



Por un Desarrollo Agrario
Integral y Sostenible"

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
SEDE REGIONAL CAMOAPA
RECINTO MYRIAM ARAGÓN FERNÁNDEZ

TRABAJO DE TESIS

Análisis de la Influencia de la Casa de Empeño
Proyectos Préstamos e Inversiones Sociedad
Anónima en la economía del municipio de
Camoapa, departamento de Boaco durante el
período de febrero a abril 2021.

Autores

Griselda Dominique Jirón Alvarado

María Laura Díaz

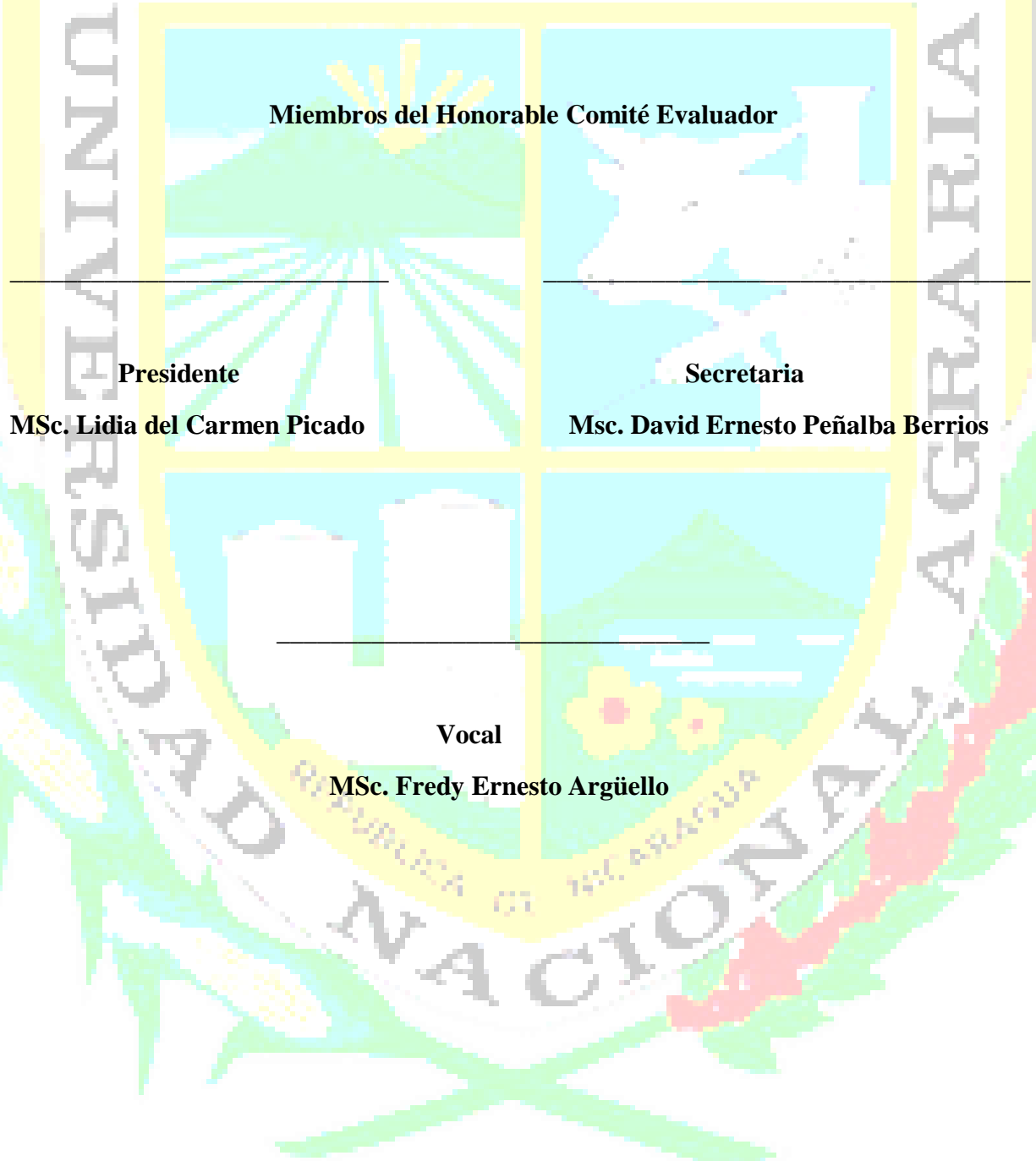
Asesor

MSc. Luis Guillermo Hernández Malueños.

Camoapa, Boaco

Abril, 2021.

Este trabajo de graduación fue evaluado y aprobado por el honorable Comité Evaluador designado por el director de la Sede UNA Camoapa MSc. Luis Guillermo Hernández Malueños, como requisito para optar al título de Licenciatura en Administración de Empresas con mención en Agro negocios.



Miembros del Honorable Comité Evaluador

Presidente

MSc. Lidia del Carmen Picado

Secretaria

Msc. David Ernesto Peñalba Berrios

Vocal

MSc. Fredy Ernesto Argüello

Camoapa, Boaco, Nicaragua

10 de abril del 2021



Por un Desarrollo Agrario
Integral y Sostenible"

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
SEDE REGIONAL CAMOAPA
RECINTO MYRIAM ARAGÓN FERNÁNDEZ**

TRABAJO DE TESIS

Análisis de la Influencia de la Casa de Empeño
Proyectos Préstamos e Inversiones Sociedad
Anónima en la economía del municipio de
Camoapa, departamento de Boaco durante el
período de febrero a abril 2021.

Autores

Griselda Dominique Jirón Alvarado

María Laura Díaz

Asesor

MSc. Luis Guillermo Hernández Malueños.

Presentado a la consideración del honorable comité evaluador como requisito final
para optar al título profesional de Licenciatura en administración de empresas con
mención en agro negocios

Camoapa, Boaco

Abril, 2021.

DEDICATORIA

Dedico este logro primeramente a Dios, por haberme dado la sabiduría, determinación y fortaleza de llegar hasta este momento tan importante en mi vida, el cual es ver terminada mi formación profesional. A mi madre, por ser el pilar más importante en vida y la responsable de mi constancia y entrega en mis metas, mi mayor motivo de superación y constancia, gracias por ser padre y madre para mí y siempre alentarme a seguir adelante en todo lo que me he propuesto. A mi hija por ser mi motor para superarme como persona y profesionalmente y tratar de ser un buen ejemplo para ella. A Antonia García, por el apoyo brindado desde el inicio de mi carrera, una persona la cual estimo mucho, gracias por sus consejos y palabras de aliento. Al Ing. Hernández por su asesoramiento y acompañamiento en todo el transcurso de este trabajo de tesis para poder llegar a la culminación de mis estudios. A mis profesores, gracias, por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

María Laura Díaz

DEDICATORIA

Dedico este gran logro principalmente a Dios por llevarme de la mano durante este largo camino, a mis padres Domingo Jirón y Griselda Alvarado por haberme forjado como la persona que soy hoy en día, por enseñarme y recordarme todos los días que soy la dueña de mi propio destino y que soy capaz de cumplir todas las metas que me proponga en la vida, que cada obstáculo que encuentre en mi camino no es más que un propósito de Dios con el cual me está forjando para recibir las bendiciones que me tiene preparada en futuro; A mis tres hijas Dominique Jolie, Griselda Angelique y Ahinara Montserrat, ellas me impulsan cada día a crecer y mejorar como persona para poder ser un buen ejemplo a seguir así como yo obtuve el mejor ejemplo de mis padres lleno de perseverancia y sacrificio quiero que ellas obtengan lo mismo de mí, posiblemente en estos momentos no entiendan mis palabras , pero para cuando sean capaces quiero que se den cuenta lo mucho que ellas significan para mí, que son la razón por la que todos los días me levanto y lucho por sacarlas adelante; También dedico este logro a mi esposo Gustavo Salazar, quien ha sido mi confidente, mi mano derecha en todas las noches de desvelo, quien me recordaba a cada momento el por qué tenía que continuar, y el por qué no tenía que darme por vencida, que existen tres motivos para concluir este gran reto, estuviste ahí ayudándome hasta donde tus alcances lo permitían, gracias a cada uno de ustedes es que hoy puedo decir, lo logre.

Griselda Dominique Jirón Alvarado.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy infinitamente gracias a Dios, por haberme dado fuerza y valor para culminar esta etapa tan importante en mi vida, por protegerme durante todo mi camino y darme las fuerzas necesarias para superar cada obstáculo y dificultad a lo largo de este camino.

A mi madre por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida, este logro es de ella y para ella.

Al Ing. Luis Hernández, asesor de tesis, por su valiosa guía y asesoramiento en la realización de la misma.

A Dominique Jirón, mi compañera de tesis por el acompañamiento en el transcurso de esta experiencia, por la motivación, empeño y determinación en la realización de nuestro trabajo.

María Laura Díaz

AGRADECIMIENTO

Doy gracias principalmente a Dios por permitirme culminar esta meta y poder disfrutarla con mi familia.

Agradezco a mi asesor MSc. Ing. Luis Guillermo Hernández por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimientos científicos, así como también por habernos tenido paciencia para guiarnos durante todo el proceso de desarrollo de la tesis.

Al cuerpo docente de la Universidad Nacional Agraria SEDE Camoapa, por instruirme en toda mi carrera universitaria, no solo como profesional si no como persona, me llevo de cada uno de ustedes recuerdos, aventuras, pruebas y retos valioso, no tengo suficientes palabras de agradecimiento para expresarles lo que sus enseñanzas significan para mí, de ustedes aprendí más de lo que esperaba.

No puedo dejar por un lado a mi compañera de tesis María Laura Díaz, por aceptar afrontar conmigo este reto en nuestra carrera universitaria, este tiempo que hemos compartido juntas me enseñó que los retos se superan rodeándote de compañeras buenas, que te levantan y animan las veces que sea necesario.

