Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la franquicia.
- Derecho del franquiciatario a conceder o no subfranquicias a terceros y, en su caso, los requisitos que deba cubrir para hacerlo.
- Obligaciones del franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el franquiciante.
- En general las obligaciones y derechos del franquiciatario que deriven de la celebración del contrato de franquicia.

El franquiciante podrá tener injerencia en la organización y funcionamiento del franquiciatario, únicamente para garantizar la observancia de los estándares de administración y de imagen de la franquicia, conforme a lo establecido en el contrato. No se considerará que el franquiciante tenga injerencia en casos de fusión, escisión, transformación, modificación de estatutos, transmisión o gravamen de partes sociales o acciones del franquiciatario, cuando con ello se modifiquen las características personales del franquiciatario que hayan sido previstas en el contrato respectivo.

3.- Importancia del oro y su avalúo.

El oro es un metal muy importante esta dentro de la bolsa de valores y es el que estabiliza la economía de un país, es una medida universal de valor y un medio de cambio, en un deposito internacional, la transferencia de un compartimiento de una nación a otra, tal vez sea el pago de petróleo, trigo o armamento y todas estas operaciones se manejan con lingotes, por lo que viene a ser una piedra angular del comercio.

El patrón oro es un sistema monetario en donde la ley fija el valor en oro de la moneda. Las autoridades monetarias tienen la obligación, si así se les demanda, de dar oro de una calidad definida a cambio de la moneda y viceversa, a un tipo fijo. De este modo los tipos de cambio entre los países del patrón oro, están estabilizados dentro de los límites que fija el costo del transporte del oro entre ellos.³⁴

El patrón de cambio oro, es un mecanismo por lo general adoptado por países pobres o pequeños para mantener la estabilidad de los tipos de cambio. El banco central está obligado a redimir su moneda no necesariamente en oro sino en cualquier otra divisa que sea convertible en oro.

El patrón monetario es la regulación del dinero existente en un sistema monetario.³⁵

El avalúo prendario se realiza mediante políticas ya establecidas por las casas de empeño, generalmente se presta por el metal y diamantes en diferentes cortes. El empeño va en función o rangos del estado de conservación de las prendas teniendo buen cuidado de descontar el peso de las gemas o circonias que estén engastadas en las piezas de joyería, hay que ser cuidadosos con las prendas que vienen rellenas de plomo o arenilla de sílice.

Muchas personas suponen que los préstamos son muy bajos, sin tomar en consideración que sus joyas son usadas, que pueden estar en mal estado y que fueron compradas en aparador con un valor comercial elevado.

El oro es un metal de gran utilidad y es el más empleado en la joyería. En tiempos pasados y actuales se maneja en la acuñación de monedas.

³⁴ Ramírez Solano, Moneda, banca y mercados financieros. México, 2001.

³⁵ Ortiz soto Oscar Luis, El dinero la teoría, la política y las instituciones. México, 2001.

La pureza del oro se califica por una escala la cual es tomada por las casas de empeño al momento de hacer un avalúo. El oro puro se califica como de 24 kilates, dependiendo del porcentaje de aleación puede ser de 21, 18, 16, 14, 12 y 10 kilates.

Si una prenda de oro tiene un quinto de 12 kilates, indica que en su porción tiene un 50% de oro fino (puro) y 50% de aleación.

En algunos países se quintan las piezas en milésimas como por ejemplo: 750

Para saber a cuantos kilates equivalen las milésimas y poder determinar un buen préstamo se busca el factor de la siguiente forma:

1000 Oro puro= 24 kilates

.875/0.041666= 21 kilates

.750/0.041666= 18 kilates

.667/0.041666= 16 kilates

.585/0.041666= 14 kilates

.500/0.041666= 12 kilates

.417/0.041666= 10 kilates

Cabe mencionar que en México el oro comercial y más común es el de 10, 14, 18 y 24 kilates.³⁶

³⁶ Monte de la República, Teoría para valuador. México, 2005.

Tabla de préstamo promedio del oro. Vigente a junio del 2008.

