

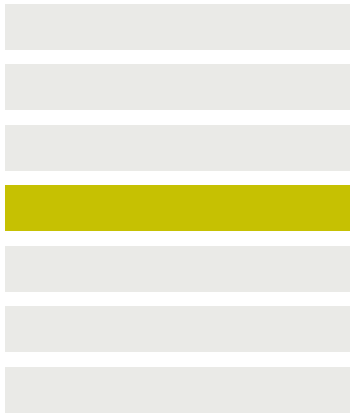
Montes de Piedad

Memoria
2008



ceca

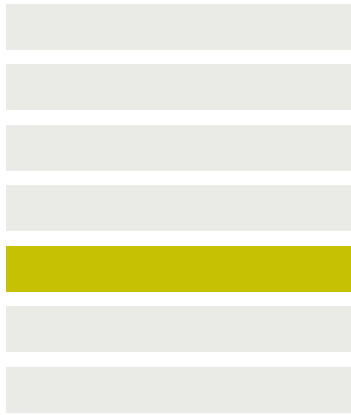
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS
COMITÉ NACIONAL DE MONTES DE PIEDAD



Estudio
de las gemas

04

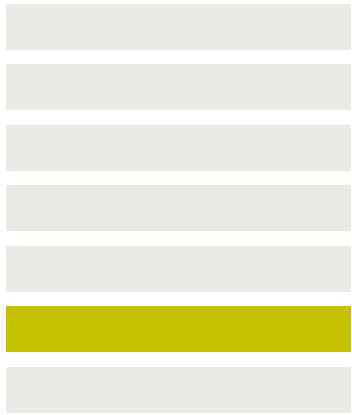
027



El sector en 2008

05

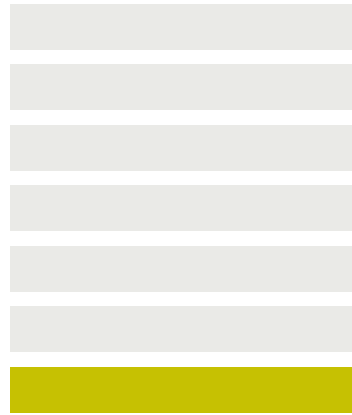
041



Los Montes de
Piedad en España

06

057



Los Montes
de Piedad en los
medios de
comunicación

07

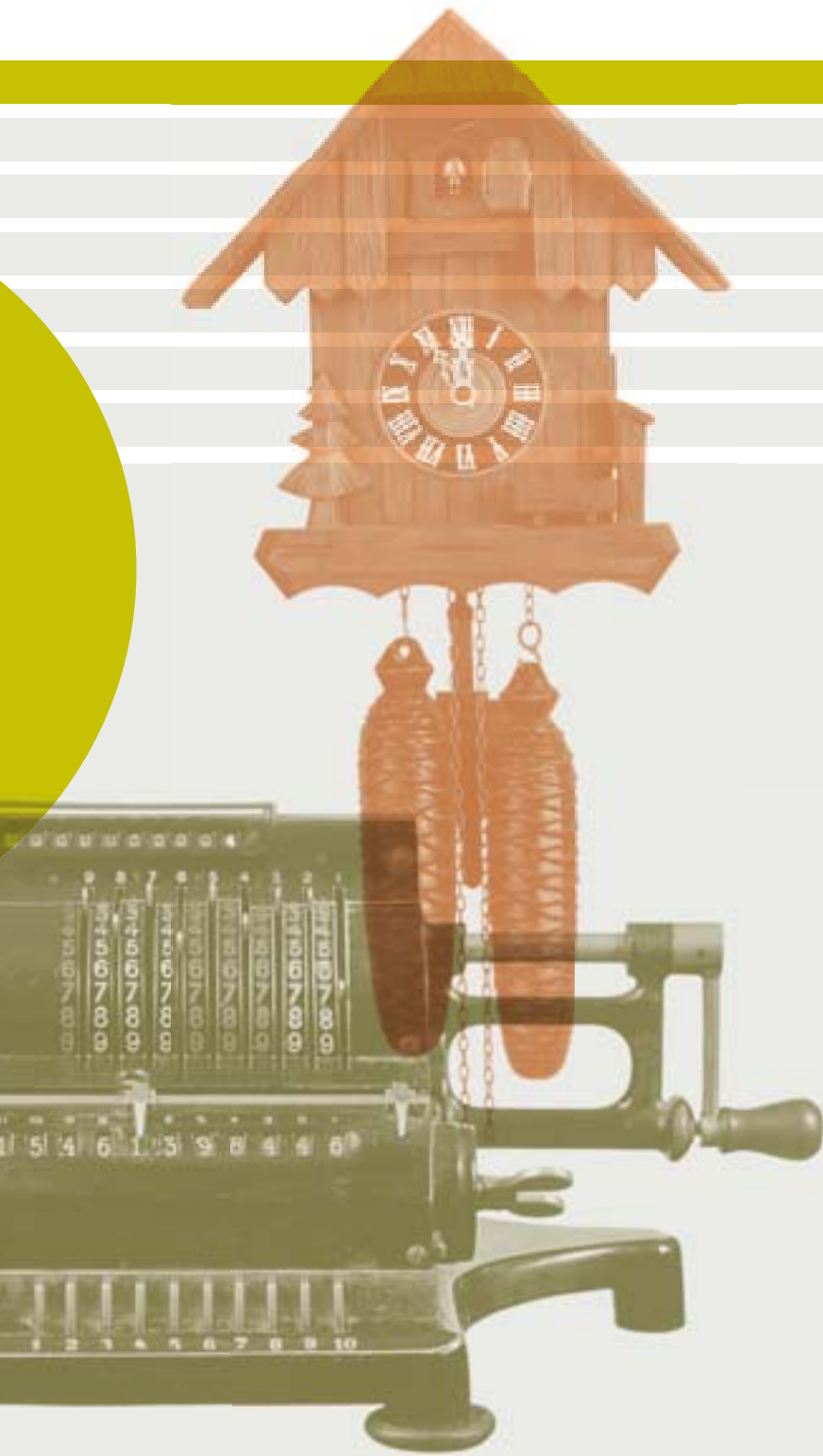
099



01



Presentación



Finanzas para el siglo XXI

Cuando el año pasado presentábamos la primera Memoria de Montes de Piedad de las Cajas de Ahorros españolas, la crisis económica internacional era ya una realidad, aunque aún no se había desatado con toda su virulencia. Ahora, con la perspectiva del tiempo, se puede observar de qué manera tan rápida y convulsa se han desmoronado algunos mitos económicos, forjados durante una de las más largas etapas de bonanza que se recuerdan, al menos en los países desarrollados.

Algunos de esos mitos de nuevo cuño presentaban a muchas compañías y entidades financieras como naves indestructibles, a refugio de cualquier tempestad, y a sus dirigentes, como nuevos héroes o semidioses, capaces de cualquier tipo de hazaña empresarial.

En sólo unos meses hemos visto naufragar a muchas de esas máquinas aparentemente perfectas y a algunos de aquellos superhombres de los negocios caer como ídolos de pies de barro. El ideal de la “megacompañía” con presencia en todos los mercados y con planteamiento de una agresividad bélica se hacía añicos, y en su caída impulsaba al resto de empresas a hacerse más locales, con una dimensión más adaptada a sus necesidades y con planteamientos más humanos, más próximos al concepto de la ciudadanía empresarial.

LAS FÓRMULAS MÁS SENCILLAS PARECEN MEJOR PREPARADAS PARA RESISTIR LAS TURBULENCIAS

No es seguro que esta tendencia se imponga, ni siquiera incluso que se mantenga; sin embargo, es probable que no volvamos a ver en mucho tiempo ese modelo económico y de empresas que nos ha llevado a la situación actual, una de las más graves que se recuerdan, al menos en los países desarrollados.

En este contexto se explica, más que nunca, el valor de la banca de proximidad, de la atención personalizada al cliente y del compromiso real de las entidades financieras con su entorno. Es evidente que esta crisis ha podido acarrear problemas a las entidades financieras de menor tamaño, pero en ningún caso, como se ha querido presentar en muchos foros, ha puesto en entredicho su modelo.

Un ejemplo de cómo las fórmulas más sencillas parecen mejor preparadas para resistir las turbulencias lo encontramos en los Montes de Piedad. Es más, podría afirmarse que los Montes son un valioso elemento anticíclico, que, aunque de alcance limitado, contribuye en gran medida a paliar los momentos de mayor dificultad a miles de familias españolas.

El hecho de haber mantenido una actividad como la del crédito prendario en España, en cuatro siglos sin interrupción, responde a esa concepción de las Cajas de Ahorros de la banca de proximidad, que no está reñida ni con la sofisticación, ni la tecnología ni las grandes operaciones de mercados de capitales. No es una

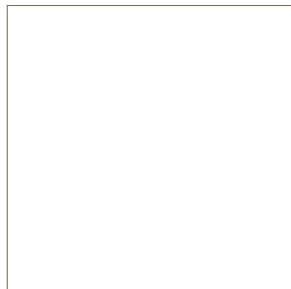
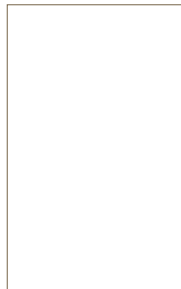
casualidad, en este sentido, que las tres primeras Cajas de Ahorros españolas, comparables en todos los parámetros con cualquier Banco nacional o internacional, cuenten en su seno con modernos y bien gestionados Montes de Piedad, que atienden cada vez a un mayor número de personas.

Esa dualidad beneficiosa, que se da en muy pocas entidades del mundo, ha permitido a las Cajas españolas ser ins-

tituciones competitivas, de la máxima solvencia y eficiencia, que no han renunciado a sus referencias históricas y sociales. Esas raíces las han hecho mucho más sólidas en épocas turbulentas, al tiempo que han ayudado a miles de conciudadanos a superar los problemas surgidos de la difícil coyuntura económica.

Juan R. Quintás

Presidente de la CECA



Una idea perfeccionada

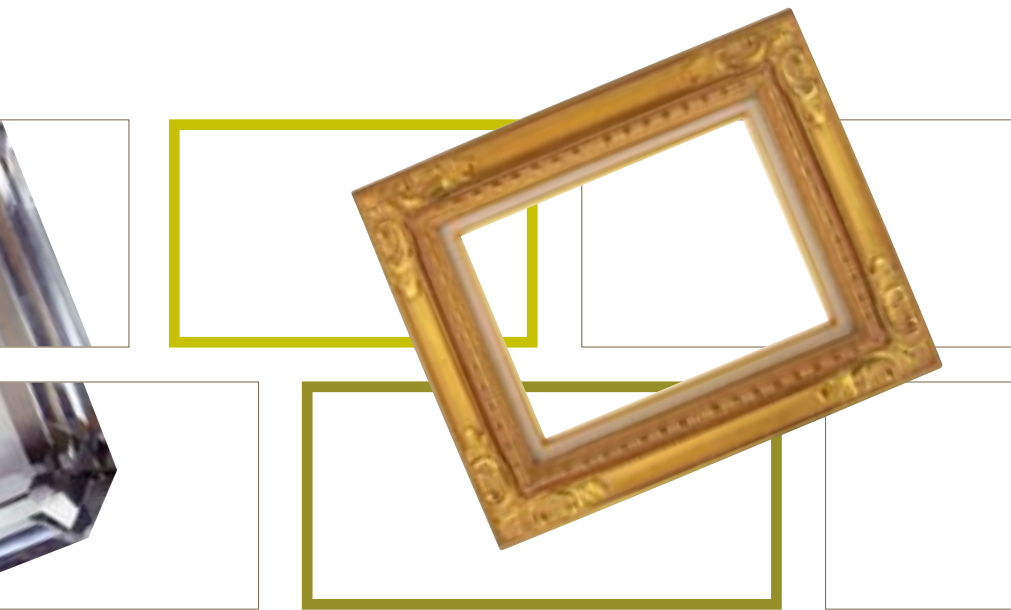
Los Montes de Piedad, cuyo origen se sitúa en Italia en el siglo XV, son de reciente fundación en España, ya que el primero de ellos se creó en 1702. Desde entonces, se han configurado como una herramienta clave en el desarrollo económico y el equilibrio social, viviendo un proceso semejante al experimentado por las Cajas de Ahorros a las que pertenecen.