Griselda Dominique Jirón Alvarado

ÍNDICE DE CONTENIDO

No.	Secciones	Página
I.-	INTRODUCCIÓN	1
0II.-	OBJETIVOS	3
2.1-	Objetivo general	3
2.2-	Objetivos específicos	3
III.-	MARCO DE REFERENCIA	4
3.1-	Antecedentes	4
3.2-	Casas de Empeño	8
3.2.1	Concepto	8
3.3	Economía	9
3.3.1	Economía Domestica	11
3.4	Préstamos Prendarios	11
3.4.1	Características	12
3.5	Arreglos de Pago	12
3.5.1	Tipos	13
3.5.2	Características	14
3.6	Tipos de Clientes	15
3.7	Inversión Crediticia	16
3.7.1	Formas	16
IV.-	MATERIALES Y MÉTODOS	18
4.1	Ubicación del área de estudio	18
4.2	Diseño metodológico	19
4.3	Datos evaluados	19
4.3.1	Tipos de clientes	20
4.3.2	Distribución por rubros de préstamos prendario	20
4.3.3	Tipos de Inversiones realizadas por los clientes	20
4.4	Análisis de datos	21
V.-	RESULTADOS Y DISCUCION	22
5.1	Tipos de clientes	22
5.1.1	Oficio	22
5.1.2	Razones por las que visita la casa de empeños	24
5.2	Distribución por rubro prendario	26
5.2.1	Tipos de garantías.	26
5.3	Tipos de Inversión por parte de los clientes	28
5.3.1	Frecuencia	28
5.3.2	Uso del crédito	29
5.3.3	Perdida de garantía	31
5.3.4	Motivos de perdida	33
5.3.5	Arreglos de pago	35
5.3.6	Tipos	36
5.3.7	Evolución.	37
VI.-	CONCLUSIONES	40

VII.-	LITERATURA CITADA	41
VIII.-	ANEXOS	45

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Secciones	Página
Cuadro 1	Operacionalización de las variables	20
Cuadro 2	Ocupación u oficio de clientes	22
Cuadro 3	Razones por las que visita la casa de empeños	24
Cuadro 4	Tipos de garantías prendarias	27
Cuadro 5	Frecuencia con la que los clientes visitan la casa de empeños	29
Cuadro 6	Motivos por los cuales los clientes solicitan el préstamo	30
Cuadro 7	Perdida de garantías	32
Cuadro 8	Motivos de pérdidas de garantías.	34
Cuadro 9	Clientes a los que les ofrecieron un tipo de arreglo de pago	35
Cuadro 10	Tipos de arreglos de pago	37
Cuadro 11	Evolución económica de los encuestados	38

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Secciones	Página
1	Mapa del municipio de Camoapa	18

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Secciones	Página
VIII.-	ANEXOS	45
8.1	Encuesta aplicadas a clientes de la sucursal de Camoapa	45
8.2	Entrevista aplicada a gerente de sucursal	48

RESUMEN

La investigación tiene como finalidad realizar un análisis de la influencia de la casa de empeños prisa (proyecto prestamos e inversiones S.A) en la economía del municipio de Camoapa, departamento de Boaco durante el período de febrero a abril 2021. La investigación es descriptiva y consistió en recolectar información primaria proveniente de los clientes a través de encuestas y se valoró la forma en la que el cliente hace inversión del dinero que solicita en calidad de préstamo prendario en la sucursal de Camoapa. Las variables evaluadas fueron: tipos de clientes, distribución por rubro prendario y tipo de inversión por parte de clientes. El análisis fue a través de estadística descriptiva basado en distribuciones de frecuencia respaldado por el programa SPSS. El resultados de las encuesta para tipos de clientes nos indica que el 37% de clientes que frecuentan la casa de empeños son amas de casas, el 28.4% comerciantes y el 17.3% jornaleros. La razón principal por la que visitan la casa de empeños es la rapidez de los desembolsos. El tipo de garantía prendaria que llevan a la casa de empeños para realizar sus préstamos, la más popular con un 64.2 % de preferencia son las joyas de oro y plata, seguida de un 34.6% para artículos y solo un 1.2% de los clientes eligen llevar sus vehículos a empeñar. Los tipos de inversiones que los clientes de esta casa de empeño realizan es para negocios inversiones rápidas con el 54.3% de aceptaciones, el 18.5 % son comerciantes que recurren a préstamos prendarios para sus negocios, el 14.8% de clientes que visitan la casa de empeños es por motivos de desempleo y la necesidad de conseguir una fuente de ingreso y con el 12.3% encontramos a clientes que realizan préstamos prendarios para cubrir una urgencia familiar.

Palabras claves: Inversiones, préstamo prendario, casas de empeños, joyas, amas de casa, comerciantes, fuentes de ingreso.

ABSTRACT

The purpose of the research is to perform an analysis of the influence of the pawnshop prisa (loan and investment project SA) on the economy of the municipality of Camoapa, department of Boaco during the period from February to April 2021. The research is descriptive and consisted in collecting primary information from clients through surveys and assessing the way in which the client makes an investment of the money requested as a pledge loan in the Camoapa branch. The variables evaluated were: types of clients, distribution by pledge item and type of investment by clients. The analysis was through descriptive statistics based on frequency distributions supported by the SPSS program. The results of the survey for types of clients indicate that 37% of clients who frequent the pawnshop are housewives, 28.4% are merchants and 17.3% are day laborers. The main reason they visit the pawn shop is the speed of disbursements. The type of collateral they take to the pawnshop to make their loans, the most popular with a 64.2% preference is gold and silver jewelry, followed by 34.6% for articles and only 1.2% of customers choose take your vehicles to pawn. The types of investments that the clients of this pawn shop make are for businesses, quick investments with 54.3% of acceptances, 18.5% are merchants who resort to pledge loans for their businesses, 14.8% of clients who visit the pawnshop It is for reasons of unemployment and the need to obtain a source of income and with 12.3% we find clients who make pledge loans to cover a family emergency.

Keywords: Investments, pledge loan, pawnshops, jewelry, housewives, merchants, sources of income.

I. INTRODUCCIÓN

Los primeros en prestar dinero con aval prendario a la gente más humilde fueron los monjes franciscanos en el norte y centro de Italia.

No cobraban intereses porque la idea original era ayudar a la clase más pobre formada por artesanos y agricultores sin ningún ingreso fijo. El único incentivo para devolver lo prestado era recuperar la prenda. Se le denominó Monte Pío porque Monte significa caja pública o monto de dinero y pio porque el acto en sí era piadoso.

Fue en el siglo XVIII cuando las Casas de Empeño comenzaron a ser gestionados por empresas privadas, o sea, la Corona y personas de la nobleza, así fue como pasaron a ser casas de empeño tal y como las conocemos hoy en día.

Desde hace muchos años la casa de empeño ha sido un lugar al que muchas personas de la población han podido recurrir para salir de imprevistos y emergencias de todo tipo. En sus inicios había muy pocos lugares para recurrir a este servicios, inclusive, la gente debía ir muy lejos de donde vivía para poder empeñar sus prendas, que por lo regular se encontraban personas que deseaban hacer lo mismo.

El funcionamiento de las casas de empeño es bastante sencillo, cualquier persona que acredite ser mayor de edad puede acudir a una de ellas y presentar el bien que desea empeñar, un responsable valorará el estado del mismo para determinar cuál es su valor y, en función de este, así será la cuantía del préstamo que ofrecerá.

En la valoración del bien influyen, el estado general del mismo y la demanda del producto. En el primer caso, se comprueba su estado físico y de funcionamiento. Esto último es fundamental por si tienen que hacer una futura venta del mismo. En el segundo caso, los productos que se venden rápido se valoran más que los que son más difíciles de colocar en el mercado, de ahí el auge de los aparatos electrónicos.

La casa de empeño deberá informar a su posible cliente de todas las condiciones del préstamo, tales como, el tipo de interés, la comisión de resguardo, la forma y las fechas de pago, las condiciones que se han de dar para que pueda recuperar su bien o bajo qué condiciones lo perderá para siempre.

Cuando ambas partes se ponen de acuerdo, se firma un contrato de común acuerdo. En ausencia de contratiempos, una operación de este tipo se cierra en muy poco tiempo, por lo que una persona que necesita dinero con urgencia lo puede conseguir sin papeleo ni excesivos trámites burocráticos en apenas una hora.

Con el presente estudio, se pretende hacer un análisis de la influencia de la casa de empeño PRISA en la economía del municipio de Camoapa y de esta manera constatar la importancia de esta entidad para las familias que hacen uso del servicio brindado.

II. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

- Analizar la influencia de la casa de empeño proyecto, préstamos e inversiones sociedad anónima en la economía del municipio de Camoapa, departamento de Boaco durante el período de febrero a abril 2021.

2.2 Objetivos específicos

- Caracterizar el tipo de clientes de la Casa de Empeños PRISA del municipio de Camoapa
- Determinar la distribución por rubros de los préstamos prendarios realizados en la Casa de Empeños PRISA del municipio de Camoapa
- Verificar el tipo de inversión realizada por los clientes de la Casa de Empeño PRISA del municipio de Camoapa

III. MARCO DE REFERENCIA.

3.1 Antecedentes

Guzmán, Alonzo, Orellana y Pérez (Junio 2014) en su trabajo “análisis financiero para determinar los efectos que causa la ley contra la usura en los estados financieros de las casas de empeño en el municipio de san salvador” dice que: La historia de las casas de empeño presenta sus orígenes en la época romana, en aquel entonces tenían dificultades en la forma de calcular los intereses. En ese sentido, los préstamos oscilaban entre un 4 y 12 por ciento. Normalmente, cuando el interés era alto, fluctuaba entre el 24 y 48 por ciento, que daba como resultado tasas de interés nominales de un 3 a 4 por ciento mensual.

En términos generales, estos préstamos se utilizaban para financiar el cultivo de las tierras. Las personas con facilidades de dinero solían tomar grandes riesgos para asegurar su ganancia durante el tiempo de cosecha. Todas las tasas de interés gozaban el sin regulación del gobierno, lo que generaba un mercado libre de préstamos con pequeñas limitaciones de índole privada (pág 2).

Guzmán, Alonso, Orellana, y Pérez (Junio 2014) realizaron un estudio sobre análisis financiero para determinar los efectos que causa la ley contra la usura en los estados financieros de las casas de empeño en el municipio de San Salvador donde determinaron que:

En las empresas casas de empeño dedicadas a la actividad principal en otorgar préstamo por prendas, estas entidades son una opción de crédito para los usuarios que deseen el servicio, los requisitos que solicitan no generan mayores complicaciones, tales como: ser mayor de edad, presentar una identificación oficial y tener una prenda para empeñar en concepto de garantía por el monto prestado las cuales son: prendas de oro, cadenas, pulseras, relojes, teléfonos celulares, equipos de cómputo, televisores refrigeradoras, maquinaria, y otros. (pág. 1)

El diario Ibero de México (2017) también nos dice que:

Uno de los mecanismos más importantes por los que se financian las personas y empresas en México son las casas de empeño, los préstamos de familiares y amigos, y los proveedores, señaló el doctor Pablo Cotler Ávalos, director del Departamento de Economía de la Universidad Iberoamericana Ciudad de México. (pág. 1)

Se encontró un artículo escrito por Izquierdo (2012) en el que determina que:

En los últimos años, con la crisis económica, han proliferado las casas de empeño y las empresas dedicadas a la compra de oro. Cuando los ingresos de las familias disminuyen y hay que pagar la hipoteca, el transporte, la comida y otros gastos, vender una joya o ceder temporalmente un bien de valor es una de las alternativas para llegar a fin de mes. La mayoría de los negocios de este tipo cumple con la normativa, tasa los productos en la forma debida y da a sus clientes todas las garantías (pág. 1)

La revista Forbes (2020) en uno de sus artículos publicados en julio del 2020 expreso que:

Existen mitos sobre el préstamo prendario, pero hay tres que habitualmente causan incertidumbre entre las personas. El primero, consiste en que los valuadores van a castigar el precio de nuestras pertenencias y nos darán un préstamo insuficiente. El segundo, es que será tan caro el préstamo al punto de decir que es impagable, y el tercero es que seguramente vamos a perder nuestra prenda. Sin embargo, la realidad es distinta. En México existen diferentes establecimientos en los que se otorgan préstamos justos, con tasas de interés que realmente benefician tanto la economía familiar, como personal y que trabajan diariamente por devolver las prendas en perfectas condiciones a sus respectivos dueños. (parr 3)

La CEPAL (2009), nos indica que:

En Nicaragua, la aparición de las instituciones micro financieras, entre fines de los 80 e inicios de los 90, se produjo casi concomitantemente con el declive de la banca estatal de desarrollo, que constituía hasta ese entonces el principal medio de financiamiento al sector rural, particularmente a los pequeños productores a través de programas específicos. Con la posterior desaparición de otros bancos estatales, incluyendo la institución orientada a los pequeños empresarios, quedaron vacíos que no fueron llenados por el resurgimiento de la banca privada, lo cual favoreció el desarrollo paulatino pero relativamente rápido de las nacientes instituciones de micro finanzas, hasta conformarse en una industria. (pág. 1)

En el mismo artículo de CEPAL (2009) nos dice que:

Al tenor de lo que ha ocurrido en diversas regiones del mundo, particularmente en los países en vías de desarrollo, la actividad de micro finanzas ha venido ocupando espacios importantes en la economía de los países que conforman la región centroamericana, y presentando una mayor visibilidad dentro del contexto económico local. Nicaragua ha sido uno de los países del istmo en que esta nueva industria ha evolucionado de forma importante. (Pag1)

Obtenida las experiencias de La Gran Depresión, dieron lugar en Estados Unidos a la aplicación de uno de los primeros conjuntos de normas bancarias. Firmado en el 1933, el Banking Act (Ley Bancaria) esta establecía un seguro de depósitos con la condicionante de que los bancos mantuvieran niveles mínimos de capital. Dando lugar a dos importantes: la primera era que al tener fondos de los depositantes asegurados, los bancos podían hacer maniobras financieras más arriesgadas, pero sin tomar en consideración la calidad de los préstamos que tenían en cartera. Los ministros financieros y los gobernadores del Banco Central del G10 se reúnen anualmente para tratar cuestiones económicas y monetarias. (pág.1)

Guzmán (2017) en un artículo publicado en 2017 donde hace un análisis sobre micro finanzas nos expresa que:

En diciembre de 2006, las 20 Micro financieras afiliadas en la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Micro finanzas (ASOMIF), servían a un total de 307.693 microempresarios que manejaban un total de US\$ 178.886.200 con préstamos promedios de US\$ 581. En ese momento nos preparábamos para entrar en la época más difícil que hemos vivido en este sector, al tener que afrontar la fuerte reducción de recursos generada por la crisis financiera internacional de finales de esa década que inicio en el 2008, en adición a las dificultades internas creadas por el Movimiento de No Pago que nació en esos días y que se mantuvo por varios años. (Párr. 1)

Guzmán (2017) en su mismo artículo también menciona que:

Como resultado de ese periodo crítico, la mayoría de las IMFs limitamos nuestras operaciones de manera drástica, de manera que cinco años después, al cierre del 2011, la cartera estaba en US\$ 163.810.300; el número de préstamos también cayó a 242.687 y para poder sobrevivir fue necesario cerrar agencias en los municipios más pobres del país y contraer la cartera del sector agropecuario nacional. Fue el periodo de resistencia para sobrevivir, lo que se logró gracias al compromiso y el sacrificio de todos los colaboradores de las instituciones que existían en ese tiempo, algunas de las cuales no soportaron las dificultades y cerraron sus operaciones. (Párr. 2).

De igual manera Guzmán (2017) dice que:

La solución de esa crisis exigía la formalización del sector, lo que tenía como condición primaria la creación de una ley especial para las micro finanzas (Ley 769: Ley de Fomento y Regulación de las Micro finanzas), que tuvo como objeto principal estimular el desarrollo económico de la micro, pequeña y mediana empresa del país, así como regular la intermediación financiera y la prestación de otros servicios financieros a esos sectores. Para estos fines, se creó la Comisión Nacional de Micro

finanzas (CONAMI). Los dirigentes del sector dedicamos todos nuestros esfuerzos a la elaboración de esa ley para que respondiera a las verdaderas necesidades del sector. (párr. 3).

3.2 Casas de empeños

3.2.1 Concepto

Economía México (s.f.) explica que las casas de empeño “son empresas donde se pueden conseguir préstamos de manera rápida en el cual puedes dejar una joya, artículo y hasta vehículo en garantía del dinero que se está facilitando”.

Respecto a la valoración de las prendas, se dice que:

Para empeñar, es necesario llevar una prenda en buen estado para que un perito la valúe. Con ello, se establece la cantidad de préstamo que se puede obtener por la prenda. El pignorante puede aceptar o rechazar la cantidad establecida, pero si la admite, se procederá a elaborar su boleta de empeño, la cual contiene sus datos generales, la descripción a detalle de la prenda y las condiciones de recuperación de la misma. En muchos casos, es necesario presentar una identificación (Pág. 2)

Millan (2013) comenta sobre las casas de empeño, lo siguiente:

Han operado por varios siglos tanto en oriente como en occidente, variando en su forma de operación así como su fundación y estatutos bajo los que se rigen. En México, al término de su Revolución, en junio de 1921, la Junta de Beneficencia Privada (dependiente de la Secretaría de Gobernación) inicia la supervisión de las operaciones de las casas de empeño existiendo también en la rama de préstamos con garantía prendaria, empresas privadas, con el propósito de desarrollar y operar franquicias en todo el país, otorgando créditos prendarios.(pag 1)

Millan en su mismo artículo dice que:

La figura de las Instituciones de Asistencia Privada encuentra su fundamento jurídico en la fracción tercera del artículo 27 Constitucional, en donde se reconoce la existencia de Instituciones de Beneficencia Privada, cuyo objeto sea el auxilio de los necesitados, la investigación científica, la difusión de la enseñanza, la ayuda recíproca de los asociados o cualquier otro objeto lícito, dando la base del concepto que maneja la Ley especial que las regula, la Ley de Instituciones de Asistencia Privada para el Distrito Federal. (párr. 2)

Algunas leyes definen a las Instituciones de Asistencia Privada como “entidades con personalidad jurídica y patrimonio propio, sin propósito de lucro que, con bienes de propiedad particular ejecutan actos de asistencia social sin designar individualmente a los beneficiarios”, mientras que otras las definen en términos generales como aquellas que por voluntad de los particulares, sin propósito de lucro, a favor de individuos o de la sociedad, se constituyan con el siguiente objeto (Párr. 3):

- Ayudar al débil o al marginado
- Promover la superación del hombre, independientemente de su condición económica o social
- Coadyuvar al mejoramiento de las condiciones de la comunidad y del medio ambiente.

3.3 Economía

Según Cervera (2015) en un informe que realizó sobre la importancia de la formación económica en la vida cotidiana, nos dice que “la velocidad a la que se producen los cambios en la esfera económica es mucho mayor que la velocidad a la que estamos adaptándonos, por lo que se produce un desajuste que en cierto modo estamos sufriendo”. (Párr. 3)

El economista británico Marshall, citado por Cervera (2015) también definió que “el objeto de la economía como el estudio de la humanidad en las ocupaciones de la vida lo que se acerca bastante a decir que cualquier cosa que hagamos puede ser considerada economía”. (Pág. 29)
Un artículo publicado por el diario LA PRENSA en el año (2013) relata que:

Al hablar de instituciones con siglos de existencia que facilitan a los ciudadanos dinero de forma inmediata cuando lo requieren sin engorrosos trámites burocráticos, requisitos diversos y estudios de viabilidad, entre otros supuestos, nos encontramos con las casas de empeño, que desde mi punto de vista juegan un papel trascendente en la vida cotidiana de miles de latinoamericanos. (Párr. 1)

Xantomila (2017) señala que:

La población adulta del país- recurren al empeño como fuente de financiamiento, no existen estudios que analicen cómo opera este mercado y cómo se entrelaza con los otros mercados financieros; para obtener el dinero que les permitirá afrontar una urgencia –que sin saber cuál, posiblemente sea comprar la despensa, medicinas o pagar la colegiatura- una importante fracción de los mexicanos, con o sin cuenta bancaria, se financia con préstamos familiares, su primera opción; y por medio de casas de empeño, su segunda fuente de financiamiento. Pero no sólo se trata de urgencias, pues seguramente también será similar para todos aquellos que reciben un ingreso que día a día fluctúa, como sucede en el sector comercio o servicios. (Párr. 9)

También expresa que:

De las personas que recurren al empeño de prendas, el 65% tiene ingresos inferiores a los cinco mil pesos mensuales, el 33% tiene seguridad social y el 48% tiene cuenta en algún banco. Como puede observarse, los usuarios de las casas de empeño no se limitan a trabajadores informales o sin acceso al servicio financiero formal. Con un préstamo promedio de mil 600 pesos, la cartera de préstamos de las casas de empeño es equivalente al 5% de la cartera de crédito al consumo del sistema bancario.(párr. 3)

Xantomila en su mismo artículo menciona que:

Los artículos más utilizados en los servicios prendarios son las joyas, particularmente las de oro, por la cuales las casas de empeño prestan por lo general el 80% de su valor, y que son las más fáciles de revender si el pignorante no recuperó la prenda. Aunque en promedio el 75% de las cosas empeñadas son recuperadas. (Párr. 5)

Asimismo, Robins (s.f.) citado por Cervera (2015) profundizo que:

Lo que consideremos que es objeto de estudio “la Economía comprende la conducta humana como relación entre fines y medios escasos con usos alternativos”. Por tanto, encontramos economía cuando actuamos para satisfacer alguna necesidad y renunciamos a otras alternativas, puesto que existen restricciones, no sólo financieras, en muchas ocasiones de tiempo.