Grafica: 4.4

Porcentaje de préstamo por gramo:			
Kilataje	Hechura para fundir	Hechura normal	Hechura especial
8	\$60	\$70	\$80
10	\$90	\$95	\$110
12	\$110	\$115	\$120
14	\$120	\$130	\$150
18	\$160	\$170	\$180
21	\$190	\$200	\$220
24	\$220	\$230	\$250
Aplicable para préstamos desde un mes, hasta cinco meses dependiendo de la institución			

Fuente: Elaboración propia en base al análisis. México, 2008.

*Calado de oro en las casas de empeño:*³⁷

El calado del oro es el proceso que se realiza para determinar, el avalúo y el valor del préstamo prendario al pignorante.

El calado de metales se realiza para verificar el kilataje del oro y saber que realmente es oro el que llevan a empeñar y no vaya a ser algún otro metal solamente bañado con chapa de oro.

Existen dos formas prácticas para verificar o calar el oro, el que se hace en forma directa y el que se efectúa por medio de la piedra de toque.

Para elaborar estos calados se debe contar con lo siguiente:

- Frasco de vidrio con gotero para el ácido nítrico.
- Frasco de vidrio con gotero para el ácido clorhídrico.
- Limas de acero de media caña.
- Piedra de toque (piedra negra color mate).
- Papel secante (kleenex).
- Vaso con agua.
- Lente 10x triplete.

Para calar de forma directa, se toma la pieza de joyería, se lima en un lugar no visible, por el interior a un tercio del anillo o al reverso de las cadenas, pulseras, esclavas etc. Se aplica una ligerísima gota de ácido nítrico para ver si es oro. Posteriormente se aplica una ligerísima gota de ácido clorhídrico para poder determinar el kilataje.

Para calar con piedra de toque, se toma la pieza de joyería y se raya con esta en el centro de la piedra negra, y se procede a expandir el ácido nítrico sobre la piedra cubriendo la raya, observando su reacción para ver si es oro y se procede aplicar el ácido clorhídrico en la misma raya se observa para determinar el kilataje. Con este método no se daña tanto la pieza.³⁸

³⁷ Prendamex, Programa para perito valuador joyero. México.

³⁸ Monte de la República, Teoría para valuador. México, 2005.

4.- Propiedades, Estado Natural y Aplicaciones del Metal Oro³⁹

Propiedades:

El oro puro es el más maleable y dúctil de todos los metales. Puede golpearse con un martillo hasta conseguir un espesor de 0,000013 cm y una cantidad de 29 g se puede estirar hasta lograr un cable de 100 km de largo. Es uno de los metales más blandos (2,5 a 3 de dureza) y un buen conductor eléctrico y térmico. El oro es de color amarillo y tiene un brillo lustroso. Como otros metales en polvo, el oro finamente dividido presenta un color negro y en suspensión coloidal su color varía entre el rojo rubí y el púrpura.

El oro es un metal muy inactivo. No le afecta el aire, el calor, la humedad ni la mayoría de los disolventes. Sólo es soluble en agua de cloro, agua regia o una mezcla de agua y cianuro de potasio. Los cloruros y cianuros son compuestos importantes del oro. Tiene un punto de fusión de 1.064 °C, un punto de ebullición de 2.970 °C y una densidad relativa de 19,3. Su masa atómica es de 196,967.

Estado natural:

El oro se encuentra en la naturaleza en las vetas de cuarzo y en los depósitos de aluviones secundarios como metal en estado libre o combinado. Está distribuido por casi todas partes aunque en pequeñas cantidades, ocupando el lugar 75 en abundancia entre los elementos de la corteza terrestre. Casi siempre se da combinado con cantidades variables de plata.

Aplicaciones:

El oro se conoce y aprecia desde tiempos remotos, no solamente por su belleza y resistencia a la corrosión, sino también por ser más fácil de trabajar que otros metales y más fácil de obtener. Debido a su relativa rareza, comenzó a usarse como moneda de cambio y como referencia en las transacciones monetarias internacionales (Patrón oro). La unidad para medir el peso del oro es la onza troy, que equivale a 31,1 g.