Al igual que éstas han conseguido ser las primeras entidades financieras españolas por cuota de mercado; los Montes han concentrado la inmensa mayoría de la actividad de crédito prendario existente en España, con unos crecientes niveles de agilidad y eficiencia en la gestión, y de confianza y satisfacción de los clientes.

De la misma manera que las Cajas españolas han sido utilizadas como ejemplo en el resto del mundo por su alto grado de competitividad compatible con los objetivos sociales, los Montes de Piedad de nuestro país han conservado como pocos la esencia de su modelo de negocio.

LOS MONTES DE PIEDAD DE NUESTRO PAÍS HAN CONSERVADO COMO POCOS LA ESENCIA DE SU MODELO DE NEGOCIO



Aparte de la fidelidad que han mostrado en relación al modelo del que surgieron, los Montes españoles se han colocado a la cabeza del crédito prendario en el mundo por niveles de tecnificación e informatización de los procesos y por garantías jurídicas de los usuarios. Ese liderazgo se pone de manifiesto de múltiples formas y una de ellas es que en los últimos años siempre ha habido un Monte de Piedad en la presidencia de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social.

A la sofisticación del proceso operativo y al mantenimiento de los valores sociales, hay que añadir la solidez que ha aportado a los Montes el saberse parte de estructuras tan sólidas y compro-

metidas como las Cajas de Ahorros. Esa combinación beneficiosa de Montes de Piedad y Cajas de Ahorros, en la práctica, sólo se da en nuestro país y, sin embargo, representa un auténtico *benchmarking* en esta peculiar manera de hacer finanzas.

Una de las facetas en la que nuestros Montes han puesto menos empeño tradicionalmente ha sido en la comunicación y la divulgación de su propia existencia. Esta circunstancia, añadida a la práctica ausencia de publicidad comercial, ha hecho que los Montes sean unos grandes desconocidos. La publicación de esta Memoria, ya en su segunda edición, pretende paliar ese déficit existente sobre la actividad de los Montes de Piedad en España.

A pesar de lo cual hay que tener en cuenta que en nuestro país no se dan las circunstancias de otros lugares, especialmente Iberoamérica. En España, al disfrutar de uno de los grados de bancarización más altos del mundo, la actividad de los Montes es mucho más restringida. Sin embargo, esa especialización a la que se han visto obligados no resta mérito a su actividad, sino al contrario. En estos años, los Montes se han ocupado de miles de ciudadanos que, procedentes de otros países, no estaban en condiciones de integrarse formalmente en nuestro Sistema Financiero; en este sentido, han seguido cumpliendo su función centenaria de garantizar el acceso al crédito a todos los estratos sociales.

Ahora, en medio de una de las crisis económicas más profundas que se recuerdan, los Montes de Piedad vuelven a adquirir el papel protagonista de tiempos que parecían olvidados. Y es aquí donde estriba el gran mérito de los Montes de Piedad españoles, que se mantienen como un servicio alternativo de alta especialización en las épocas de bonanza, pero que se revelan como una gran ayuda cuando los tiempos se tornan difíciles, particularmente en determinados estratos de nuestra sociedad.

José Antonio Olavarrieta Arcos
Director General de la CECA

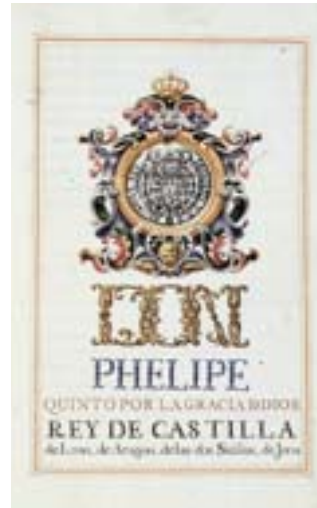
02



Cronología



Nacimiento en España, Madrid, del que es tenido por el primer Monte de Piedad propiamente dicho (de inspiración italiana), por iniciativa del sacerdote aragonés Francisco Piquer y Rudilla, que el día 3 de diciembre de 1702 deposita en una cajita un simbólico real de plata que habría de ser el fundamento de un Monte de Piedad.



Apertura oficial, quedando sometido al Patronato Real, confiriéndole independencia frente al poder eclesiástico. Iniciativa que pronto tuvo cumplida réplica en: Murcia (1720), Salamanca (1728), Zaragoza (1738), Granada (1740), Barcelona (1749) y Jaén (1750).

1702

1718

1724



Expedición de la Real Carta de Fundación.



CON LA LLEGADA A ESPAÑA DE LAS CAJAS DE AHORROS SE IMPULSÓ LA ACTIVIDAD DE LOS MONTES COMO EL MEDIO DE FINANCIACIÓN MÁS SÓLIDO Y ESTABLE



La Reina Gobernadora, en nombre de su hija Isabel II, declara *lo conveniente que sería establecer en Madrid una Caja de Ahorros en la que puedan las clases menos acomodadas depositar sucesivamente cortas cantidades, percibiendo réditos, con facultad de retirarlas siempre que los convenga.*

Real Decreto que insiste en el establecimiento de Montes-Cajas en todas las provincias, además especifica con detalle las prendas susceptibles de empeño en la sección del Monte de Piedad. Advierte, de igual modo, que *los individuos de las Juntas de Gobierno y los empleados en los Montes de Piedad ni podrán adquirir, por sí ni por medio de otra persona, en licitación pública ni fuera de ella, los objetos empeñados en dichos establecimientos.*

1833

Muerte de Fernando VII y el consiguiente retorno de los liberales, abriéndose con ello un nuevo espíritu reformador que trajo consigo la introducción de las Cajas de Ahorros (Real Orden de 3 de abril de 1835, firmada por Diego Medrano).



1838

1839

Se exhorta a los Gobernadores civiles de toda España a que se pongan todos los medios a fin de establecer en cada provincia *al menos una Caja de Ahorros, asociándola a un Monte de Piedad.*



1853

LOS MONTES DE PIEDAD LLEGARON A SER EL ÚNICO ACCESO AL CRÉDITO PARA LA MAYOR PARTE DE LA POBLACIÓN

Restauración borbónica.



La Ley de Ordenación Bancaria de 1921 y el Real Decreto de 9 de abril de 1926 abren un largo período marcado por un fuerte intervencionismo; al mismo tiempo que se introduce por vez primera un “coeficiente de inversión obligatoria”, al menos el cuarenta por ciento de su saldo de ahorros en fondos públicos del Estado.

1874

1880

1921-1926

1928



Se promulga la histórica Ley de 29 de junio de 1880, que confirma el carácter benéfico y añade el protectorado oficial sobre las Cajas, insistiendo en que *el Gobierno... promoverá por cuantos medios estén a su alcance la instalación de Cajas de Ahorros y Montes de Piedad en las capitales y poblaciones más importantes donde no existan.*

Se abre un largo y fructífero período de cuarenta años de nuevas fundaciones.

Frente al fuerte intervencionismo público y el aislamiento del sector financiero (limitando la operatoria frente a la Banca), las Cajas de Ahorros y los Montes de Piedad crean la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Durante la Segunda República (1931-1936) y por el Decreto de "Estatuto de las Cajas Generales de Ahorro Popular" (que sustituye al Real Decreto-Ley de 1929), llamado a modernizar a las Cajas españolas, se establece de forma muy clara las bases del doble perfil benéfico-social y financiero consustancial a ellas. Durante las décadas siguientes, coincidentes con la Guerra Civil (1936-1939) y la posterior dictadura (1939-1975), los Montes de Piedad prolongan en el tiempo su ejemplar protagonismo social, siendo prácticamente el único acceso al crédito para la mayor parte de la población española; al mismo tiempo que se produce un aumento de la instrumentalización de las Cajas, con la elevación del coeficiente obligatorio de fondos públicos hasta situarse en el 65 por ciento (en 1957).



"Reforma Fuentes Quintana", punto de partida de un proceso que se desarrolla en las décadas siguientes y que tiene varios hitos como: la libertad en la operativa de las Cajas, en igualdad de oportunidades con la Banca; la completa libertad de expansión por toda España; y la modernización de los Órganos de Gobierno; afrontándose, de igual modo, la distribución de excedentes y de las Obras Benéficas Sociales.

1933

1962

1977

1985



Tras la Ley sobre Ordenación del Crédito y la Banca, se incluye a las Cajas en el Sistema Financiero.

Ley 31/1985, de 2 de agosto, de Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros.

03



El crédito prendario en el mundo



El crédito prendario en el mundo

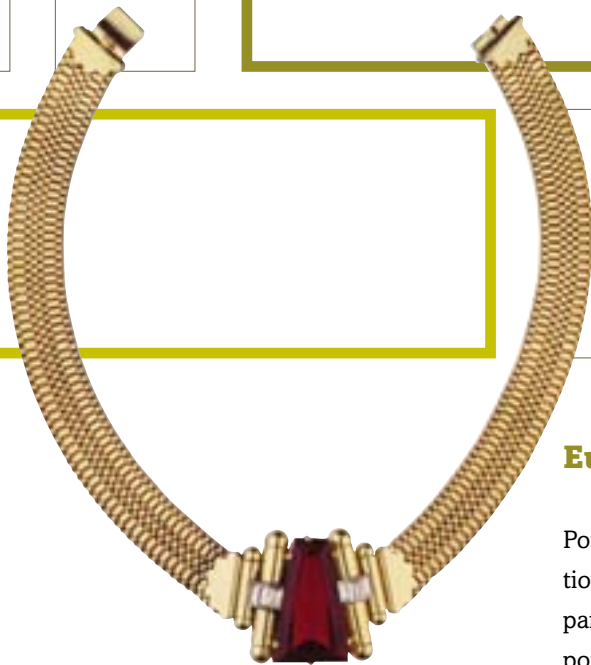
A nivel internacional, la crisis financiera y económica que se ha cernido sobre todo el mundo desde el verano de 2007 ha afectado, en mayor o menor medida, a las economías de prácticamente todos los países. Pero, además, en los últimos meses, esa crisis financiera con origen en las hipotecas *subprime* estadounidenses, que comenzó cebándose con las corporaciones y grandes compañías de crédito y con las firmas más reputadas de la Banca de inversión más sofisticada e innovadora, terminó descendiendo a la Banca minorista.



Y, finalmente, a la sociedad en general, ocasionando el cierre de muchas empresas y negocios y, como consecuencia, incrementándose el número de personas que está perdiendo su empleo.