3.3.1 Economía doméstica

Cervera (2015) hace mención sobre la importancia de la economía doméstica diciendo en su artículo que:

Por la poca educación económica en el seno familiar un proyecto se puede ir directamente al fracaso ya que por errores fácilmente es inevitable, hay que saber controlar los ingresos y los gastos, así como también actuar de forma responsable en nuestro rol e agentes económicos. (párr. 17)

3.4 Préstamos prendarios

CREDITEA (s.f.) en un artículo escrito sobre créditos prendarios nos dice que:

El crédito prendario o pignoraticio se basa en el hecho de que la garantía es un bien con valor, cuya custodia pasa a manos del prestamista, acreedor o entidad financiera

durante el período en que el préstamo se halle vigente. Si el deudor incumpliera sus obligaciones para con el prestamista, el bien depositado en prenda se podrá subastar o vender para recuperar el importe prestado. (Párr. 2)

CREDITEA (s.f.) indica que los préstamos prendarios consisten en “la entrega de una suma de dinero por parte de la casa de empeño y el recibo de cualquier objeto de valor garantizando el pago de la suma de dinero más los intereses y gastos administrativos”. (Párr. 2)

3.4.1 Características

CREDITEA (s.f.) considera que las características más particulares de los préstamos prendarios “es que las entidades financieras solo ofrecen estos préstamos a clientes que tienen un bien o valor que soporte el monto de la deuda”. Otras características son:

- **Interés:** El interés es el provecho, la ganancia o la utilidad que se puede sacar de algo. En este sentido, interés también designa, en economía, el lucro obtenido a partir de un capital.
- **Financiamiento:** Son los créditos concedidos por el sistema bancario a las familias, empresas privadas y sector público, así como valores emitidos por empresas privadas, sector público y Banco Central adquiridos por el sistema bancario.
- **Usura:** Es como se denomina al cobro excesivo y abusivo de intereses por un préstamo. Este término se emplea en finanzas para denominar cuando un crédito o un préstamo demandan un alto tipo de interés por el préstamo de dinero.

3.5 Arreglos de pagos

Según el sitio web DELE PESO A SUS PESOS (s.f.) indica que un arreglo de pago:

Se usa cuando el cliente está en mora y consiste en ponerse de acuerdo en el tiempo y montos a pagar para ponerse al día. Este procedimiento se realiza generalmente con el área de cobro y no provoca mayor problema a tu récord, como sí lo ocasionaría no pagar o un cobro por la vía judicial. (Párr. 4)

Por otro lado Economipedia (s.f.) indica que:

Un acuerdo de pago o convenio de pago es un documento mediante el cual acreedor y deudor llegan a un acuerdo para saldar una deuda. Los convenios o arreglos de pago son habituales en aquellos casos en los que la persona que debe dinero (deudor) ha incumplido o a impagado montos de dinero a la persona que reclama el dinero (acreedor). (Párr. 1)

Economipedia en el mismo artículo menciona lo siguiente:

La razón de ser del convenio de pago es establecer nuevas condiciones que faciliten el pago al deudor. Así pues, a priori, es beneficioso para el deudor ya que se enfrenta a mejores condiciones. Sin embargo, también es beneficioso para el acreedor. Ya que, si bien es cierto que el acreedor debe ceder en algunas cláusulas, dada la situación financiera del deudor, será más probable que recupere su dinero tras la firma del acuerdo. En consecuencia, puede que algunas condiciones del contrato original desaparezcan para dar cabida a otras nuevas que recoge el convenio de pago. (Párr. 4)

3.5.1 Tipos

La página web Delepesoasuspesos (s.f.) menciona dos tipos de arreglos de pagos:

Arreglo de pago: Se usa cuando el cliente está en mora y consiste en ponerse de acuerdo en el tiempo y montos a pagar para ponerse al día. Este procedimiento se realiza generalmente con el área de cobro y no provoca mayor problema a tu récord, como sí lo ocasionaría no pagar o un cobro por la vía judicial. (Párr.1)

Reestructuración: Es la alternativa cuando hay una disminución en la capacidad de pago o deterioro del ingreso. Consiste en alargar el plazo del crédito vigente (muy probablemente en mora) para reducir la cuota, facilitando el pago. Suena favorable pero es muy negativo para tu récord crediticio (algunas instituciones niegan de tajo cualquier solicitud de crédito tras una reestructuración). También se realiza con el área de cobro de las instituciones financieras. (Párr. 2)

Consolidación de deudas: Es la unificación de las deudas –con una o varias instituciones financieras–, las cuales generalmente deben estar al día. OJO: no todas las instituciones consolidan deudas externas (es decir con otros bancos o financieras), algunas sólo consolidan las deudas que tengas con ellos. La ventaja de esta opción es que pagarás una sola deuda y una sola tasa de interés (generalmente tasa fija); conviene más cuando el grueso de las deudas es con tarjetas, por sus altos intereses. Generalmente este procedimiento se hace con las áreas de negocio de las instituciones. (Párr. 3)

Refinanciamiento: Consiste en obtener un nuevo crédito aunque tengas vigente otro con la misma institución (siempre que tu capacidad de pago y límite de endeudamiento te permita) y con el desembolso se cancela la deuda y te queda una diferencia a tu favor. También se hace con las áreas de negocios. (Párr. 4)

3.5.2 Características

Según López (sf) en un artículo publicado para el sitio web economipedia indica que:

Dado que ambas partes están interesadas en el acuerdo, es de vital importancia que el documento tenga plena efectividad legal. Los elementos imprescindibles de un acuerdo de pago son:

- Datos del acreedor y del deudor: El nombre y los apellidos, así como el documento nacional de identidad deben estar presentes en los documentos.

- Cláusulas: Deben establecerse las cláusulas o declaraciones que modifican o cumplimentan al acuerdo original. Entre ellas deben encontrarse:
- Monto de la deuda: El deudor debe reconocer el tamaño de la deuda. Este monto podría ser, en ocasiones, menor que lo que realmente debe. Todo, con el objetivo de que el acreedor pueda recuperar el máximo dinero posible.
- Plan de pagos: Tiempo, forma y cantidad en la que se realizará el pago a partir de dicho momento.
- Adicionales: Podrían añadirse cláusulas como la eliminación de los intereses moratorios si, a partir de dicha firma, el deudor satisface todas sus cuotas según lo acordado. También
- Firmas: Tanto el acreedor como el deudor deben firmar para manifestar que están conformes con el acuerdo de pago. En caso de que alguna de las partes no lo haga, el contrato será nulo ya que no existe consentimiento entre las partes. (pág. 1).

3.6 Tipos de clientes

Según foromarketing (2016) existen dos tipos de clientes:

- **Cliente interno:** Cuando hablamos de cliente interno nos referimos a aquellos que intervienen en el desarrollo de nuestro producto o servicio. Son nuestros empleados, colaboradores y proveedores.
- **Cliente externo:** Los clientes externos son aquellos que pagan por obtener los bienes o servicios de la organización. A la hora de clasificarlos podemos dividirlos en distintos perfiles y tipología de clientes externos.

También, foromarketing (2016) nos indica que:

Existen diferentes tipos de clientes, ya que, la necesidad de interlocución con los clientes, tanto a nivel externo, como interno, es imprescindible para que las personas

que formen parte de nuestra fuerza de ventas sean interlocutores adecuados, capaces de acreditarse como tales ante los clientes por formación, actitud y capacidad. (pág. 1)

3.7 Inversión crediticia

Según el sitio web Connect Americas (s.f.) refiere que:

Para una PYME en crecimiento, mantener un control adecuado de su deuda reduce el riesgo de incumplimiento con acreedores, proveedores, y clientes, asegurando que el negocio opere de manera eficaz. Si bien algunos dueños de empresas se sienten orgullosos porque jamás tuvieron que pedir prestado, este enfoque no siempre es realista. (Párr. 1)

El mismo sitio web Connect Americas (s.f.) dice que “para lograr el crecimiento y pegar el salto hacia el mercado internacional, las Pymes (pequeñas y medianas empresas) necesitan contar con aportes de capital” (párr. 2)

Connect Américas (s.f.) en su mismo artículo dice que:

Una posible respuesta es realizar un análisis cuidadoso del flujo de caja y de las necesidades particulares de cada empresa. Lo que sigue son algunos ejemplos de cuándo conviene endeudarse, qué tipo de deuda sirve contraer, y cuáles son las buenas prácticas para el manejo de la misma. (Párr. 3)

3.7.1 Formas

Connect Americas (s.f.) en su artículo también menciona que:

Existen varias situaciones en las cuales vale la pena endeudarse. Por ejemplo, puede ser conveniente para mejorar o proteger el flujo de caja, como también para financiar el crecimiento o la expansión. Según detalla la Guía Informativa de Banca PYME de la

Corporación Financiera Internacional, “en estos casos, el costo originado por el préstamo puede ser menor que el de financiar estas acciones con los ingresos corrientes”. Entre las razones que suelen ameritar la gestión un préstamo figuran. (Párr. 5)

Aumentar el capital de trabajo: cuando una PYME necesita aumentar el plantel de empleados o ritmo de producción de mercadería como consecuencia de haber expandido su negocio hacia nuevos mercados. O simplemente por aumentar la capacidad para satisfacer una demanda creciente de su producto o servicio. (Parr. 5)

Comprar insumos de capital: es posible que una empresa tenga que financiar la compra de nuevos equipos para ingresar a mercados nuevos o para incrementar la producción. Generalmente este tipo de inversión se hace con un horizonte a largo plazo. (Parr. 6)

Construir un historial crediticio: si una firma no ha tomado préstamos anteriormente, hacerlo por primera vez puede ayudarla a desarrollar un buen historial de devolución, lo que le facilitará la toma de fondos en el futuro. Un buen historial de pago le permitirá obtener más opciones de financiamiento y mejores términos. (parr. 7)

Mejorar el flujo de caja: puede ser el caso de un empresario al que le quedan menos de diez años para cancelar un préstamo de largo plazo. El refinanciamiento es una forma de amortizar la deuda existente o realizar prepagos sobre la misma. Consiste en pagar deudas viejas con deudas nuevas y ayuda a mejorar el flujo de caja. (Parr.8)

IV. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1 Ubicación del área del estudio

El presente estudio se realizó en el casco urbano municipio de Camoapa, departamento de Boaco, Nicaragua. Camoapa está ubicada a 115 km de Managua, situada en la región central del país a 520 m.s.n.m., situación que le asegura un clima agradable todo el año; no obstante, el municipio deja ver cerros áridos y terrenos pedregosos, pero no en toda la región, porque es posible contemplar pastizales, sectores montañosos y las reservas naturales del cerro Mombachito y el cerro de Masigue. Su latitud es de 12°22'48" y su longitud es de 85°30'36".



Figura 1. Mapa del municipio de Camoapa. Enacal (s.f)

Camoapa es una ciudad perteneciente al departamento de Boaco, tiene una extensión territorial de 1,483.29 Km² (35.5% del actual territorio departamental), limita al Norte (Boaco, Matiguas y Paiwas), al Sur (San Francisco de Cuapa y Comalapa), al Este (El Ayote y La Libertad), y al Oeste (San Lorenzo y Boaco). El municipio de Camoapa está ubicado a 550 m.s.n.m., con una precipitación de 1,500 mm/anuales con una temperatura entre 23.7°C y 28.5°C; en regiones

altas el promedio oscila entre 18°C a 20°C, con una población aproximada de 40,700 habitantes. (pág.1)

La casa de empeño PRISA (Proyecto, Préstamos e Inversiones SA) en estudio se encuentran ubicadas en el casco urbano del municipio de Camoapa, Mercado municipal 150 metros al Este. Esta casa de empeño ofrece a la población de Camoapa préstamos prendarios sobre joyas de oro, plata, artículos y hasta vehículos.