La mayor parte del oro producido se emplea en la acuñación de monedas y en joyería. Para estos fines se usa en aleación con otros metales que le aportan dureza. El contenido de oro en una aleación se expresa en quilates. El oro destinado a la acuñación de monedas se compone de 90 partes de oro y 10 de plata. El oro verde usado en joyería contiene cobre y plata. El oro blanco contiene cinc y níquel o platino.

³⁹ Haro Gutiérrez Evangelina, Perito valuador en joyas. México, 1989.

5.- Tipos y usos del oro.⁴⁰

A partir de los tiempos remotos y con el avance de la tecnología las piezas de joyería han venido evolucionando en distintos diseños y estilos, ya sea por moda o gusto del público en general, de tal manera que los diseños se describen como: clásico, tradicional, contemporáneo, conservador, modernista y artesanal.

El metal oro es el mas empleado en la joyería, Cerca de tres cuartas partes de la producción mundial del oro se consume en joyería. Sus aplicaciones industriales, especialmente en electrónica, consumen 10-15%. El remanente está dividido entre los empleos médicos y dentales, acuñación y reservas para el gobierno y particulares.

El oro puede tener diferentes características dependiendo de su procedencia para su identificación se recomienda lo siguiente:

El oro mexicano es el que cumple exactamente con las especificaciones que tenemos de reacción a los ácidos como manchas y normalmente es de color amarillo.

El oro italiano se diferencia del oro nacional por que casi siempre es de tres tonalidades.

El oro de Oaxaca es el que trae la hechura de filigrana hay que tener mucho cuidado con estas piezas por que traen mucha soldadura por lo tanto a una prenda de 14k. Se tomara como 10k. Para su avalúo y así sucesivamente.

El quintado de una pieza hace referencia al grabado del kilataje de oro utilizado y el contraste de las iniciales del fabricante.

A través del tiempo se han ido cambiando los tejidos de las cadenas, pulseras y esclavas, broches de seguridad y sistemas en las contras de los aretes.

⁴⁰ Haro Gutiérrez Evangelina, Gemología, curso práctico y simplificado. México, 1989.

6.- Perspectivas económicas y sociales

Las casas de empeño operan con un contrato de mutuo con interés y garantía prendaria, registrado ante la procuraduría federal del consumidor (PROFECO), donde el cliente deposita sus prendas y recibe a cambio, hasta el 70% del valor del avalúo, en efectivo inmediato. Las prendas que se reciben a través de la franquicia consisten principalmente en alhajas de oro amarillo, con o sin gemas, automóviles, y en algunas otras artículos varios.

Debido a la situación económica en México, se establecen en el mercado las casas de empeño de iniciativa privada para darle atención a mas de 40 millones de mexicanos, entre instituciones de asistencia privadas (IAP) Y de instituciones privadas (IP) quienes dan soluciones de dinero a la creciente demanda de consumidores.

Las Franquicias han probado ser el método más seguro para constituir un negocio. Los Franquiciarios reciben el beneficio inmediato de la experiencia del Franquiciante, siendo marcas probadas y reconocidas, ya que cuentan con sistemas, métodos de operación y administración, listos para ser aplicados desde el primer día de operación, por lo que los franquiciarios tienen el respaldo al momento de adquirir una franquicia.

Las estadísticas a nivel mundial han demostrado que más del 90% de los negocios independientes fracasan antes de cumplir los primeros cinco años de vida, mientras que más del 95% de los negocios en Franquicias crecen y se consolidan en ese tiempo.⁴¹

La Misión de las casas de empeño, es generar préstamos prendarios de efectivo al instante, de una manera fácil y sencilla, ofreciendo un servicio cordial y de calidad al cliente. Procurando otorgar los préstamos más altos en el ramo y con los intereses más bajos, ofreciendo soluciones de financiamiento rápido, que sustituye al bancario y a un plazo accesible, con posibilidades de refrendar, de esta manera ayudan a una parte del sector social de escasos recursos económicos.

Las franquicias de empeño buscan consolidarse como las más rentables dentro del ramo prendario, así como implementar el programa de expansión de casas de empeño en México.