A este panorama se unen las crecientes dificultades que, por culpa del cierre de los mercados interbancarios, están teniendo las entidades financieras para acceder al crédito; circunstancia que está reduciendo de manera considerable el capital que los ciudadanos de a pie necesitan para financiar sus compras de bienes duraderos o para sus proyectos de inversión. Las aparentes bondades que en el anterior ciclo parecía proporcionar la liquidez casi ilimitada se han convertido en pocos meses en graves carencias para nutrir de capital la economía productiva.

EN SUIZA, A CAUSA DE LA CRISIS, EL CRÉDITO PRENDARIO SE HA INCREMENTADO NOTABLEMENTE



Europa

Por todo ello, las instituciones que gestionan el crédito prendario en diferentes países se han visto igualmente afectadas por la crisis. En España, como se detalla en este documento, la actividad de los Montes de Piedad se ha visto notablemente incrementada.

En el resto de Europa ha pasado lo mismo. Por ejemplo, en Suiza, tal y como señala Giovanni Santoro, vicepresidente de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social y director del Instituto de Crédito Prendario de Lugano: *la crisis financiera internacional es bastante fuerte y se está manifestando tanto en la economía en general, como sobre el crédito prendario en particular. A causa de la mencionada crisis, el crédi-*



EN MÉXICO LOS MONTES DE PIEDAD CONTRARRESTAN LAS PRÁCTICAS USURARIAS DE LAS CASAS DE EMPEÑO



to prendario ha crecido en nuestra institución por encima del treinta por ciento. En concreto, el segmento de mayor crecimiento es el que oscila en la horquilla de 20.000 a 50.000 francos suizos (de 13.800 euros a 34.500 euros), lo que demuestra que la crisis está golpeando a sectores de la población muy diversos.

El profesor Santoro señala que su institución no ha llevado a cabo ninguna iniciativa concreta a lo largo de estos meses con respecto a la crisis, excepto reforzar los servicios de crédito prendario que caracterizan su actividad cotidiana. Por cuanto a la evolución de la actividad en 2008, fue más o menos normal hasta la

primera mitad del año, detectándose en el segundo semestre un continuo y constante aumento, tanto del negocio como del importe medio del crédito prendario, calculando que aún quedan meses complicados por delante hasta que, allá por el año 2010, la crisis comienza a revertir.

Al otro lado del Atlántico la situación es parecida, pero distinta. Tras las profundas crisis que atenazaron a diversos países latinoamericanos a comienzos de este siglo, parece que la crisis financiera internacional está afectándoles de una forma menos virulenta que a las economías europeas o norteamericana.



México

Por ejemplo, en México, el Director General del Nacional Monte de Piedad y Vicepresidente de la Asociación Internacional señala que su entidad está incurso en una senda continuada y estable de crecimiento desde hace ocho años, sin que, por el momento, hayan advertido cambios derivados por la crisis; aunque sí están trabajando en la implantación de otros productos financieros distintos al crédito prendario, siempre con características sociales y destinados a la población con menores recursos económicos.

En México, el gran problema al que se enfrentan los Montes de Piedad es la competencia de las casas de empeño particulares, que cobran tasas de interés muy altas, rayanas en lo usurario, por lo que su esfuerzo está canalizado a seguir creciendo a través de la prestación de un servicio rápido, eficiente y eficaz hacia el cliente.

**EN ARGENTINA,
EL CRÉDITO
PRENDARIO
NO SE HA
VISTO
AFECTADO POR
LA CRISIS,
AUNQUE SÍ SE
HA TENIDO
QUE ADAPTAR
A LAS
ACTUALES
CIRCUNSTANCIAS**

Argentina

En Argentina, sin embargo, el estallido de la crisis hizo recordar uno de los momentos más aciagos de su historia reciente, el famoso *Corralito* que en 2001 sumió a cientos de miles de personas en la zozobra económica y financiera; pero, afortunadamente, la situación no es siquiera comparable. Como señala Jorge Alberto Suárez, gerente pignoraticio del Banco Ciudad de Buenos Aires y vicepresidente de la Asociación Internacional, *para quienes transitamos esa instancia, si hiciéramos un exclusivo análisis de introversión, podríamos afirmar -sin temor a ruborizarnos- que la actual situación no tiene parangón con aquel verdadero desastre, en la acepción más amplia de esta palabra. Ahora bien, específicamente en cuanto al ofrecimiento por parte del Banco Ciudad a sus requirentes, el crédito prendario no se ha visto afectado, aunque sí se han adecuado diversas circunstancias al panorama actual.*

Durante el año 2008, el monto de lo prestado se incrementó en un dieciocho por ciento comparado con lo acontecido en el año 2007, lo que reafirma las características de singular producto que distinguen al crédito prendario en la actual coyuntura. Merece la pena destacar la irrupción de bienes de mayor valor económico, lo que haría presumir la presencia de otras franjas de mercado provenientes de niveles sociales más acomodados, pero que sufren de igual manera



EN BUENOS AIRES, EL MONTE DE PIEDAD OFRECE UN SERVICIO CON CALIDAD QUE LO DISTINGUE COMPARATIVAMENTE DE LAS CASAS DE SUBASTAS

las consecuencias negativas de la crisis y que se han acercado al crédito prendario como una forma de mitigar sus consecuencias.

Jorge Alberto Suárez indica, igualmente, que un aspecto que se ha potenciado durante el año 2008 ha sido el vuelco de numerosas obras de arte a subasta y, para captar esta importante tendencia, el Banco ha creado una operativa que prevé la entrega de hasta un cuarenta por ciento del valor base a la presentación de la obra, pactándose en dicho acto la fecha de subasta. En caso de no concretarse la venta en el plazo previsto, ese adelanto se convierte en una operación de crédito prendario convencional. La alternativa citada, de singular acogida en la clientela general, da al Banco Ciudad una posibilidad importante de nutrirse de obras de calidad, ofreciendo al público un servicio que lo distingue comparativamente de las casas de subastas de la Ciudad de Buenos Aires.

Jorge Alberto Suárez señala, además, que a lo largo del año 2008 se han establecido diferentes iniciativas tendientes al seguimiento permanente y en tiempo real de las variaciones sufridas por los diferentes componentes del negocio, en especial el precio del oro y su volatilidad. De esa forma, se logra compatibilizar el interés del cliente que se acerca con sus alhajas con la necesidad institucional de contar con una garantía de correcto análisis, que garantice la rentabilidad del negocio. Esto permite dar a la operativa de crédito prendario una dinámica especial, mayor periodicidad en la actualización de tasas y ajustes de los valores de la onza troy al instante de su variación en el orden internacional y más libertad de elección por parte del cliente del plazo de cancelación de la operación, que llega hasta los 36 meses.



EN CHILE, SE ESTÁN ELABORANDO ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LA CONCESIÓN CREDITICIA



Chile

En Chile, sin embargo, no parece que la crisis esté afectando de la misma forma. Como señala la Dirección General del Crédito Prendario, dependiente del Ministerio del Trabajo y Previsión Social, a la fecha, la crisis no ha tenido mayor impacto en la concesión de los créditos; pero, de todos modos, se ha estimado un aumento del cinco por ciento de nuevos clientes para fines de este año a consecuencia de las oscilaciones económicas del mercado.

Durante el año 2008, indica la DICREP, se implementó un nuevo modelo de gestión crediticia, que se tradujo en un análisis permanente de las variables del crédito y que derivó en la elaboración de una estrategia de medidas para fortalecer las cualidades del producto, permitiendo finalmente aumentar la concesión de crédito en un veintiocho por ciento y en un ocho por ciento los nuevos clientes, en relación a los datos de 2007.

EXISTEN MEDIDAS PARA BENEFICIAR A LOS CLIENTES CON MAYOR RIESGO DE IMPAGO



Entre otros objetivos, este fortalecimiento busca permitir el acceso al crédito de aquellos sectores de la población más vulnerables a los cambios económicos y que se han definido en aquellas familias cuyos perfiles son dueñas de casa, jubilados, cesantes, entre otros, y que tienen ingresos familiares promedios entre 325 y 780 dólares de Estados Unidos, según la escala de ingresos mensuales utilizada por el Ministerio de Planificación.

Además, recientemente la institución ha iniciado acciones para beneficiar a aquellos clientes que poseen mayor riesgo de no pago, en virtud de las facilidades de acceso al crédito, el alza de los montos máximos de préstamos y el bajo costo de solicitud; es decir, los que podrí-

an derivar en alzas de créditos incobrables, para lo cual se implementó un modelo de gestión, que limita el riesgo, a través del contacto directo con aquellos clientes que tuvieran créditos próximos a vencer.

Finalmente, la DICREP se plantea establecer un aumento en las renovaciones. Esta medida forma parte de un paquete de medidas gubernamentales, que permitirá el apalancamiento de los efectos de la crisis en la ciudadanía mediante nuevos accesos y beneficios asociados al crédito con prenda civil.



El Sistema Financiero internacional

Como se puede ver, la crisis es un fenómeno global que afecta a todo el Sistema Financiero internacional, con más o menos fuerza y que, por tanto, repercute en la actividad de los Montes de Piedad y demás instituciones de crédito pignorativo de carácter social, que han asumido perfectamente el reto que se encuentra en su origen fundacional: luchar contra la usura y evitar la exclusión financiera, prestando el mejor y más profesional servicio a los cientos de miles de clientes que en el préstamo pignorativo encuentran un auxilio para superar los peores efectos de una crisis que se espera empiece a remitir a finales de 2009 y comienzos de 2010.

LA PROFESIONALIZACIÓN Y MEJORA DEL SERVICIO SE CONFIGURAN COMO HERRAMIENTAS DE SUPERACIÓN DE LA CRISIS



04



Estudio de las gemas



Reglas básicas

para la tasación de piedras preciosas
en los Montes de Piedad

Con este artículo no se pretende hacer un curso acelerado de tasación; no es su intención que el lector aprenda a distinguir gemas de piedras sintéticas, ni que sea capaz de valorar su grado de pureza o su color. Sólo se van a exponer de forma sencilla y muy resumida las principales pautas que siguen los tasadores de los Montes de Piedad de las Cajas de Ahorros para valorar las piedras preciosas que los clientes empeñan en cualquiera de nuestras entidades en esta coyuntura de fuerte crecimiento del crédito prendario.

La profesionalización de los técnicos tasadores de los Montes de Piedad es una de las principales claves que ha permitido el mantenimiento durante más de tres siglos de una actividad financiera tan singular. Han debido adaptar sus conocimientos a una realidad en permanente cambio; que ha hecho, por ejemplo, que se haya pasado del empeño de todo tipo de enseres domésticos a casi exclusivamente joyas de oro y piedras preciosas. En este sentido, es muy sencillo establecer una relación directa entre el grado de conocimiento que tienen los tasadores sobre los bienes que se empeñan y el buen resultado de la operación de préstamo.

El caso de las joyas que contienen piedras preciosas es también un ejemplo de esta necesidad de adaptación. De hecho, hasta hace algunos años apenas llegaba a las ventanillas de los Montes este tipo de joyas, con la excepción de los diamantes. En los pocos casos en que se presentaban como garantía, la falta de preparación de los tasadores ante esta nueva situación y la tradicional prudencia de los Montes,

LA PROFESIONALIZACIÓN DE LOS TASADORES ES UNA DE LAS CLAVES QUE HA PERMITIDO EL MANTENIMIENTO DE LOS MONTES DE PIEDAD DURANTE MÁS DE TRES SIGLOS

hacía que en su mayor parte no se llegaran a valorar. Hoy en día esta cuestión ha cambiado. El mercado de la piedra de color –como se denominan a las gemas distintas al diamante– es muy activo, con un mercado secundario muy importante y dinámico.