El servicio de préstamos prendarios se obtiene visitando la sucursal ubicada en la ciudad de Camoapa dichos negocios cuentan con un gerente tasador, el cual revisa las prendas o bienes para evaluar el monto del préstamo al que puede acceder por el valor de sus prendas.

4.2 Diseño metodológico

La presente investigación es cuantitativa no experimental de tipo descriptiva- explicativa. La información primaria se obtuvo de los clientes de la casa de empeños, a través de encuesta (Anexo 1) que permitió la caracterización de ellos, la distribución de los préstamos prendarios y el tipo de inversión realizada a través de los préstamos percibidos, adicional se realizó una entrevista al gerente de la sucursal de Camoapa, para obtener datos como tasas de interés, tipos de arreglos de pago y condiciones para aplicar a ello, así mismo también para obtener información de la manera en la que una persona puede ser cliente de esta casa de empeño y requisitos que tiene que cumplir para ello.

Las encuestas se aplicaron, a clientes, por medio de una muestra aleatoria de 30% de la población de clientes que tiene esta casa de empeños en la sucursal de Camoapa, siendo su cartera activa de 270 clientes.

4.3 Datos evaluados

Las variables del presente estudio permitieron identificar de qué manera los préstamos realizados por casa de empeños prisa influyen a la economía de la ciudad de Camoapa.

4.3.1 Tipo de clientes

Representan los diferentes tipos de clientes que frecuentan la casa de empeños PRISA, el tipo de actividad económica a la que se dedican

4.3.2 Distribución por rubros de los préstamos prendarios

Es el título a través del cual se catalogan los tipos de préstamos que se realizan en las casas de empeños los cuales son: empeños por joyas de oro y plata, artículos y vehículos.

4.3.3 Tipo de inversión realizada por los clientes

La inversión que los clientes realizaron con los préstamos otorgados por parte de casa de empeños prisa es de vital importancia ya que de esto depende si el cliente lograra recuperar o no sus bienes, una inversión bien realizada es la clave para poder sacar provecho a este tipo de préstamos.

En el siguiente cuadro se resume la operacionalización de las variables:

Cuadro 1. Operacionalización de las variables

Variable	Conceptualización	Sub variable	Alcance de medición	Instrumento
Tipos de clientes	Es el tipo de personas que visitan el local, refiriéndose a la actividad económica a la que se dedican	✓ Oficio ✓ Razones para visitar la empresa	Clasificación en el perfil integral del cliente	Encuesta

Cuadro 1. Continuación...

Variable	Conceptualización	Sub variable	Alcance de medición	Instrumento
Distribución por rubros prendarios	El tipo de préstamos que se realizan catalogándolo por el tipo de bien que llevan para realizar el préstamo prendario	✓ Garantías prendarias	Tipo de garantía que el cliente lleva para solicitar préstamos prendarios	Encuesta
Tipos de inversión por parte de clientes	De qué forma o en que el cliente invierte el dinero concedido en calidad de préstamo.	✓ Frecuencia de visita ✓ Usos del crédito ✓ Pérdida de garantía ✓ Arreglos de pago ✓ Evolución Económica	Usos del crédito y manejo de la garantía	Encuesta

4.4 Análisis de datos

Los datos generados por la aplicación de las encuestas fueron ordenados, clasificados y analizados conforme a los objetivos y variables de la investigación. Para su análisis se respaldó por los programas SPSS y Microsoft Excel.

El análisis de todas las variables se realizó a través de estadística descriptiva con el programa SPSS, basado en distribuciones de frecuencia y tablas para su mejor representación.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Tras procesar y analizar los resultados de las encuestas aplicadas a clientes activos de la casa de empeños PRISA de la ciudad de Camoapa procederemos a realizar el análisis y discusión de los resultados para consolidar los resultados obtenidos.

5.1 Tipos de clientes

5.1.1 Oficio

El 37% de la cartera activa de clientes, son amas de casa, las cuales no cuentan con un trabajo remunerado y sus ingresos dependen de la ayuda familiar obtenida ya sea por lo que sus esposos aportan al hogar o por lo que sus familiares le envían vía remesas del extranjero. Luego de eso se encontró que el 28.4% de los clientes pertenecen al grupo de comerciantes, estos nos indica que en su mayoría los clientes frecuentes de la casa de empeños son amas de casas y comerciantes, personas las cuales necesitan subsidiar un gasto de manera inmediata.

Cuadro 2. Ocupaciones u oficios en los cuales se desempeñan los clientes de la casa de empeño PRISA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Estudiante	9	11.1	11.1	11.1
	Ama de casa	30	37.0	37.0	48.1
	Comerciante	23	28.4	28.4	76.5
	Agricultor	5	6.2	6.2	82.7
	Jornalero	14	17.3	17.3	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

Según el sitio web previsión financiera integral (13 mayo 2019) público en uno de sus artículos llamado el valor económico de una ama de casa diciendo que:

Aún hoy, en pleno Siglo XXI, hay muchísimas mujeres que se dedican exclusivamente al hogar, son 100% Amas de Casa, lo cual hace muy bien a sus familias. Y siguen existiendo aún muchas personas, hombres y mujeres, que tienen la creencia de que, si ellas se quedan en casa, haciendo las labores del hogar, y el que sale a trabajar es el hombre, el único que genera ingresos es él y ella no genera ningún tipo de ingresos. (pág. 1)

Siendo todo eso completamente falso, un ama de casa ejerce una labor de tiempo completo y que no se le reconozca su trabajo no quiere decir que no tenga un valor económico. Por otro lado se tiene a los comerciantes, personas que cuentan con pequeños, medianos e incluso grandes negocios y solicitan préstamos prendarios para poder solventar ciertos gastos el porcentaje de este tipo de clientes es del 28.4% de la cartera activa de la sucursal.

El sitio web Importancia (s.f.) menciona que:

El comercio es una actividad que el ser humano realizó desde tiempos muy tempranos, siempre que comprendió que no todo lo que una comunidad necesitaba podía ser producido localmente y que, entonces, era necesario intercambiar productos propios por aquellos que interesaban. (Párr. 2)

Así mismo también nos menciona que el comercio es de suma importancia puesto que no solamente tienen que ver con lo económico, sino que también se aprecia desde el punto de vista social y cultural pues por medio de este es que la sociedad entra en contacto con otra en el momento en el que no se sienten autosuficientes y buscan lo que otros pueden proveerle y que les haga falta.

Los jornaleros, son la agrupación de clientes con un porcentaje considerable del 17.3% este tipo de clientes no cuentan con un ingreso fijo puesto que sus trabajo depende de contrataciones ya sea por horas o por días, ellos recurren a realizar empeño de sus

herramientas de, cuando no han obtenido ningún tipo de contratación y necesitan solventar alguna urgencia económica.

También se encontró el grupo de estudiantes que corresponde a un 11.1%, este tipo de cliente dependen meramente de ayuda familiar, no cuentan con un trabajo y muchas veces recurren a realizar empeños para cubrir urgencias que se les presentan por los escasos recursos con los que cuentan.

5.1.2 Razones para visitar la casa de empeños

El 34.6% de los clientes, aseguró que ellos visitan la casa de empeños por la agilidad del desembolso comparándolo con otras entidades financieras el trámite en las casas de empeños es de inmediato mientras que en otras el periodo más rápido para realizar un desembolso es de 8 días después de la solicitud del préstamo.

En el cuadro 3. Se observa detalladamente las razones para visitar la casa de empeños

Cuadro 3. Razones de los clientes para visitar la casa de empeños PRISA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Seguridad	11	13.6	13.6	13.6
	Rapidez de desembolso	28	34.6	34.6	48.1
	Pocos requisitos	26	32.1	32.1	80.2
	problemas con el record crediticio	3	3.7	3.7	84.0
	por qué aceptan cualquier tipo de artículo o prendas como garanticas	13	16.0	16.0	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

Cuando una persona visita una casa de empeño es porque tiene una urgencia económica que resolver de manera inmediata, en las casas de empeño el trámite dura no más de 20 minutos eso incluyendo el registro de la persona como cliente de la casa de empeño, la valoración de las prendas, la firma del contrato de mutuo acuerdo y el desembolso, no se hace una revisión exhaustiva del record crediticio de la persona como en las demás financieras ni tampoco comprobación de fuentes de ingreso puesto que en el caso de las casas de empeño las prendas en garantía son las que cubrirán esa deuda si en un caso el cliente no realiza los pagos de dicho desembolso.

Siendo esto una gran ventaja que a pesar de tener tasas de interés altas la agilidad o rapidez del trámite y desembolso hace que los clientes recurran a realizar préstamos puesto que ellos ya tienen un monto por el cual les valorizan sus prendas en garantía y saben que cuentan con esa cantidad de dinero para cubrir emergencias ya sean familiares o para invertir en sus negocios en el caso de los comerciantes.

El sitio web respuesta rápida (14 julio 2018) menciona que algunos diferenciadores que pueden hacer que una casa de empeño tenga éxito por encima de las demás:

La razón por la que las personas buscan el servicio de las casas de empeño, es porque les surge alguna necesidad, puede tratarse de múltiples situaciones: emergencias médicas, problemas familiares, gastos escolares, desempleo, entre otras más, por ello es que un buen empeño es aquel que ofrece préstamos justos en relación a la prenda que cada uno de las personas va a empeñar, ya que en ocasiones las personas, ya no puede regresar por sus pertenencias. (Párr. 7)

Además hace referencia a:

Los plazos también son importantes, los pagos deben ser accesibles pensando en que tanto el empeño tenga una ganancia por el dinero que prestó, como la persona pueda tener la posibilidad de recuperar sus prendas en un lapso considerable de tiempo, incluso algunos empeños que trabajan con refrendos ilimitados, ya que esto es conveniente tanto para el negocio que continúa cobrando por el resguardo de los

objetos y por el dinero que prestó, así como como para las personas que solicitaron el servicio, brindándoles más tiempo para recuperar sus prendas. (párr. 8)

5.2 Distribución por rubro prendario

5.2.1 Tipos de garantías

El tipo de garantías prendaria que predominó en las encuestas son las joyas, con un 64.2%, la popularidad de este tipo de prenda es porque no se devalúan fácilmente, el valor de este metal precioso se determina con base a la ley de la oferta y la demanda, por consiguiente la casa de empeño presta más por este tipo de prenda, debido a que el oro se maneja en una alza constante y no tiene devaluación como en el caso de los artículos (electrodomésticos, herramientas eléctricas, teléfonos, computadoras, video juegos.) o en el caso de los vehículos que de igual manera pierden su valor con rapidez por los constantes lanzamientos de modelos y actualizaciones que las mismas marcas lanzan al mercado año con año.