⁴¹ www.montepalma.com.mx México, Octubre 2008.

Es importante saber que el estrato socioeconómico preponderante al que están enfocadas las casas de empeño, es al segmento de la clase popular con ingresos menores a 10 salarios mínimos que representa el 80% de la Población Económicamente Activa (PEA).

Cabe mencionar que para este segmento de la población, el sector prendario constituye la fuente de financiamiento más importante, debido a que ellos carecen de financiamiento bancario.

De acuerdo a diferentes encuestas aplicadas por las casas de préstamos prendarios sus clientes son principalmente: empleados de empresas privadas, empleados de gobierno, amas de casa, comerciantes estudiantes, desempleados y otros.⁴²

⁴² www.prendalana.com.mx México, Octubre 2008.

Conclusiones

Con el estudio realizado se puede decir que desde que surgió la primera casa de empeño en el año 1775 hasta el año de 1995, hubo un receso en el crecimiento de las casas de empeño, ya que nada más existían tres casas de empeño y eran de asistencia privada, como lo son: Nacional Monte de Piedad, Fundación Rafael Donde y Monte Pio Luz Saviñon. Y fue hasta el año de 1996 que surgió la primera casa de empeño privada Prendamex, precursora de las casas de empeño como instituciones privadas, y de ahí a la fecha han surgido infinidad de casas de empeño. En la actualidad existen más de 40 marcas de casas de empeño en México entre las instituciones de asistencia privadas y las instituciones particulares.

Se puede decir que las casas de empeño son instituciones de suma importancia, por que ayudan a las personas a resolver sus problemas económicos o necesidades momentáneas de dinero, a través de préstamos prendarios a personas de escasos recursos, desempleados o con una necesidad de dinero. Esto es realizando un empeño para que se le pueda otorgar un préstamo al pignorante, dejando una alhaja a cambio del préstamo en efectivo.

Con el análisis realizado en las casas de empeño en México nos encontramos con el perfil de los principales clientes de las casas de empeño, que son: trabajadores, comerciantes independientes, amas de casa, empleados de gobierno, desempleados, estudiantes, obreros y jubilados.

El empeño para gran parte de la población mexicana es una necesidad por lo que recurren a las casas de empeño para financiar faltantes de dinero en el gasto familiar o bien personales, en el flujo de negocios independientes o alguna eventualidad como enfermedades, viajes fiestas etc.

Se puede afirmar que el empeño constituye la fuente de financiamiento sustituto bancario más importante para ese sector de la población.

La principal causa del crecimiento del mercado prendario en México se debe a que hay una demanda excesiva de préstamos prendarios por parte de la población más necesitada, lo cual hace que haya una mayor oferta de mercado. Además de que es muy fácil obtener un préstamo prendario en una casa de empeño sin ninguna investigación previa solamente presentado una identificación oficial, y dejando una prenda en garantía.

Del análisis realizado se puede decir que si es rentable una casa de empeño o una franquicia de empeño, ya que el inversionista invierte en un negocio rentable además de que le permite al inversionista recuperar su inversión inicial, partiendo de acumular utilidades crecientes hasta de un 45% anual sobre sus ingresos y su inversión esta garantizada con las prendas que dejan sus clientes, se estima una

utilidad neta en un rango de 100 mil a 300 mil pesos mensuales dependiendo de los prestamos otorgados y los gastos de operación de la sucursal.

En México las franquicias de empeño funcionan como cualquier otra casa de empeño, la diferencia esta en que están pagan regalías por el uso de la marca y la imagen que están usando, además de que se tienen que adaptar a las políticas establecidas por el franquiciatario otorgante. Las casas de empeño no están reguladas ni controladas por ninguna autoridad, simplemente son vigiladas y supervisadas por la procuraduría federal del consumidor (PROFECO).

Se puede concluir que el metal oro es de suma importancia en las casas de empeño ya que el metal oro en piezas de joyería o alhajas, es lo que principalmente recibe cualquier casa de empeño.