No se trata, en el caso de las piedras de color, de infravalorar la pieza, sino de aplicar un precio sostenible en el tiempo, de la misma manera que se hace con el oro y los diamantes. Para ello se deben tener en cuenta otros factores, además de su cotización.

En primer lugar, es fundamental establecer unos criterios claros de sus calidades y protocolos de actuación; a partir de ahí, fijar tarifas propias, integradas en los sistemas operativos, tal y como se hizo en su momento con el oro y los diamantes. Los criterios objetivos de valoración deben servir para cualquier material precioso con valor, sea metal o gema, que entre como garantía en los Montes de Piedad.

La gran diferencia que existe con el oro, y la gran dificultad al mismo tiempo, estriba en que el oro, fundamentalmente, se discrimina como de dieciocho o de catorce kilates, nuevo o roto. La combinación de esos dos parámetros aporta ya los principales elementos para su valoración. En cuanto a los diamantes, estos tienen una clasificación internacional (las 4C: *carats, colour, quality and cut*), sin embargo, en el resto de piedras preciosas, hasta ahora, no existe esta distinción tan precisa.



ANTERIORMENTE, SE PROHIBÍA A LOS TASADORES QUE TUVIERAN RELACIÓN CON LAS CASAS DE COMPRA VENTA

En la actualidad, resulta frecuente valorar las piedras preciosas como una parte más de la garantía del préstamo. ¿Pero desde cuándo es así? Hagamos historia:

1

Manual del tasador de alhajas

Enrique Vidal. 1936

Recoge los apuntes que durante años sirvieron para preparar las oposiciones a peritos del Monte de Piedad de Caja Madrid. Se trata, probablemente, de la primera vez que se dan los parámetros para valorar piedras preciosas. Además, se aconseja al tasador en todo momento que esté “atento” a los defectos de las piedras, no sólo a su autenticidad o falsedad, y que esté siempre enterado de los precios del mercado, de las alteraciones que experimentan y qué causas las motivan. La presencia de nuevas mercancías, sobre todo cuando puedan inducir a dudas y errores en el ejercicio de su cometido, es otro de los elementos clave que se destaca en este manual. Llama la atención ver cómo en aquellos años ya se hablaba de piedras reconstituidas y sintéticas como algo ya existente en circulación; además, en el manual se ofrecen ciertas pautas para aprender a distinguirlas.



**2**

Escuela de Tasadores del Monte de Piedad de Caja Madrid

1941

En dicho documento se describe la necesidad de independizar a los tasadores de las casas de préstamos de las que procedían y frente a las que podrían tener conflicto de intereses. Se establecen los requisitos para poder acceder al puesto de “educando” y los pasos a seguir hasta considerársele tasador de pleno efecto.

Así, por ejemplo, se afirma que deberá estar un año, a modo de auxiliar, junto con un tasador, observar cómo actúa éste, quien le instruirá en las prácticas de su cometido, dándole a conocer las características de los artículos y su valor en el comercio; igualmente, la tasación y el préstamo que puede asignárseles.

Después de ese año pasará a la sala de ventas, que le servirá de estudio para comparar la valoración dada a las partidas en el momento del préstamo con el posterior precio que alcanzarán en la sala de ventas, donde verdaderamente se aprecian los errores de tasación.

Es significativa la prohibición a los tasadores de tener ninguna relación, ni él ni sus parientes más próximos, con el gremio de la joyería y en especial con las casas de compraventa.

3

Manual del tasador de joyas

Rafael Irureta. 1985

Establece criterios objetivos de tasación. Son años en los que los avances tecnológicos hacen necesario crear nuevos aplicativos informáticos para conceder préstamos. Asimismo, se celebran las primeras Asambleas de Montes, siendo dichos criterios. En el Monte de Piedad esto se traduce en codificar pesos y calidades, aplicándoles un precio. Este manual reúne, por primera vez, todas las nomenclaturas de los laboratorios internacionales reconocidos; tras compararlas, las adecua a unas escalas propias para la valoración en los Montes. Asimismo, comenta la actuación de los peritos; el proceso operativo; las dificultades que se tienen a la hora de poner precio, debido a la falta de información y de cotizaciones oficiales; y, lo que es más relevante, enfatiza en la formación.

4

Curso de tasadores de la CECA

2007

En dicho curso se imparten conocimientos en modalidades tanto presencial como *on line*. Se recomiendan, frente a las estimaciones subjetivas tradicionales, los sistemas de valoración por criterios objetivos de tasación –mucho más exactos y adaptados a la variabilidad y globalidad del mercado–. En los Montes, la mayoría de los tasadores son técnicos, gemólogos, especialistas en diamantes y otras piedras preciosas. Para la valoración de joyas y el alcance de los préstamos con garantía pignoraticia, se dispone de programas integrados en los sistemas operativos.



PAUTAS PARA LA TASACIÓN

1

Dictaminar la naturaleza de la gema y estimar la calidad

Son dos acciones que se hacen conjuntamente, ya que una de las cualidades que deben tener los tasadores de los Monte es la rapidez y destreza a la hora de calificar todo lo que estimen que tiene valor.

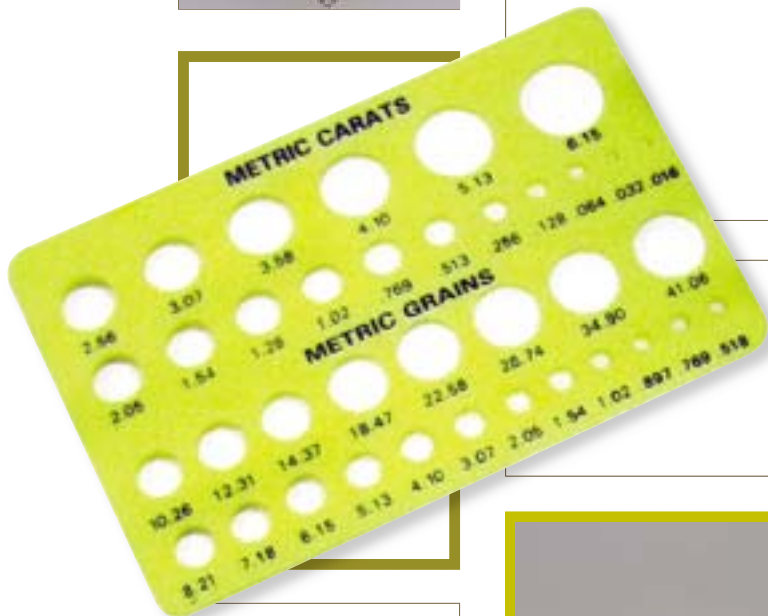
Las piedras que se presentan como garantía en un Monte de Piedad están montadas en un 95 por ciento de los casos. Es fundamental que los tasadores sepan qué tienen en sus manos. Para ello se cuenta con la pericia, en la mayoría de los casos avalada por una titulación en Gemología. Junto a la formación y las habilidades, también se cuenta con el instrumental adecuado, desde el básico de cualquier mesa de trabajo, la lupa 10x, hasta calibradores, conductímetros, manuales, calibre, etc. Hay Montes que, incluso, tienen su propio laboratorio gemológico.



Es el momento de dictaminar sobre una piedra, no sólo si es auténtica o falsa, sino de estimar la calidad y aplicar unos grados, según parámetros y tablas estandarizadas, de tal manera que tanto el análisis como el resultado sea fácil de contrastar. La calidad se estima en conjunto, apreciando las particularidades intrínsecas de la gema. Estas características son:



FORMACIÓN, HABILIDAD Y MATERIAL ADECUADO SON LOS PILARES QUE CARACTERIZAN A UN BUEN TASADOR



Color

Se aprecia a simple vista, pero lo importante en cada variedad de gema es comprobar si tiene la intensidad y tono adecuados. Por ejemplo, no es lo mismo un tono “sangre de pichón” (rojo intenso) que el tono violáceo de algunos rubíes. Igualmente, los distintos yacimientos tienen sus colores más específicos y valiosos, y cada uno nos dará su propia singularidad, pero todo ello no debe distraer de lo fundamental. Si una gema tiene un color intenso, esa será más costosa que otras, independientemente del yacimiento. Es importante hacerse con un patrón de color de estas piedras, ya sea físicamente (comprándolas) o virtualmente (galería de fotos).

Además de la intensidad, es importante la homogeneidad o distribución de dicho color, para ello debemos observarlo en distintas posiciones; ya que a veces a primera vista presenta un aspecto uniforme y, sin embargo, al darle la vuelta vemos que no es así. Esa falta de homogeneidad puede llegar a deprecia la piedra hasta un cincuenta por ciento.

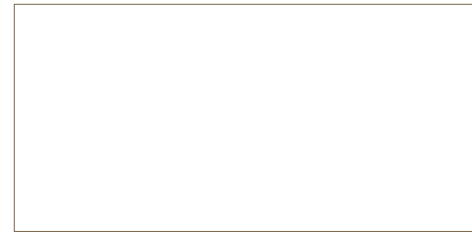
PESO Y PROPORCIÓN ADECUADOS DETERMINAN, EN GRAN MEDIDA, EL PRECIO DE LA JOYA

Pureza

Las inclusiones van a indicar en muchas ocasiones de qué yacimiento procede la piedra. Esto es importante, pero no tanto como la cantidad de impurezas, su localización, sobre todo si interrumpen la transparencia. Otro dato importante, especialmente en este negocio, es la existencia de fisuras, si llegan a la superficie o no, si la piedra está lascada, dónde lo está y si las fisuras se han rellenado con óxido, colorante o sustancias (tratamientos fraudulentos). Esto puede hacer bajar del cincuenta al cien por cien el baremo pureza.

Talla

Así como en el diamante la talla más comercial es la brillante, en las piedras de color no es así; existe mayor variedad de tallas y dependiendo del bruto que se tenga se elegirá la talla que convenga. El lapidario siempre va a tratar de sacar el mayor provecho (porcentaje de piedra tallada sobre el bruto) y darle el mejor aspecto. Por parte de los tasadores, donde se pone mayor atención es en si las proporciones son las adecuadas, por ejemplo, que no sea muy culatuda o que esté desviada, si es una talla perilla que no sea muy alargada. Tampoco debe olvidarse que el peso es importantísimo en el precio de la piedra y que el lapidario puede disimular errores en beneficio de dicho peso. Un buen acabado o pulido mejorará el aspecto. Con la falta de simetría, sin embargo, se depreciará el valor. Dependiendo de la dureza de la piedra pueden encontrarse diferentes estados de conservación y se penalizarán las muy rayadas, aun sabiendo que pueden repulirse. Por último, se suele poner especial cuidado con las tallas de moda; en estos casos se desconoce la respuesta comercial futura y al ser actualmente muy costosas, se podrían aplicar sobreprecios erróneamente.





**EL CERTIFICADO
ES UNA
GARANTÍA, PERO
NO SUSTITUYE
LA LABOR
DEL TASADOR**

Tratamientos

Es el momento de reconocerlos y evaluarlos. En casi todos los casos se penalizan, pero se debe distinguir entre permitidos y estables, tales como los tratamientos térmicos de los corindones o los rellenos de fisuras con aceite de las esmeraldas, y los fraudulentos e inestables, como el relleno de berilio; en dichos casos no se puede dar valor a algo que con posterioridad sufrirá transformaciones, algunas desconocidas, y la influencia que estos cambios pueden tener en su valor de mercado.