Los clientes que normalmente llevan artículos a empeños son más de casa, jornaleros y estudiantes siendo el 34.6% los que representan este rubro, a como se mencionó anteriormente los artículos tienen menos popularidad como garantía prendario pues tendrán que ser artículos que tengan menos de 3 meses de haberse comprado para que la casa de empeños pueda prestar un monto considerado, aun cuando la empresa toma estos artículos hasta con 7 años de antigüedad de fábrica no es un garante puesto que entre más antigüedad de fabricación tenga el artículo, menos será el monto de préstamos.

En el caso de los vehículos son menos prendas obtuvieron apenas un 1.2% en los resultados de las encuestas, el vehículo a como las joyas y artículos quedan bajo resguardo de la casa de empeños, es decir el cliente no podrá utilizarlos durante el periodo que lo tenga en empeño y esto es una desventaja porque en su mayoría son motocicletas que hoy en día en muchos trabajos son un requisito fundamental y los clientes no pueden dejar sus vehículos porque ya sea para trabajo o por movilización dentro de la ciudad los utilizan a diario.

En el **Cuadro 4**. Se detallan cuáles son los tipos de garantías prendarias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Joyas	52	64.2	64.2	64.2
	Artículos	28	34.6	34.6	98.8
	Vehículos	1	1.2	1.2	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

Cifuentes, L (21 abril 2020) en un artículo publicado para la página web estrella digital refiere que:

El oro no es solo un metal precioso que es utilizado por gobiernos y entidades bancarias del mundo, sino que además es uno de los materiales más preciados de la industria de la joyería. Actualmente, el precio de la onza de oro es de 1710,44 dólares americanos, valor que los inversionistas estudian a diario para poder determinar las transacciones a realizar. Cabe destacar que a través de portales que ofrecen servicios de trading social, las personas comunes pueden llegar a operar inversiones en esta preciada materia prima (párr. 5).

Cifuentes, L (21 abril 2020) también en su mismo artículo menciona que:

El año pasado fue un periodo que gran volatilidad en los precios del oro y que dio como resultado una increíble alza en el valor de esta materia prima que desde hace años muchos esperaban. En el 2019 el precio internacional del oro pasó de ubicarse en la zona de resistencia de los 1.250 dólares hasta alcanzar los 1.400\$, cuando rompió de manera definitiva con el precio límite alcanzado durante varios años (párr. 9).

Briseño, K (s.f.) en un artículo publicado para el portal web Mi bolsillo describe que:

Si necesitas dinero y no sabes qué llevar a empeñar, las herramientas eléctricas pueden ser una buena opción ya que son por las que dan más dinero. Aunque de igual forma

podrían prestarte menos de lo que valen, sí podrías obtener algo extra para ayudarte en tus gastos (párr. 6)

Además Briseño, K (s.f) comenta que:

Este es uno de los artículos por los que podrías obtener una gran cantidad de dinero como préstamo, incluso podrían darte un 70% del valor de la factura, pero debes tener en cuenta algunas cosas como que el vehículo no debe tener más de 12 años de antigüedad, debes tener la factura original y no tener ningún adeudo de multas, tenencia, entre otras cosas (parr 7).

5.3 Tipos de inversión por parte de clientes

5.3.1 Frecuencia

La frecuencia con la que los clientes asisten a la institución esta descrita según el número de veces en que los clientes asisten a la casa de empeño y a la vez las razones que lo motivan, esta información es sustentada con la encuesta realizada de la cual se conoce que el 13.6% de los encuestados dijeron que la visitan una vez al mes siendo estos los clientes que hacen uso del servicio con mayor regularidad ya que son comerciantes que se dedican a realizar negocios en compra y venta de productos los cuales ofrecen una prenda como garantía para realizar su inversión y poder desarrollar su negocio para luego de obtener una ganancia retornar el monto prestado y recuperar su prenda, de igual manera el 14.8% que realiza sus préstamos cada tres meses también son comerciantes lo cual haría un 28.4% que al cotejarlo con el cuadro 2, se aprecia que es equivalente al mismo porcentaje que expresó dedicarse a esta práctica, solo un 9.9% agricultores y jornaleros dijeron que la visitan cada seis meses y con menos frecuencia el 61.7% amas de casa y estudiantes dijeron que cuando tienen una urgencia económica como por ejemplo realizar una inversión, pagos de cuotas por créditos, gastos en la educación de los hijos, compra de alimentos, mejoras en la infraestructura del hogar, compra de artículos de primera necesidad.

A partir de esta información se puede asumir que los clientes que visitan con mayor regularidad la casa de empeño lo hacen en definitiva por la necesidad de solucionar con el financiamiento su necesidad con una acción rápida y segura que la casa de empeño les otorga.

En el Cuadro 5 se refleja la frecuencia con la que los clientes visitan la casa de empeños.

Cuadro 5. Frecuencia de visitas de la casa de empeños PRISA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	una vez al mes	11	13.6	13.6	13.6
	cada tres meses	12	14.8	14.8	28.4
	cada seis meses	8	9.9	9.9	38.3
	solo cuando se presenta una urgencia	50	61.7	61.7	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

5.3.2 Uso del crédito

El 54.3% de los clientes encuestados confirmaron que el dinero que ellos solicitaban era por ser la manera más rápida de conseguir efectivo para realizar inversiones en negocios rápidos, lo cual no lo pueden hacer en otras financieras por lo tardado que son dichos procesos. Cabe también resaltar que otro aspecto relevante en esta pregunta es que el 18.5 % de los encuestados mencionaron que recurrían a estos servicios por inversiones. Las dos respuestas anteriores, están ligadas porque en la mayoría de los casos los clientes son comerciantes, los cuales necesitaban efectivo para poder invertir en sus negocios. Como ejemplo de ello, se puede mencionar el caso de los comerciantes de queso que viajan a las comarcas más lejanas de la ciudad a realizar sus compras, ellos no tienen un día específico de la semana para viajar y poder traer una cantidad significativa del producto que les permita obtener las ganancias adecuadas. Ellos tienen que estar a la espera de la llamada del productor o del acopio donde compran sus productos y viajar, de ser posible, el mismo día o al siguiente en horas tempranas para poder comprar el mejor producto. Estos clientes la mayor parte del tiempo solo hacen el

uso del crédito por menos de 7 días, siendo esto una ventaja porque no están atados a pagar el mes completo de intereses, ni tampoco usar el crédito por períodos extendidos como en un banco.

En estos últimos años, dada la situación socio políticos, se ha reducido la bolsa de empleos en el país, es por ello que el 14.8 % de los clientes encuestados hacen mención de que recurren a realizar empeños por motivos de desempleos y buscan la manera de subsidiar los gastos diarios del hogar, pues están claros que aunque estén solamente pagando intereses tendrán el tiempo suficiente para poder conseguir una fuente de ingreso fija y en un futuro recuperar las prendas o artículos dejados en garantía, las casas de empeño no exigen a sus clientes realizar abonos a su capital esto queda a opción del cliente y a la disponibilidad de efectivo con la que ellos cuenten , después de realizar su pago de intereses ellos podrán abonarle o no la cantidad que ellos deseen. Por otro lado, también se da el caso de las urgencias familiares con un 12.3 % de respuestas, en estos casos clientes que dieron esta respuesta fueron amas de casa, las cuales de una u otra manera buscan la forma de subsidiar los problemas que se presentan en el hogar, ellas por no tener un ingreso fijo y depender de la ayuda de familiares muchas veces tienen que recurrir a realizar empeños, si ellas solicitan un préstamo en otro tipo de entidades financieras hay pocas probabilidades de obtener respuestas positivas de aprobación de crédito por los casi nulos soportes de ingresos con los que cuentan.

Cuadro 6. Motivos por los cuales los clientes de la casa de empeño solicitan el préstamo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversión	15	18.5	18.5	18.5
	Urgencia Familiar	10	12.3	12.3	30.9
	Una forma rápida de conseguir efectivo	44	54.3	54.3	85.2
	Desempleo	12	14.8	14.8	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

Según el sitio web cuida tu futuro (30 enero 2019) en un artículo publicado, sugiere tomar en cuenta las siguientes recomendaciones para utilizar los préstamos de la mejor manera y que sean una fuente de financiamiento que te permitan crecer:

Analizar cuál es el uso que se le dará: Antes de sacar un préstamo es necesario tener claridad sobre el uso que tendrá, para definir si es realmente necesario contraer una deuda. Recordar que los préstamos destinados a una inversión como compra de bien inmueble o negocio propio, son los que permiten generar ingresos adicionales para pagarlos. (Párr. 1)

Calcular la capacidad de pago: Esto es necesario para saber con cuánto dinero se cuenta cada mes para pagar las cuotas del préstamo. Así se tendrá una mejor idea del monto y el plazo que más convienen. Resta de tus ingresos todos tus gastos, deudas y el monto que destinas al ahorro, para que sepas cuánto dinero tienes disponible para adquirir una deuda. (Párr. 2)

Pagar puntual: Una vez que ya tengas el préstamo, anota las fechas de pago y tenlas presentes para que no te atrases. No esperes hasta el último día porque si surge alguna complicación y no puedes pagar a tiempo, se van a generar intereses de mora y gastos de cobranza. Tu historial crediticio se verá afectado, cerrándote las puertas a nuevos préstamos. (Párr. 5)

No sacar préstamos para otras personas: Recuerda que las deudas que estén a tu nombre son tu responsabilidad, no importa que hayan sido para terceros y que no te paguen. El historial crediticio que se verá afectado es el tuyo (Párr. 8)

5.3.3 Pérdida de garantías

El 63 % de los clientes encuestados aseguraron no haber perdido nunca sus garantías, pues están claros que la casa de empeños solamente presta un 40 % del valor real de ellas, de igual manera comentan que han habido ocasiones en los que pasan hasta un año pagando intereses

con tal de no perder sus garantías; por otro lado un 37 % si nos aseguró que en alguna ocasión si han pasado por el penoso caso de perder sus artículos pues se les complicó de una u otra manera la situación, cabe mencionar que también hay un porcentaje que deja perder sus prendas o artículos por que sintieron haber recibido una buena cantidad de dinero por sus garantías.

Cuando se dan estas situaciones en las que un cliente deja perder sus garantías, resulta poco conveniente para la institución, debido a la devaluación del artículo, la fluctuación y variante del precio de joyas (oro y plata), también tomando en cuenta que ellos deben obtener un porcentaje sobre las ventas de los articulo o joyas. Muchas veces los artículos demoran en venderse y pueden someterse a deterioro o daño total del artículo, en el caso de las joyas de oro la casa de empeño realiza exportación cada dos meses, esto significa que el oro que se recolecta de las sucursales a nivel nacional es quebrado y vendido fuera del país, en el caso de las joyas de plata, pasan por un proceso de revisión y son seleccionadas las más bonitas o más finas para venderla en las sucursales.