El oro es un metal muy importante que está dentro de la bolsa de valores, y es el que estabiliza la economía de un país, es una medida universal de valor y un medio de cambio.

Del estudio realizado se concluye que las casas de empeño si son funcionales y rentables como inversión. Las tasas de interés que manejan sin son elevadas pero aun así son una buena alternativa para el consumidor, ya que buena alternativa de préstamo prendario que ayuda a resolver problemas económicos a cambio de una prenda en garantía.

Glosario de términos

(CANACE): Cámara Nacional de las Casas de Empeño.

(CAT): Costo Anual Total.

(IAP): Instituciones de Asistencia Privada.

(IETU): Impuesto Empresarial a Tasa Única

(IMPAC): Impuesto al Activo

(IMPI): Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

(IP): Instituciones Privadas.

(ISR): Impuesto Sobre la Renta.

(IVA): Impuesto al Valor Agregado

(NOM): Norma Oficial Mexicana.

(PEA): Población Económicamente Activa

(PROFECO): Procuraduría Federal del Consumidor.

(TIE): Tasa Interna de Retorno.

Abono: Acción y efecto de abonar o abonarse. Lote de entradas o billetes que permiten el uso periódico de un servicio. Cada uno de los pagos parciales de un préstamo o una compra hecha a plazos.

Almoneda: Subasta de bienes. Venta de géneros a bajo precio. Establecimiento donde se realiza esta venta.

Demasía: Exceso o abundancia.

Empeñar: Dar o dejar una cosa como garantía de un préstamo.

Empeño: Es la acción, constancia y efecto de empeñar o empeñarse.

Franquicia: Exención del pago de ciertos derechos o de ciertos servicios públicos.

Interés: Cantidad que se paga por la tenencia de dinero ajeno. Lucro producido por un capital. Beneficio o provecho de alguien.

Las casas de empeño: Son instituciones de servicios financieros para la población de escasos recursos económicos más importante del país. Además brindan el servicio de préstamos, para apoyar a la población de escasos recursos del país, para que puedan tener liquidez y un beneficio social.

Reempeño: Reanudar algo interrumpido.

Refrendar: Autoriza un documento con la firma de la persona hábil para ello, aceptando o confirmando una cosa.

Riesgo: Peligro o inconveniente posible.

Bibliografía

- 1.-Ortiz Soto Oscar Luis, El dinero la teoría, la política y las instituciones. Ed. Facultad de Economía. U.n.a.m. México, 2001.
- 2.-Ernesto Ramírez Solano, Moneda, banca y mercados financieros. Ed. Pearson educación. México, 2001.
- 3.-www.montepalma.com.mx
- 4.-www.prendamex.com.mx
- 5.-www.montepiedad.com.mx
- 6.-www.profeco.gob.mx
- 7.-www.canace.com
- 8.-www.cnbv.gob.mx
- 9.-www.prendalana.com.mx
- 10.-www.frd.org.mx
- 11.-www.eldiamantemontepio.com.mx
- 12.-www.economia.com.mx
- 13.-El Universal martes 2 de Enero 2007.
- 14.-El Universal lunes 9 de Abril 2007.
- 15.-La Jornada 04 de Octubre 2004.
- 16.-Diario Oficial 01 de Noviembre 2007.
- 17.-Haro Gutiérrez Evangelina, Perito valuador en joyas. México, 1989.
- 18.-Haro Gutiérrez Evangelina, Gemología, curso practico y simplificado. México, 1989.
- 19.-Prendamex, Programa para perito valuador joyero. México.
- 20.-Cabrera Siles Esperanza, Historia del Nacional Monte de Piedad. México, 1993.

21.-Rubio Darío, El Nacional Monte de Piedad: Lo que fue en sus orígenes, lo que ha sido en su desarrollo, lo que es en la actualidad. México, 1943.

22.-Nacional Monte de Piedad, investigación, México, 2008.

23.-Asociacion Nacional de Casas de Empeño, México, Abril 2007.

24.-Monte de la República, Teoría para valuador. México, 2005.

25.-La Jornada 06 de Noviembre 2006.

26.-Secretaria de Economía. México, 2008.