Certificados

Si acompañan a la pieza, pueden ayudar en la valoración, pero no pueden sustituir la labor del tasador de ninguna manera. La responsabilidad principal de estos técnicos es dictaminar que la garantía del préstamo sea cierta, real, y una de sus obligaciones es comprobar que no exista intento de estafa con certificados falsos o procedentes de laboratorios no reconocidos internacionalmente. Si existe certificado y está en orden, se adjunta al préstamo y, llegado el caso, sirve también como una garantía añadida en su adjudicación en subasta. Tampoco puede olvidarse que una certificación no garantiza un determinado valor en el mercado secundario. Éste se rige por ofertas, demandas, excedentes, gustos locales, etc.



HOY EN DÍA LA TECNOLOGÍA AYUDA EN ALGUNAS DE LAS LABORES DEL TASADOR, COMO EN EL PESO

2

Calcular el peso

El peso no parece, en principio, difícil de calcular en gemas montadas, pero sí requiere de habilidad y concentración. El tasador del Monte de Piedad debe tener efectividad, rapidez y, por supuesto, no cometer fallos. Un error en el quilataje de la pieza puede implicar una importante variación de su precio.

Hoy en día se cuenta con todo tipo de aparatos para medir las piedras. Si éstas vienen desmontadas, sólo hay que pesarlas en el quilatero (balanza gemológica de adecuada precisión); pero, como siempre, la dificultad y el peligro están en las piedras montadas, sobre todo, si parte del engaste oculta la culata o el contorno de la piedra. En este caso, la experiencia aconseja practicar una estimación de las medidas de la piedra como si no estuviese tapada por el metal. Hasta ahí, parece fácil, pero además hay que añadir otra dificultad: tanto las fórmulas que existen para calcular los pesos como los aparatos, ya sean manuales o electrónicos, están preparados para piedras con tallas estándares e ideales, pero no para tallas que se salgan de lo habitual ni para aquéllas que tengan defectos de talla.

El cálculo del quilataje (peso expresado en quilates) se basa en que, en un determinado elemento o molécula conocida, el volumen multiplicado por su peso específico es igual al peso real. Todo consiste en conocer el volumen a través de sus medidas y los coeficientes que se aplican a las formas fantasía (irregulares).



UN ERROR EN EL QUILATAJE DE LA PIEZA PUEDE IMPLICAR UNA IMPORTANTE VARIACIÓN DE SU PRECIO



En principio sabiendo de qué piedra se trata y sus medidas en milímetros se puede calcular el peso con una desviación del diez por ciento, sea la piedra que sea, multiplicando sus medidas fundamentales por el coeficiente correspondiente a su forma y por el peso específico de la gema. Además, tendremos que aplicar un factor de corrección del cinco o diez por ciento si tiene alta la corona o muy grueso el filetín o abierta la culata. Si tenemos una talla fantasía cuya forma es una cabeza de caballo, habremos de trazar unas líneas imaginarias para dividir la piedra en otras tallas conocidas (o formas geométricas) e ir calculando pesos por partes.

Todo este proceso puede hacerse en apenas unos minutos. Ahí está la verdadera destreza del tasador.

EL ACIERTO EN LA TASACIÓN SE VERIFICA EN EL MOMENTO EN EL QUE SE SUBASTAN LAS PIEZAS

3

Adjudicar el precio

Una vez que se ha adjudicado una determinada calidad a la gema y se ha calculado el peso, hay que aplicarle la tarifa correspondiente. Se trata de la operación clave para los expertos tasadores. En todo momento, hay que tener presente que la gema representa la garantía de un préstamo y que si el prestatario no lo desempeña (no paga el préstamo) tiene que haber un mercado que demande este tipo de género; si no existe esa demanda, no existe la recuperación del mismo.

Pero entonces, ¿cómo se establecen las tarifas? ¿En qué se basan? Se deben elaborar unas tarifas propias según los resultados de las subastas (mercado secundario), teniendo en cuenta las siguientes variables:

- *Que no hay tarifas oficiales. Si se cuenta con unos precios publicados en los distintos gremios de joyería que parecen estar consensuados por el sector.*
- *Que los mayoristas no publican sus precios y estos dependen, la mayoría de las veces, de la habilidad que hayan tenido en negociar en los países de origen, no siendo igual el mercado americano que el asiático.*
- *Que los precios que se publican a nivel privado son siempre según tallas y proporciones ideales, circunstancia que pocas piedras cumplen.*
- *Que en los establecimientos comerciales se aplican márgenes comerciales muy diferentes según esté de moda tal o cual gema, incluso geográficamente. Por ejemplo, actualmente en el sur se vende el coral mucho más caro que en el norte.*
- *Los precios que aparecen en Internet no son fiables.*



ÚLTIMAS RECOMENDACIONES

Conocimiento del mercado secundario

Este es el verdadero reto y la única manera de conseguirlo es mediante el conocimiento de las propias subastas, con un seguimiento de los precios de remate, elaborando estadísticas de qué alcanza mayor porcentaje de incremento de venta y el porqué, así se puede comprobar si es cuestión fortuita o si dicha proporción de incremento perdura; entonces puede estar infravalorándose un determinado tipo de joyas y, por tanto, perdiendo una oportunidad para incrementar la actividad.

Saturación de determinados géneros

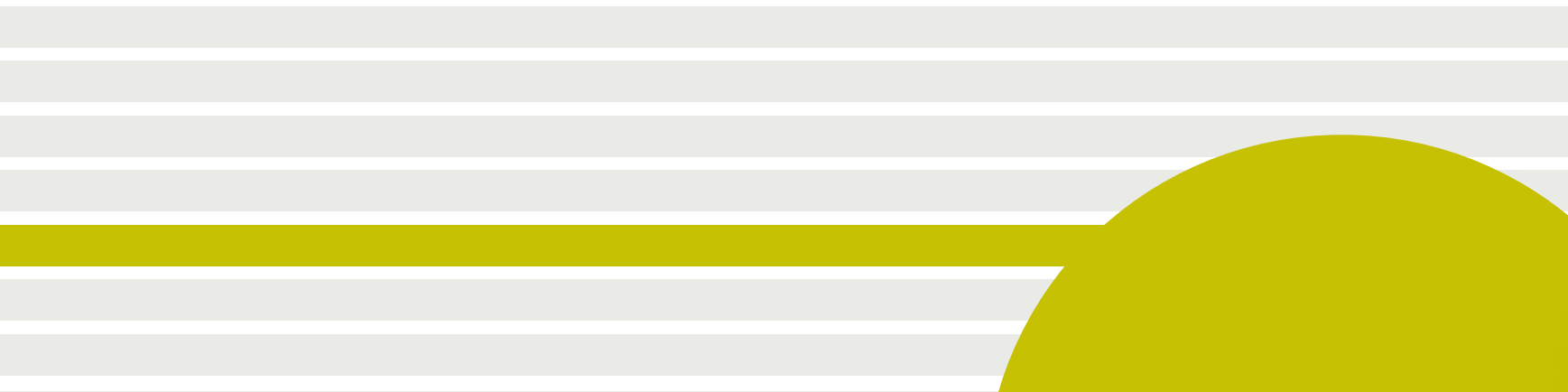
Las depositarias son el mayor tesoro de los Montes, pero llenarlas de un mismo tipo de género implica el riesgo de que, en el supuesto de tener que liquidarlo no haya público suficiente por la poca variedad de la oferta. Lo normal es que en los Montes se esté muy atentos a cuándo las depositarias se empiezan a “inundar” de determinadas joyas, lo que obligará a bajar los precios, para hacerlas competitivas, y el empeño será menos atractivo para los clientes.

SE NECESITA ACTUALIZAR CONOCIMIENTOS TÉCNICOS, Y SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS Y LAS TENDENCIAS DE LOS MERCADOS

Formación constante

Actualmente, más que nunca, se necesita tener absolutamente actualizados todos los conocimientos técnicos y las diferentes evoluciones, en cuanto a precios y tendencias, de los distintos mercados. Las nuevas tecnologías y la comunicación, junto con la elaboración de herramientas ofimáticas propias para la tasación y los cursos de actualización, ofrecen la mejor de las garantías de eficacia, rigor y transparencia.





05

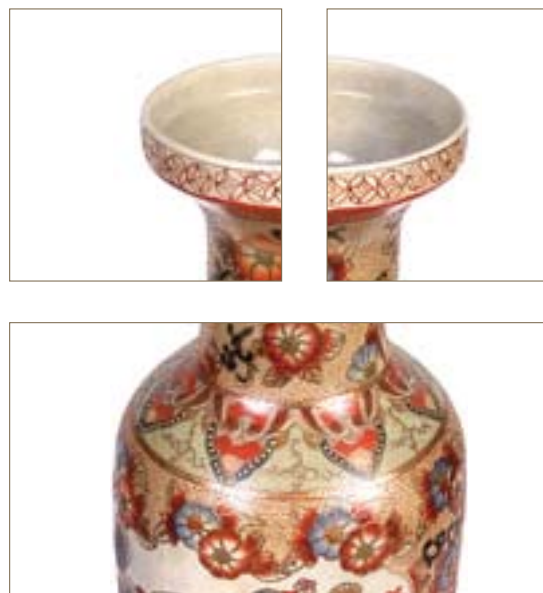


El sector en 2008



Los Montes en 2008

En 2008 se ha producido en la actividad de los Montes de Piedad un fenómeno que no se registraba desde mediados de la década de los años 60: un claro, intenso y generalizado crecimiento del número de préstamos y del volumen de crédito concedido. Todos los Montes de Piedad que están operativos en España han visto aumentar de manera considerable su actividad en el ejercicio anterior y con especial intensidad en su segunda mitad, durante la cual algunos de los Montes han experimentado crecimientos trimestrales superiores al treinta por ciento.



La afirmación de que este despegue del crédito prendario en los Montes de Piedad se debe a la crisis es rigurosamente cierta, pero también es absolutamente incompleta. Ha habido múltiples factores que han contribuido a que una actividad que se mantenía en ritmos de crecimiento muy contenidos, durante las tres o cuatro últimas décadas, haya experimentado una eclosión que la ha devuelto al primer plano de la actualidad y que la ha colocado como una opción más de las muchas con las que cuentan las familias españolas.

MÁS RENOVACIONES Y MENOS CANCELACIONES EXPLICAN, EN PARTE, EL INCREMENTO DE LAS OPERACIONES



Desde los años 50 ha habido otras etapas de profunda crisis en la economía española, algunas de ellas comparables, al menos de momento y en algunos de sus aspectos, a la que se vive en la actualidad. Sin embargo, en ninguna de ellas se llegó a producir un despegue tal de la actividad de los Montes. ¿Cuáles son los elementos entonces que han permitido que los Montes de Piedad hayan obtenido un resultado tan destacado en 2008?

Como decíamos, el efecto de la crisis en la economía española, y especialmen-

te en las economías domésticas, con un fuerte crecimiento del paro y un notable nivel de endeudamiento, alcanzado en el periodo de bonanza, han sido determinantes para que los Montes de Piedad hayan hecho un número mucho mayor de operaciones.

Este mayor volumen de actividad se ha producido como consecuencia de más renovaciones y menos cancelaciones (un número inferior de clientes ha estado en disposición de liquidar sus préstamos), porque los clientes habituales han usado con mayor frecuencia el servicio de crédito prendario y, por último y quizá más relevante, porque en 2008 miles de usuarios se han acercado por primera vez a los Montes de Piedad.