Así mismo cuando un cliente deja perder sus prendas en garantías la casa de empeños está obligada por ser una micro financiera y regirse ante los entes como la UAF a reportar estas casos ante el buró de crédito , afectando a los clientes en gran manera cuando ellos soliciten prestamos en otras financieras, pues a pesar de quedar las prendas como pago en los sistemas del buro crediticio aparecerá, y cuando otro ente financiero realice verificaciones para realizar un análisis de riesgo siempre o en la mayoría de los casos estos préstamos serán denegados, pues si sabiendo que sus artículos o joyas tenían un valor superior nada impide que también puedan dejar de pagar un crédito nuevo.

Cuadro 7. Porcentajes de clientes que reflejan perdidas en sus garantías

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	30	37.0	37.0	37.0
	no	51	63.0	63.0	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

Estaña, R (s.f) en un artículo publicado para el portal de Finanzas claras y fáciles público que:

Dejar de pagar un préstamo, sea del tipo que sea, puede ocasionarte graves problemas. De hecho, en cualquier previsión o planificación económica personal, el pago del préstamo debe ser prioritario. ¿Por qué? Principalmente porque, aunque dejar de pagar puede parecer una solución a corto plazo, solo agravará y empeorará tu situación financiera. (Párr. 3)

Por ello, si no puedes hacer frente al pago del préstamo, el comparador financiero WannaCash.es recomienda hablar con el banco o entidad privada que te lo ha concedido y explicarle detalladamente cuál es tu situación. De esta manera podréis encontrar una solución beneficiosa para ambos, puesto que las entidades de crédito prefieren cobrar tarde que tener un cliente moroso con el que se vean obligadas a abrir procedimientos judiciales (Párr. 4)

5.3.4 Motivo de pérdida

Se detectó que un 37 % de las personas encuestadas perdieron sus garantías porque sintieron que habían sido bien pagadas por la institución y no quisieron recuperarlas, en segundo y tercer lugar con el mismo porcentaje de 30% en donde se dan dos situaciones diferentes, por un lado tenemos a un grupo de personas que recurrieron a empeñar o solicitar un préstamo en nuestra institución para concluir un negocio o simplemente para invertir en uno ya existente y no obtuvieron los resultados esperados, por lo tanto perdieron el dinero invertido y no tuvieron la forma de poder liquidar la deuda o recuperar su artículo.

Por otro lado tenemos a personas que dependían económicamente de sus hijos o familiares que viven en el extranjero, y acudían en ocasiones de emergencia a nuestra institución para conseguir efectivo de una forma rápida, y por algún motivo dejaron de recibir esa ayuda económica y no tuvieron forma de recuperar sus prendas o artículos, de último lugar con un porcentaje mínimo de un 1.2 % se conoció que las personas que dejaron perder sus garantías fue por la pérdida de su ingresos salariales , cancelaron sus fuentes de empleo y esto los arrastro a esa situación.

Cuadro 8. Motivos de pérdida de garantías

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	pérdida de ingresos(trabajo)	1	1.2	3.3	3.3
	perdida de la inversión del préstamo	9	11.1	30.0	33.3
	cancelación de fuentes de ingreso(ayuda familiar)	9	11.1	30.0	63.3
	no le importó perder sus prendas en garantía porque pensó que habían sido bien pagadas	11	13.6	36.7	100.0
	Total	30	37.0	100.0	
Perdidos	Sistema	51	63.0		
Total		81	100.0		

Fuente: Elaboración Propia.

El portal web Fintonic (2019) público un artículo en el cual menciona que:

Una de las situaciones más incómodas para una persona que no puede devolver un préstamo es el embargo de sus bienes. Porque en el momento de contratarlo se pone como garantía los bienes y, si se prolonga en el tiempo y no se paga, el juez puede embargar sus bienes para saldar la deuda (párr. 5)

En el caso de existir avalistas, estos pagarán las consecuencias de las deudas pendientes. Por lo que en caso de impacto la entidad podría quedarse con los bienes del titular del préstamo o con los de la persona que se ha puesto de aval (párr. 6)

5.3.5 Arreglos de pago

En el cuadro 9 se puede observar que el 100 % de los encuestados que si han dejado perder garantías en algún momento, recibieron por parte de la casa de empeño opciones para recuperar sus prendas o artículos en garantía con algún tipo de arreglo de pago, pero en muchos casos no lograron cumplir con los arreglos establecidos o simplemente no accedieron a ninguno de las situaciones que la misma empresa les planteo para su debida recuperación, cabe mencionar que en todos los contratos a pesar de tener valides de treinta días, siempre la casa de empeños le presenta un periodo posterior de dos y hasta de tres meses posterior al vencimiento.

La institución, tomando en cuenta la voluntad del cliente, para cancelar deuda o recuperar sus pertenencias, se muestra accesible ante la mejor opción.

Cuadro 9. Porcentaje de personas que se les oferto un tipo de arreglos de pago al momento de correr el riesgo de perder sus garantías

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	30	37.0	100.0	100.0
	No		0		
Perdidos	Sistema	51	63.0		
Total		81	100.0		

Fuente: Elaboración Propia.

Arias, J (8 de junio 2016) escribió un artículo para el portal Cr hoy donde menciona que la oficina del consumidor financiero recomienda:

“A los deudores con problemas para pagar que se acerquen a su entidad bancaria, le expongan su situación y le soliciten asesoría sobre alguna forma de arreglar el problema”. (párr. 1)

“Lo anterior con la finalidad de evitar procesos de cobro administrativo y judicial, remate de bienes y un récord crediticio negativo, que les dificultará solicitar otro tipo de préstamo en el futuro con cualquier otra entidad bancaria”.(parr. 2)

5.3.6Tipos

Ha existido casos en donde algunos clientes han estado a punto o han perdido sus garantías por falta de pago o atrasos en los mismos, en este caso la empresa recurre a considerar cualquiera de los tipos de arreglos de pago estipulados en el reglamento interno para que clientes puedan tener opciones y de esta forma puedan recuperar sus garantías. El 43.3 % de los clientes aseguran que la institución les ofreció un arreglo de pago que consta de un periodo de tiempo acordado entre la empresa y el cliente para poner al día el pago de sus intereses y de esta forma les proporcionarían a los clientes un tiempo adicional para poder realizar ya sea la cancelación total de su préstamo o solo el pago de intereses, solventando de esta manera su crédito y para tener sus prendas o garantías bajo el resguardo de la casa de empeño sin correr el riesgo de que sean vendidas.

El 36.7% de encuestados respondieron que se les ofreció congelar sus intereses, este tipo de arreglo son denominados como clientes especiales, donde al cliente se le congela la cuenta con los intereses generados a la fecha del arreglo y se le dividen en cuota hasta de 12 meses, solamente dejando una prima del 10 % del valor de su cuenta total, este tipo de arreglos solamente se le ofrecen a clientes que tengan un historial de pago de intereses puntual en la fechas acordadas desde los inicios del contrato y como mínimo tener un año de haber realizado el préstamo.

El 20 % de clientes encuestados dicen haber recibido prórrogas, este tipo de acuerdo es similar a los arreglos de pago, nada más que por periodos más cortos; como ejemplo, si un cliente es nuevo de realizar empeños, o sea que no cuenta con un historial de pago para valorar si se le puede ofertar otro tipo de arreglo y se le llegó el momento de realizar el traslado donde perderá su garantía, este puede solicitar prórroga hasta por quince días de espera para no perder su garantía e incluso puede recurrir en ese periodo a realizar un pago

mínimo de la deuda y adicional a los quince días, se le otorgara diez días más para renovar completamente su contrato.

En cualquiera de los tres casos que se presenta la casa de empeño siempre se mantiene abierta a dar opciones de pago puesto que su fin principal es tratar de que ningún cliente deje perder sus garantías, aunque al final ellos recuperen su dinero ya sea con la venta de artículos y plata, o con la exportación del oro, es de suma importancia para la empresa que los clientes conserven sus bienes, pues saben que si los pierden posteriormente serán clientes que perderá la sucursal puesto que no tendrán las garantías para poder realizar otro tramite

Cuadro 10. Tipos de arreglos de pago que se oferta la casa de empeño

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Prorrogas	6	7.4	20.0	20.0
	Congelar intereses	11	13.6	36.7	56.7
	Arreglos de pagos	13	16.0	43.3	100.0
	Total	30	37.0	100.0	
Perdidos	Sistema	51	63.0		
Total		81	100.0		

Fuente: Elaboración Propia.

5.3.7 Evolución

Como se ha podido observar de los clientes encuestados, los comerciantes que equivalen al 28.4%, acuden con mayor frecuencia a la casa de empeños, pero también se puede señalar que las amas de casa, con el 37%, son el tipo de cliente que más visita la institución es decir acuden más amas de casa que comerciantes; sin embargo, los comerciantes la visitan con mayor frecuencia, además las amas de casa lo hacen con mayor irregularidad al igual que los estudiantes que manifestaron que visitan la casa de empeños por lo general solo cuando se les presenta alguna urgencia económica.

Así mismo el 54.3% visitan la casa de empeños porque consideran que es una manera rápida de conseguir dinero y tan solo el 18.5% lo hacen para luego realizar una inversión, cabe destacar que el 34.6% aseguro que las razones de su visita son por la rapidez de desembolso y así mismo el 32.1% de los clientes encuestados aseveraron que también lo hacen por los pocos requisitos que se les pide al momento de realizar un empeño.

El 42% de los clientes encuestados han logrado algún tipo de desarrollo económico a través de los créditos por empeños que han realizado de forma oportuna. Ese porcentaje de clientes, posiblemente surge de aquellos que aseguraron que han utilizado el dinero obtenido para inversiones en negocios rápidos (54.3 %) y de los clientes que lo hacen exclusivamente para inversiones (18.5%). Quizás a ese 42% que indican haber logrado desarrollo, son aquellos que han hecho buen uso y administración del dinero obtenido.

Cuadro 11. Evolución económica de los encuestados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	34	42.0	42.0	42.0
	No	47	58.0	58.0	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia.

El sitio web expansión (s.f) público un artículo en el que refieren que:

El crecimiento económico es el incremento de la renta nacional o el PIB por persona de un país o una región o un grupo de países, como en el caso de la Unión Europea, en un plazo de tiempo. Lo más habitual es medirlo de forma anual, para comparar cómo ha crecido o no cada año. Hacerlo por persona o per cápita sirve para poder establecer comparaciones razonables entre países, porque si nos limitáramos a la renta total o el PIB en su conjunto, entonces resultaría que China es el país más rico del mundo, no porque sus habitantes sean ricos sino porque son muchísimos. (Párr. 1)

González, P (s.f) publicó un artículo para la página web Billin donde afirma que:

El factor más importante para este crecimiento económico será la productividad de bienes y servicios usando el mismo número de recursos, esto se consigue aplicando la última tecnología en los procesos productivos y consiguiendo trabajadores mejor cualificados, aunque esto no solo dependerá de las empresas que quieran invertir en estos procesos, sino que también los trabajadores tendrán que invertir en esa mayor cualificación. (párr. 7)

VI. CONCLUSIONES

Como premisa principal, se considera que quienes visitan esta casa de empeños son comerciantes los cuales buscan una solución más rápida de financiamiento para poder desarrollar su comercio, el cual muchas veces se ve limitado por falta de comprobantes de ingreso o por falta de tiempo para poder optar a un crédito en otras micro financieras, pues necesitan invertir en sus negocios con mayor rapidez y sin tantos tramites, de igual manera se considera que las amas de casa visitan con mayor frecuencia esta casa de empeños pues por su falta de ingresos y por depender de ayuda familiares muchas veces tienen que recurrir a solicitar préstamos prendarios para poder solventar alguna urgencia familiar o cualquier otra necesidad que haya surgido en su día a día.