Quizá ésta es la novedad más significativa, por cuanto el número de nuevos clientes en los Montes de Piedad se mantenía en términos de muy tímido crecimiento. Sólo en los últimos ejercicios, como consecuencia de la incorporación efectiva de cientos de miles de trabajadores inmigrantes a la economía y la sociedad de nuestro país, esa clientela se había visto ligeramente renovada.

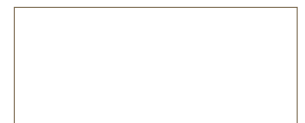
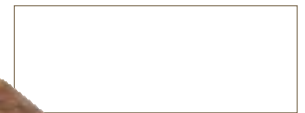
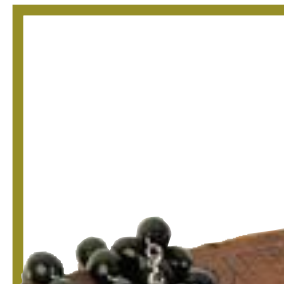
En este sentido, la tradicional imagen de los ancianos como cliente arquetípico de los Montes de Piedad se está

CADA VEZ SON MÁS LOS JÓVENES QUE SE ACERCAN A LAS OFICINAS DE LOS MONTES DE PIEDAD

matizando cada ejercicio por la fuerte presencia de las personas de mediana edad, especialmente mujeres, con un acceso cada vez más nítido de gente joven que descubre los servicios del Monte y sus ventajas.

¿Pero si estos son los hechos, cuáles han sido las causas? ¿Por qué ahora hay mayor número de nuevos clientes en los Montes de Piedad y por qué estos cada vez son más jóvenes? Aunque no es fácil de responder, al menos hasta que varios Montes de Piedad concluyan los estudios de clientela que tienen en marcha en estos momentos, sí se puede afirmar que un elemento clave ha sido la voluntad de los directivos de los Montes y de las Cajas a las que pertenecen de romper una imagen acuñada de entidades de otra época y otras circunstancias.

Podría decirse, incluso, que los Montes han sido en los últimos años un ejemplo de transparencia, de política activa de comunicación y de interés por abrir su actividad diaria a la sociedad. De esta manera, se han dado a conocer a los que ignoraban su existencia, han contribuido a desterrar muchos tópicos e, incluso, a título interno de las propias Cajas a las que pertenecen, han reivindicado un papel importante como esencia de la entidad,



con independencia del volumen de crédito gestionado sobre el total.

En los últimos seis años, los Montes han organizado exposiciones conjuntas sobre la actividad pignoratícia y su importancia para la economía española, han celebrado cuatro subastas conjuntas con joyas aportadas por todos los Montes y han puesto en marcha otras iniciativas

TRESCIENTOS AÑOS DESPUÉS, LOS MONTES MANTIENEN SUS VIRTUDES INTACTAS



de divulgación, como las jornadas de tasadores o la edición de la Memoria de Montes de Piedad, ya en su segunda edición.

Al mismo tiempo, esas instituciones, sobre la que apenas se sabía el nombre y sus referencias históricas han abierto sus puertas a las cámaras de TV, a los radios y la prensa para poder demostrar que la esencia de los Montes se mantiene apenas sin cambios trescientos años después de su aparición en España, pero con sus principales virtudes intactas: luchar contra las prácticas usurarias y garantizar el crédito a las más amplias capas de la población, desde treinta o sesenta euros en algunos Montes, en una práctica impensable para la mayoría de las entidades financieras del mundo desarrollado.

Pese a las muchas ventajas objetivas que presenta la actividad del Monte, la carencia de ánimo de lucro arraigada en su forma de actuar ha hecho que no se estime, ni siquiera como posibilidad, emprender campañas publicitarias que, sin duda, habrían ampliado su base de clientes y que sí utilizan, y de forma masiva, otras entidades con las que compiten, aunque éstas sí tienen un marcado fin lucrativo.

Como conclusión, puede decirse que los Montes de Piedad españoles, todos ellos pertenecientes a Cajas de Ahorros, se han estado preparando para la gran prueba que les reservaba la coyuntura económica de los últimos meses. Hasta el momento, los Montes han logrado estar a la altura de las circunstancias res-

pondiendo a la creciente demanda de sus clientes con un trabajo profesional, con el compromiso permanente de formarse en los últimos conocimientos y novedades relacionados con las garantías que se empeñan y con el objetivo de innovar en los productos que ofrecen en la órbita del crédito prendario o pignoraticio, la actividad financiera más antigua que existe en España.

Estadísticas básicas del ejercicio

El año 2008 se ha caracterizado para los Montes de Piedad por significativas evoluciones positivas de su actividad en todos los aspectos: número de préstamos, tasaciones, nuevos clientes... Estas instituciones de más de trescientos años de historia muestran, así, su capacidad de renovación y ajuste a las necesidades presentes. Al cierre del ejercicio se encontraban en vigor 417.000 operaciones, por un importe superior a doscientos millones de euros, con un aumento del número de clientes cercano a los 30.000. En cuanto al perfil dominante, las mujeres de mediana edad siguen siendo protagonistas.



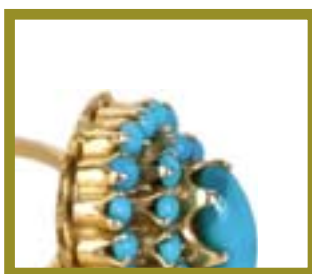


AUMENTA EL NÚMERO DE EMPLEADOS QUE SE DEDICAN PLENAMENTE A LA ACTIVIDAD DE LOS MONTES

Personal del Monte de Piedad

	Directivos	Técnicos	Administrativos	TOTAL
De plena dedicación	21	52	56	129
De dedicación parcial (*)	1	3	1	5
TOTAL	22	55	57	134
			<i>de los que</i>	
			Tasadores (*)	55

(*) Ponderados por la proporción de tiempo trabajado sobre la jornada normal.



En España se encuentran en activo en la actualidad veintiún Montes de Piedad de los veinticinco existentes, todos ellos pertenecientes a las Cajas de Ahorros. Los cuatro Montes que no presentan actividad siguen participando de la razón social de la Caja, aunque en los últimos ejercicios no hayan realizado operaciones.

El personal de los Montes de Piedad lo compone un total de 134 trabajadores, en plena dedicación la mayoría, 129 del total de empleados, y dedicación parcial el resto. Del total del personal, veintidós son directivos, 57 son administrativos y el resto, técnicos. Siguiendo la tendencia de años anteriores, se observa un crecimiento en el número de tasadores que en 2008 han llegado hasta 55, casi igualando el número de los administrativos.

Desde los Montes de Piedad, se entiende como cliente aquella persona o entidad con vigencia de uno o más préstamos a final de año. De esta forma, al cierre del ejercicio de 2008, el número de clientes se situó en 202.005, una vez descontadas las cancelaciones. De éstos, 31.273 fueron clientes nuevos, un cincuenta por ciento más de los que se hicieron durante el anterior año.

El número de clientes con préstamos vigentes también experimenta un significativo aumento respecto al número con el que cerró el ejercicio de 2007, un 17,7 por ciento más, lo que supone una diferencia de unos 30.000 clientes.

Otros datos de interés

	2008	2007	Diferencia	Evolución % 08/09
Horas semanales de apertura	28	28		
Número de clientes con préstamos vigentes a fin de año	202.005	171.569	30.436	17,74
Número de clientes nuevos en el año	31.273	20.602	10.671	51,80
Periodos por los que se conceden y/o renuevan los préstamos (meses)	13	12	1	
Porcentaje de importes prestados sobre tasaciones	71,00	71,84	-0,84	

La duración media del crédito concedido también experimenta un aumento en 2008, pasando de doce a trece meses. Esto es debido a que, a pesar de que la mayoría de los Montes mantiene el periodo de concesión en doce meses, un par de ellos aumentan sus periodos hasta los dieciocho y 36 meses.

El porcentaje de importe prestado sobre tasaciones experimenta un ligero descenso de ocho décimas, pasando de 71,8 en 2007 a 71 en 2008.

Lo que sí se mantiene en las oficinas de los Montes de Piedad es el tiempo de apertura al público, que es, al igual que el año anterior, de veintiocho horas semanales, sin incluir aquellas dedicadas a la celebración de subastas. Este horario, similar al de las Cajas de Ahorros a las que pertenecen, permite una correcta atención al cliente. Además, a los horarios de apertura de oficinas, se añaden los portales de Internet de algunos de los Montes de Piedad, que también ofrecen información sobre la actividad de los créditos prendarios.

EL 18% DE LOS CLIENTES DE LOS MONTES DE PIEDAD CORRESPONDE A INMIGRANTES Y EL 65% A MUJERES

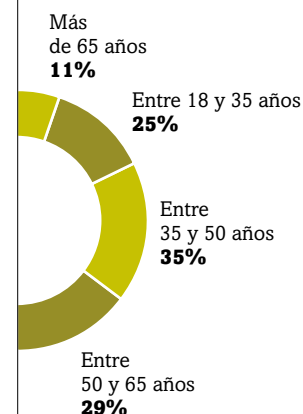


Perfil del cliente

POR SEXO:



POR GRUPOS DE EDAD:



UN TOTAL DE 31.273 PERSONAS SON CLIENTES NUEVOS, UN 50% MÁS QUE EL AÑO ANTERIOR



PERFIL DEL CLIENTE

Siguiendo con la iniciativa del Comité Nacional de Montes de Piedad, presidido por Antonio-Claret García, se ha obtenido una información más precisa sobre la actividad de estas instituciones, con una mejora constante de las estadísticas. Esta optimización de la información se deja notar, especialmente, en el cada vez más profundo conocimiento de los prestatarios.

Las características que definen el perfil de los clientes de los Montes de Piedad se mantienen en 2008 en términos muy similares a los del anterior ejercicio.

En los peticionarios existe una importante diferencia entre las mujeres y los hombres, siendo la proporción entre estos de 65 a 35, respectivamente. Este reparto proporcional ya no llama la atención debido a la creciente importancia que están cobrando las mujeres, tanto como cabezas de familia como en el mundo del mercado laboral. Prueba de ello también son, por ejemplo, los microcréditos que conceden las Cajas, con proporciones similares.

La distribución por tramos de edad presenta en 2008, igualmente, porcentajes casi idénticos a los del ejercicio de 2007, tan sólo pierden un punto porcentual el tramo de los más jóvenes, en beneficio del tramo de edades entre cincuenta y 65 años.

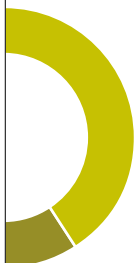
De esta forma, el tramo de las personas más mayores, aquellos con edades superiores a los 65 años, sigue siendo el grupo de edad más pequeño, un once por ciento del total de los clientes. El siguiente grupo de más edad, aquel que se encuentra comprendido entre los cincuenta y los 65 años, representa el veintinueve por ciento.

Los dos grupos más jóvenes de clientes suponen el sesenta por ciento del total, siendo los menores de 35 años un cuarto del total de los clientes y los comprendidos entre 35 y cincuenta años el grupo más numeroso, con un porcentaje del 35 por ciento.

Los datos arrojan como principal conclusión la idea de que se trata de una cartera de clientes muy equilibrada entre los diferentes segmentos de edad, con un pequeño descenso en los usuarios de edades más avanzadas, que son aquellos que se encuentran en los tramos de edad superiores a los cincuenta años.

Otro dato de interés es la proporción de inmigrantes con los que se cuenta entre los clientes de los Montes de Piedad, que se situó en 2008 en el dieciocho por ciento, lo que supone una disminución de dos puntos porcentuales respecto a 2007, coincidiendo con el porcentaje que se dio en 2006 y aún por encima del obtenido en 2005 (un quince por ciento).

POR TIPO DE RESIDENTES:



Nuevos residentes
18% (*)

(*) Extranjeros con tarjeta de residencia

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS

Una de las características más destacadas de los Montes de Piedad es la capacidad de partir de cantidades muy pequeñas en las concesiones, que en algunos casos se han situado en los cincuenta euros, no llegando la media a quinientos euros.

Durante el pasado ejercicio, los Montes de Piedad concedieron 274.063 préstamos, por un importe de 130,6 millones de euros y se cancelaron 223.121 operaciones, con un volumen de reembolso de 96,7 millones de euros.

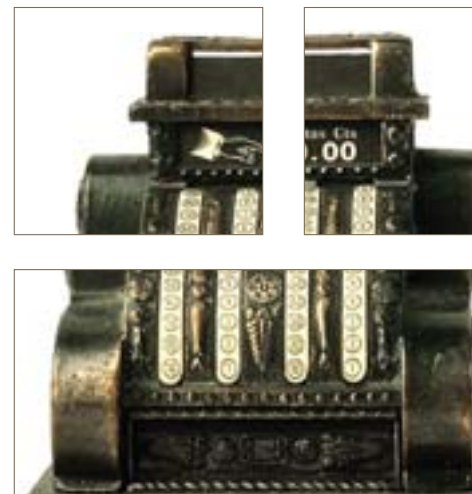
A 31 de diciembre de 2008, estaban en vigor 417.179 préstamos, con un saldo final de 206,68 millones.

Respecto a 2007 se dan evoluciones positivas, tanto en préstamos concedidos, un veinte por ciento, como en los renovados, casi un 36 por ciento; y, por lo tanto, en las operaciones vigentes al final de año, dado que además el número de las cancelaciones disminuye.

Estas cifras revelan que cada cliente de los Montes de Piedad tiene, de media, más de un préstamo vivo.

La capacidad de concesión de pequeñas cuantías por parte de los Montes de Piedad da cuenta de la accesibilidad de este tipo de financiación para los posibles clientes. En este sentido, cabe destacar que durante 2008, los tramos de concesiones por cuantías que más operaciones presentaron, casi el ochenta por ciento, son los más pequeños, aquellos que no superan los seiscientos euros. De hecho, al igual que en años anteriores, el tramo entre 150 y 300 euros fue el más numeroso, con 79.008 operaciones.

Respecto a 2007, además de incrementarse el volumen total del importe concedido durante el ejercicio de 2008 en más de un veinte por ciento, se dan incrementos en todos los intervalos de importe.



LA CANTIDAD MEDIA CONCEDIDA NO SUPERA LOS 500 EUROS

Operaciones realizadas en el año 2008	Número	Miles de euros	Evolución % Vol 08/07
SALDO A 31 DE DICIEMBRE 2007	367.220	171.387	
Préstamos concedidos	274.063	130.671	20,21
Préstamos renovados	139.191	72.372	35,67
Préstamos cancelados y vendidos	223.121	96.717	-1,07
Diferencia en el año	49.959	35.300	
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2008	417.179	206.687	20,60

**A 31 DE DICIEMBRE DE
2008 ESTABAN EN VIGOR 417.179
PRÉSTAMOS, CON UN SALDO FINAL
DE 206,68 MILLONES**



Clasificación de los
préstamos
concedidos en el año

	Número de préstamos	% distribución por número	Evolución por número 08/07
<i>Intervalos</i>			
Hasta 150 euros	60.556	22,10	8,60
De 150,01 a 300 euros	79.008	28,83	6,51
De 300,01 a 600 euros	75.117	27,41	14,47
De 600,01 a 1.500 euros	48.006	17,52	26,98
De 1.500,01 a 3.000 euros	9.253	3,38	23,14
Más de 3.000 euros	2.123	0,77	14,95
TOTAL	274.063	100,00	12,91
	Importes en euros	% distribución por importe	Evolución por importe 08/07
<i>Intervalos</i>			
Hasta 150 euros	6.231.135	4,77	5,94
De 150,01 a 300 euros	17.766.424	13,60	5,62
De 300,01 a 600 euros	32.471.927	24,85	15,07
De 600,01 a 1.500 euros	44.058.095	33,72	29,10
De 1.500,01 a 3.000 euros	18.824.997	14,41	32,27
Más de 3.000 euros	11.319.091	8,66	20,12
TOTAL	130.671.670	100,00	20,21
Importe medio del préstamo concedido en 2008	477		



PRÉSTAMOS PIGNORATICIOS CON GARANTÍA PRENDARIA

La garantía de los préstamos de los Montes de Piedad es de carácter pignoratitia o prendaria, normalmente se trata de joyas elaboradas con piedras preciosas o materiales que son cotizados internacionalmente. Este hecho lleva implícito la necesidad de técnicos especializados en los Montes de Piedad, con un alto grado de profesionalización y transparencia en todo el proceso.

El trabajo de los técnicos, realizando las tasaciones y valoraciones del peso de los materiales, ayuda a completar la explicación de las actividades de los Montes de Piedad. Entre los veintiún Montes activos, se tasaron en el territorio español un total de 1.037.881 piezas a lo largo de 2008, con un peso en joyas tasadas que superó las nueve toneladas y casi alcanzó trece en quilates de diamantes tasados. Estas cifras reflejan los importantes aumentos tanto en el número de piezas tasadas, como en el peso en quilates, especialmente en esto último.

Baremo* de precios
por gramo en el año

	Precio medio en euros
Oro fino	8,03
Trabajos en oro 750/1000	6,74
Monedas de oro y plata	7,86
Plata fina	0,55
Trabajos en plata 800/1000	0,43

(*) Pueden existir diferencias entre las denominaciones y clasificaciones que se utilizan en cada Monte

**EN 2008 SE TASARON
MÁS DE UN
MILLÓN DE PIEZAS**

	2008	Evolución % 08/07
Tasaciones		
Nº de piezas tasadas	1.037.881	19,72
Peso en gramos de las joyas tasadas	9.299.722	18,76
Peso en quilates de los diamantes tasados	12.985	27,37

**TAN SÓLO EL
6% DE LAS
GARANTÍAS SALIÓ
A SUBASTA EN 2008**

Ventas en subastas		2008	Diferencia % 08/07
	Nº de subastas celebradas en el año (incluidas subastas conjuntas)	108	-2
	% de sobreprecio obtenido en las subastas	42,0	-6



LAS SUBASTAS

De todas las garantías empeñadas por los clientes en los Montes de Piedad, sólo el seis por ciento salió a subasta en 2008, el resto fue recuperado por los clientes o bien el empeño fue renovado.

En 2008 los veintiún Montes de Piedad activos en la actualidad realizaron un total de 108 subastas, incluidas las subastas conjuntas, dos menos que en el ejercicio anterior. En dichas subastas se obtuvo un sobreprecio, entre el precio de salida y el precio final del lote, del 42 por ciento, lo que supone respecto al 2007 una disminución de 6 puntos porcentuales en la ganancia del lote. Este sobreprecio de los lotes subastados se devuelve al propietario una vez liquidado el préstamo y los intereses correspondientes. Esta cantidad se cifró en 8,3 millones de euros, un 13,7 por ciento más que en 2007. Dichos sobrantes son ingresados en las cuentas de sus clientes una vez cancelado el préstamo pignoraticio.

EN 2008 LOS MONTES DE PIEDAD TASARON MÁS DE NUEVE TONELADAS DE ORO Y JOYAS

Ventas en subastas en el año 2008

	Número	Miles de euros	Evolución % 08/07
GARANTÍAS VENDIDAS	23.340		-1,50
En subastas	23.324		
Por otros medios	16		
IMPORTE EN SUBASTAS			
Importe de los préstamos		9.052	12,91
Importe de salida en subasta		13.360	12,02
Importe obtenido en las pujas		17.436	13,30
Diferencia [obtenido-prestado]		8.384	13,72

La devolución de los sobrantes de las subastas no es la única práctica que distingue la actividad realizada por los Montes de Piedad de los negocios de compra-venta de joyas o de las casas de empeño, pero sí es la que pone de manifiesto con más claridad la radical diferencia existente entre una actividad pensada para favorecer el acceso al crédito y otras concebidas exclusivamente con ánimo de lucro.

Además de la actividad fundamental de crédito prendario, los Montes de Piedad prestan otros servicios, tanto a los clientes como a otras áreas de las Cajas de Ahorros, tales como operaciones de recuperación de morosidad. Durante el ejercicio de 2008, estas intervenciones superaron los 641.000 euros de importe que, si bien no tienen un gran valor desde el punto de vista económico, sí representan una solución acordada y muy satisfactoria, tanto para la entidad como para el cliente en casos de morosidad en otras operaciones de crédito.

Otras gestiones de notable complejidad para los clientes y que son resueltas de manera muy satisfactoria por los Montes, dada su experiencia acumulada, son las testamentarias, especialmente difíciles aquellas que cuentan con cuantiosos legados en joyas u otros objetos de valor.





Otros servicios
del Monte

Recuperación morosidad/fallidos (en euros)	641.553
Nº de tasaciones para clientes	376
Nº de expedientes de defunción y testamentarias tramitadas	366

De los datos recogidos durante el ejercicio de 2008 se puede concluir que todos los conceptos susceptibles de ofrecer información de utilidad para el conocimiento de la actividad de los Montes de Piedad experimentan incrementos muy positivos: el número de préstamos, de clientes nuevos, de piezas tasadas, el importe concedido, etc., dando cuenta del notable auge que experimentan estas antiquísimas instituciones.

**EN EL ÚLTIMO AÑO HAN
AUMENTADO EL NÚMERO DE
PRÉSTAMOS, LOS CLIENTES
NUEVOS Y LAS PIEZAS
TASADAS, PRINCIPALMENTE**

06



Los Montes de Piedad en España



Bancaja

En 2008 se han mejorado notablemente las condiciones de acceso al crédito social pignoraticio. Asimismo, se han tomado medidas que han incrementado la calidad de la atención prestada a los clientes, han permitido una reducción significativa de los tiempos de espera y mejorado los procesos operativos, como en el caso del equipamiento técnico para realizar las tasaciones, la gestión de catálogos y la realización técnica de las subastas.

Durante el año 2008 se han materializado las decisiones de mejora de las condiciones de acceso al crédito social pignoraticio, tomadas a finales del 2007, con el resultado de 28.273 préstamos en vigor a finales de año.

También se ha revisado más de un sesenta por ciento de las operaciones de renovación, a fin de aumentar las tasaciones y mejorar las condiciones en beneficio de los clientes prestatarios.

Respecto a las acciones tomadas a fin de reducir la salida de prendas a subasta y el posible quebranto para sus propietarios, los resultados demuestran su efectividad, especialmente teniendo en cuenta la situación económica actual.

El porcentaje de lotes subastados durante 2008 se ha reducido al 4,56 por ciento de la cartera.

Estos resultados son fruto de la gestión intensa de preaviso y negociación con los prestatarios llevada a cabo por el personal del departamento.