De los tres rubros que esta casa de empeño acepta como garantía prendaria el que mayor predominio tiene son las joyas, puesto que es por las que más dinero puede obtener, pues el oro siempre está en un alza constante no se devalúa fácilmente, caso contrario de lo que pasa en comparación con artículos (llámese electrodomésticos, equipos tecnológicos o herramientas eléctricas) y vehículos, estos dos rubros se devalúan con el simple hecho de facturarlos y sacarlos de su casa comercial una vez comprado ya cualquiera de ellos perdió hasta el 50 % del valor por el que se haya adquirido.

El tipo de inversión realizada por parte de los clientes de esta casa de empeño mencionan que el dinero que obtuvieron como préstamo fue 18.5% para realizar una inversión y el 54.3% como una forma rápida de conseguir efectivo esto son resultados obtenidos en el cuadro número 6 se tomó en consideración que este 72.8% posiblemente estén ligados a un tipo de actividad económica, ya sea para realizar una reinversión en sus negocios o porque se les presento la oportunidad de invertir en algún negocio espontaneo que les permitirá generar ingresos extras para el sustento de sus familias.

VII. LITERATURA CITADA

Arias, J. (8 de junio de 2016). <https://archivo.crhoy.com/si-tiene-problemas-con-una-deuda-pida-un-arreglo-de-pago/economia/>

Briseño, k. (s.f). *Mi bolsillo*. <https://www.mibolsillo.com/tips/5-articulos-por-los-que-te-pagan-mas-en-una-casa-de-empenos-20201107-0005.html>

Canales. (s.f.). Obtenido de <https://www.delepesoasuspesos.com/credito-deudas/1544-salir-de-deudas>

CEPAL. (Diciembre de 2009). *CEPAL*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5197-la-industria-microfinanciera-nicaragua-rol-instituciones-microfinanzas>

Cervera, P. (20 de Abril de 2015). *El Salmon Contra Corriente*. <https://www.elsalmoncontracorriente.es/?La-importancia-de-la-formacion>

Conect America (s.f.).de <https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFen-qu%C3%A9-casos-conviene-solicitar-un-pr%C3%A9stamo>

CREDITEA. (SF). <https://www.creditea.es/blog/que-es-un-credito-prendario>

Cuida tu futuro. (30 de Enero de 2019). <https://informate.banco-solidario.com/-10-tips-para-un-buen-uso-de-tu-pr%C3%A9stamo>

Delepesoasuspesos. (s.f.). <https://www.delepesoasuspesos.com/credito-deudas/1544-salir-de-deudas>

Diario Ibero Mexico. (02 de Enero de 2017). <https://ibero.mx/prensa/casas-de-empeno-mecanismo-de-financiamiento-de-los-mexicanos>

Economipedia. (s.f.). <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-de-pago>

Enacal.(s.f.).

[http://biblioteca.enacal.com.ni/bibliotec/Libros/enacal/Caracterizaciones/Boaco/Camoa pa.pdf](http://biblioteca.enacal.com.ni/bibliotec/Libros/enacal/Caracterizaciones/Boaco/Camoa%20pa.pdf)

Estaña, R. (s.f.). <https://www.finanzasclarasyfaciles.com/que-pasa-si-no-pago-un-prestamo/>

Expansion. (s.f.). <https://www.expansion.com/economia-para-todos/economia/que-es-el-crecimiento-economico-y-de-que-depnde.html>

Fintonic. (2019). <https://www.fintonic.com/blog/consecuencias-de-no-pagar-un-prestamo-personal/>

Forbes Mexico. (30 de Julio de 2020). *Forbes Mexico*. <https://www.forbes.com.mx/mitos-y-realidades-del-prestamo-prendario/>

Foromarketing.com. (2016). Tipos de clientes y sus características. ¿Cómo cualificarlos?.
<https://www.foromarketing.com/tipos-de-clientes-y-sus-caracteristicas/>

Gonzalez, P. (sf). <https://www.billin.net/glosario/..definicion-crecimiento-economico/>

Guzman. (15 de Febrero de 2017). *portal Findev*.
<https://www.findevgateway.org/es/blog/2018/04/nicaragua-las-microfinanzas-en-los-ultimos-diez-anos>

Guzman, Alonzo, Orellana. (junio de 2014). *repositorio institucional de la universidad de El Salvador*. <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/6659/>

Importancia. (s.f.). <https://www.importancia.org/comercio.php>

Prevision Financiera Integral (13 de mayo de 2019).
<https://previsionfinanciera.com/2019/05/el-valor-economico-de-un-ama-de-casa/>

Izquierdo. (10 de Enero de 2012). *consumer*. <https://www.consumer.es/economia-domestica/sociedad-consumo/12-consejos-para-evitar-enganos-en-las-casas-de-empeno.html>

Mexico, E. (SF). *Economia Mexico*. Recuperdo de https://www.economia.com.mx/que_son_las_casas_de_empeno.htm

Millan. (2013). *Core*. <https://core.ac.uk/display/80533008>

La Prensa. (2013). <https://www.laprensa.com.ni/2013/03/13/economia/137921-casas-de-empeno>

Respuestas Rapida . (14 de julio de 2018). <https://respuestarapida.com/casa-de-empeno-la-importancia-de-brindar-un-buen-servicio/#:~:text=La%20raz%C3%B3n%20por%20la%20que,que%20ofrece%20pr%C3%A9stamos%20justos%20en>

Xantomilla. (3 de enero de 2017). *periodico La Jornada*. <https://www.jornada.com.mx/2017/01/03/sociedad/031n1soc>

VIII. ANEXOS

Anexo 1. Encuesta aplicada a clientes

Universidad Nacional Agraria

Sede Camoapa

Análisis de la Influencia de la Casa de Empeño Proyectos Préstamos e Inversiones S.A. (PRISA) en la economía del municipio de Camoapa, departamento de Boaco durante el período de Febrero a Abril 2021.

I. INTRODUCCION.

El presente cuestionario tiene como finalidad “Obtener datos sobre la influencia de la casa de empeños prisa en la economía del municipio de”, para la elaboración de un Trabajo de Tesis, el cual es un requisito de graduación de la Carrera de Licenciatura en Administración con mención en Agro negocios, de la Universidad Nacional Agraria (UNA), Sede Camoapa. Por tanto, le agradecemos por su tiempo brindado y por sus respuestas.

II. DESARROLLO.

2.1 Datos Generales

Complete los datos solicitados marcando con una X la respuesta que usted considere oportuna

Edad (años): _____

Sexo:

Masculino ____ Femenino ____

1. Ocupación u oficio

- Estudiante
- Ama de casa
- Comerciante
- Agricultor
- Jornalero

2 ¿Por qué razón solicita el servicio en una casa de empeño?

- Seguridad
- Rapidez de desembolso
- Pocos requisitos
- Problemas con el record crediticio

- Porque aceptan cualquier tipo de articulo o prendas como garantía

3 ¿Qué tipo de garantía prendaria lleva a la casa de empeño para solicitar su préstamo?

- Joyas
- Artículos
- Vehiculos

4 ¿Cuál es el motivo para solicitar su préstamo?

- Inversión
- Urgencia familiar
- Por desempleo
- Una forma rápida de conseguir efectivo

5 ¿Con que frecuencia visita o solicita prestamos en la casa de empeño?

- Una vez al mes
- Cada tres meses
- Cada seis meses
- Solo cuando se presenta una urgencia

6 ¿Alguna vez ha perdido sus garantías?

- Si
- No

7 Si su respuesta fue si ¿Cuál fue el motivo por el que perdió su garantía?

- Pérdida de ingresos (trabajo)
- Perdida de la inversión del préstamo
- Cancelación de fuentes de ingresos (ayuda familiar)
- No le importo perder sus prendas en garantías porque pensó que habían sido bien pagadas

8 ¿La casa de empeño en algún momento le ofreció algún arreglo de pago?

- Si
- No

9. Si su respuesta fue si, ¿Qué tipo de arreglo le ofrecieron?

- Prorrogas
- Congelar los intereses
- Arreglos de pagos

10. ¿Considera usted que con los prestamos obtenidos en esta casa de empeño a evolucionado económicamente de forma personal o en su negocio?

- Si
- No

11. En dependencia de su respuesta anterior podría decirnos el por qué?

Anexo 2. Entrevista aplicada a gerente de sucursal.

Introducción:

El presente cuestionario tiene como finalidad “*Obtener datos sobre el proceso para optar a un préstamo prendario en la casa de empeño en el municipio de Camoapa, en el año 2021*”, para la elaboración de un Trabajo de Tesis, el cual es un requisito de graduación de la Carrera de Licenciatura en Administración con mención en Agro negocios, de la Universidad Nacional Agraria (UNA), Sede Camoapa. Por tanto, le agradecemos por su tiempo brindado y por sus respuestas

1. Cuáles son los requisitos para poder optar a un préstamo prendario?

.....
.....
.....

2. Qué tipo de garantías aceptan en empeño en esta sucursal?

.....
.....
.....

3. De que manera hacen la valuación de las prendas que traen en garantía?

.....
.....
.....

4. Cuál es el tiempo máximo para cancelar la deuda?

.....
.....
.....

5. Cuál es el número de clientes con el que actualmente cuenta esta sucursal?

.....
.....
.....

6. Si un cliente presenta problemas para realizar pago de la deuda adquirida que tipo de arreglos le ofrecen?

.....
.....
.....

7. Cuáles son los requisitos para poder aplicar a los tipos de arreglos de pago con los que cuentan?

.....
.....
.....

8. Cuáles son las tasas de interés con las que trabajan en esta casa de empeño?

.....
.....
.....

9. Una vez vencido el contrato y sin haber accedido a un arreglo de pago. Que pasa con las garantías?

10. Si se pierde por falta de pago las garantías, puedo o no volver a solicitar servicios en esta casa de empeños?

11. Que pasa si alguien llega a solicitar información de contratos de otra persona, se le brinda información solicitada?

12. Cual es el periodo mínimo que un cliente puede tener su contrato, para poder realizar cancelación?