En los casos en que no se ha podido evitar la salida de los lotes a subasta, se han realizado acciones a fin de mejorar los precios de adjudicación y generar restos a favor de los prestatarios.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	24.535
Renovados	7.906
Cancelados	20.980
En vigor	28.273
Importe medio. (Euros)	
Número de clientes	2.283
Clientes nuevos	431

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	33.266
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	
----------	--



SE HAN REALIZADO ACCIONES PARA MEJORAR LOS PRECIOS DE ADJUDICACIÓN DE LOS LOTES SUBASTADOS Y GENERAR RESTOS A FAVOR DE LOS PRESTATARIOS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	7
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	
% Sobreprecio obtenido en subastas	37

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	60
% de las garantías recuperadas	
Horas de apertura	30
Total empleados	11
(De los que) tasadores	7



Estas gestiones han dado un excelente resultado, obteniéndose un excedente a favor de los prestatarios (exceso del precio obtenido/ sobre la deuda cobrada) superior al 37 por ciento.

OTRAS MEJORAS

Asimismo, se han tomado medidas que han redundado en la mejora de la calidad de la atención prestada a los clientes, reducción de tiempos de espera y mejora de procesos operativos, como en el caso del equipamiento técnico para realizar las tasaciones, la gestión de catálogos y la realización técnica de las subastas.

También se ha observado un incremento del uso del servicio ofrecido a particulares que les permite obtener financiación directamente poniendo a la venta sus joyas en las subastas, sin necesidad de mediar financiación previa, lo que supone un complemento a la oferta de productos y servicios ofrecidos.

La actividad del Monte de Piedad y su evolución han despertado el interés de los medios de comunicación, especialmente durante este año, con profusión de apariciones en prensa, radio y televisión, divulgado el fin social fundacional de la labor realizada.

Caixanova

El Monte de Piedad de Caixanova continúa con el mismo espíritu con el que nació: ayudar a los más necesitados, especialmente en momentos como los actuales, marcados por una profunda crisis económica. De hecho, esa difícil coyuntura ha motivado que en los últimos meses hayan vuelto a solicitar préstamos en el Monte personas que no lo habían hecho en los últimos quince años y que otras se hayan acercado por primera vez a realizar este tipo de operaciones.

El Monte de Piedad de Caixanova, operativo en Galicia, mantiene vigente la filosofía con la que nació, ya que continúa facilitando apoyo económico a las familias en dificultades.

Ubicada en el número dos de la calle Rosalía de Castro, en la ciudad de Vigo (en la parte posterior de la sede central de Caixanova), la oficina cuenta con una variada clientela, que se caracteriza por necesitar dinero en efectivo de forma ágil y sencilla, especialmente en estos momentos marcados por una complicada situación económica.

Con datos al cierre del año 2008, el número de operaciones vigentes era de 4.253, con un importe de 1.207.294 euros. El crecimiento respecto a la misma fecha del año anterior ha sido de un 47,45 por ciento en el capital prestado y de un 24,43 por ciento en el número de operaciones. Asimismo, durante el año se formalizaron 3.251 operaciones nuevas y se cancelaron un total de 2.416 en el mismo período.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	3.251
Renovados	723
Cancelados	2.416
En vigor	4.253
Importe medio. (Euros)	285
Número de clientes	4.253
Clientes nuevos	3.251

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	4.500
Peso en gramos de las joyas tasadas	300.000

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	5
----------	---

MÁS CLIENTES DEBIDO A LA CRISIS

La difícil coyuntura económica ha motivado que en los últimos meses hayan vuelto a solicitar operaciones personas que no lo habían hecho en los últimos quince años. Del mismo modo, han formalizado préstamos por primera vez otras muchas personas, procedentes de distintos puntos de la geografía gallega. Por ello, es cada vez más intensa la colaboración de la red de oficinas donde, a excepción de la concesión del préstamo, se pueden realizar todas las operaciones (renovaciones, cancelaciones, retasaciones, envío de joyas a los interesados, etc.).

EL NÚMERO DE OPERACIONES REALIZADAS HA CRECIDO UN 24,4% EN EL ÚLTIMO AÑO Y EL CAPITAL PRESTADO, UN 47,4%

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	2
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	37
% Sobreprecio obtenido en subastas	150

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	36
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	100
Horas de apertura	24
Total empleados	3
(De los que) tasadores	1



En la subasta celebrada por el Monte de Caixanova, el día 11 de diciembre 2008, se incluía una colección de relojes de diversas marcas, casi todos incluidos en la Fundación de Alta Relojería.

Debido a que el nivel de la gama alta de estos artículos está en recesión y a la actual crisis de liquidez, solamente se adjudicaron dos de los dieciséis lotes que iban en dicha subasta, aunque a posteriori se fueron adjudicando por venta directa, con una pequeña rebaja sobre el precio de salida.

Aunque los Montes de Piedad ya han desaparecido en muchas Cajas, en Caixanova se entiende que este servicio se debe continuar ofreciendo, ya que es una opción necesaria para muchas personas que no pueden acceder a otro tipo de financiación.

Es un tipo de préstamo que se concede a un plazo máximo de tres años, con pago de intereses semestral y sin cuota de amortización, lo que lo diferencia de las demás operaciones del mercado. Además, la operación se puede cancelar o amortizar anticipadamente sin ningún tipo de comisión. Las comisiones y los intereses son prácticamente los mismos

que se aplican para cualquier otra operación crediticia de Caixanova.

Los objetos que avalan las operaciones del Monte de Piedad de Caixanova son normalmente de oro y piedras preciosas, con un peso, valor y calidad muy diversos.

La publicación en los medios de comunicación de informaciones sobre el Monte de Piedad en los últimos meses ha tenido una repercusión directa en el servicio, pues origina una mayor demanda de información sobre su funcionamiento por parte de personas que desconocían su existencia, así como un repunte en el número de operaciones formalizadas.

Caja de Badajoz

El Monte de Piedad de la Caja de Ahorros de Badajoz ha incrementado notablemente su actividad en el ejercicio 2008, tanto en lo que se refiere al número de operaciones como al importe de las mismas. También se ha observado un aumento significativo del número de inmigrantes que utilizan los servicios del Monte de Piedad. Los clientes habituales siguen siendo en su mayoría de escasos recursos económicos.

La actividad del Monte de Piedad de la Caja de Ahorros de Badajoz ha experimentado un notable aumento en el ejercicio 2008, en comparación con el de 2007. Se han incrementado de manera significativa tanto el número de operaciones, como el importe total de éstas.

Las operaciones –empeños, desembargos y renovaciones– se han incrementado respecto del ejercicio precedente, pasando de 313 en 2007 a 392 en 2008. Igualmente los importes totales han experimentado un fuerte crecimiento, pasando de 398.000 euros en 2007 a 589.000 euros en 2008.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	251
Renovados	61
Cancelados	80
En vigor	2.753
Importe medio. (Euros)	550
Número de clientes	2.548
Clientes nuevos	191

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	251
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	9
----------	---

A 31 de diciembre de 2008, el Monte mantenía 2.753 préstamos en vigor. En el ejercicio, se han concedido un total de 251 préstamos, renovado 61 y cancelados ochenta.

OTROS DATOS

Las personas que suelen utilizar este servicio son en su mayoría de clase media-baja, habiéndose incrementado en el último año el número de inmigrantes. En total, el Monte de Piedad de la Caja de Ahorros de Badajoz cuenta con 2.548 clientes, de ellos 191 son clientes nuevos.

LAS OPERACIONES SE HAN INCREMENTADO NOTABLEMENTE EN 2008, PASANDO DE 313 EN 2007 A 392 EN EL EJERCICIO SIGUIENTE

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	
% Sobreprecio obtenido en subastas	

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	60
% de las garantías recuperadas	
Horas de apertura	5
Total empleados	1
(De los que) tasadores	



El importe medio del préstamo concedido ha sido de 550 euros. Hay que tener en cuenta que los préstamos que conceden los Montes de Piedad parten de cantidades muy pequeñas, que en algunos casos se sitúan en los cincuenta euros. La mayor parte de las garantías empeñadas por los clientes fueron recuperadas o bien el empeño fue renovado.

Otro de los datos que ayuda a entender la actividad del Monte de Piedad tiene que ver con las tasaciones realizadas, que en el caso del Monte de Caja de Badajoz han sido 251.

Caja Cantabria

La actual crisis económica ha marcado la actividad del Monte de Piedad durante el pasado año, experimentando un aumento significativo tanto el número de clientes como las nuevas operaciones. También ha cambiado el tipo de cliente, ahora hay más inmigrantes, pequeños y medianos empresarios, y personas con oficios relacionados con la construcción, uno de los sectores económicos más castigados por la crisis. La buena noticia vino por parte de la revalorización del oro, que ha permitido ampliar el valor de las tasaciones.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	2.221
Renovados	580
Cancelados	
En vigor	2.226
Importe medio. (Euros)	600
Número de clientes	1.756
Clientes nuevos	650

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	2.425
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	6
----------	---



El desarrollo diario del Monte de Piedad de Caja Cantabria se ha visto incrementado en gran medida por la crisis económica, experimentando un aumento tanto en número de nuevos clientes como en nuevas operaciones.

Cabe resaltar el aumento significativo de inmigrantes, sobre todo sudamericanos, dado que entre ellos funciona perfectamente el boca a boca y la amplia cultura del crédito prendario que poseen.

También se ha comprobado que la tipología del cliente ha cambiado, ahora mismo se acercan a las instalaciones del Monte pequeños empresarios (autónomos), que dada la falta de liquidez han encontrado una solución rápida, sencilla y barata para sus problemas. Asimismo, como corroboración de la crisis en la construcción, el número de clientes con oficios relacionados con la misma se ha disparado.

Con la revalorización del oro, se ha podido ampliar el importe de las tasaciones, lo cual ha supuesto un alivio muy importante para ese tipo de clientela.

UN TOTAL DE 650 NUEVOS CLIENTES, ENTRE ELLOS INMIGRANTES Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS, SE HA ACERCADO A LAS INSTALACIONES DEL MONTE DE PIEDAD DEBIDO A LA CRISIS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	3
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	34
% Sobreprecio obtenido en subastas	100

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	50
% de las garantías recuperadas	95
Horas de apertura	35
Total empleados	2
(De los que) tasadores	1



CARÁCTER POPULAR

Desde sus inicios, en 1898, hasta la actualidad, el Monte de Piedad de Alfonso XIII y Caja de Ahorros de Santander, hoy Caja Cantabria, además de realizar un importante esfuerzo para adaptarse a las demandas de los nuevos mercados, y para reforzar la condición de entidad financiera eficaz y competitiva, mantiene ese carácter popular que ha sido, y sigue siendo, la base de la extraordinaria implantación de estas instituciones en sus comunidades de origen; y renueva, día a día, su permanente compromiso con el desarrollo y el bienestar social, sin perder de vista esa atención a los necesitados y a los desfavorecidos que justificó el nacimiento de estas entidades bajo el impulso altruista de sus fundadores.

Prueba de ello, son los 2.221 préstamos que se han concedido el pasado año, los 580 que se han renovado y las 2.425 tasaciones que se han realizado. Del número total de clientes del Monte, 1.756, una parte significativa, 650, son clientes nuevos, otro ejemplo del dinamismo de este tipo de entidades.



Cajacírculo

La Caja de Ahorros y Monte de Piedad del Círculo Católico de Obreros de Burgos es una entidad actual, inmersa en pleno siglo XXI y que en 2009 celebra su centenario. En el último ejercicio, el Monte concedió, incluyendo las renovaciones, 793 préstamos, un dieciocho por ciento más que el año anterior. El reto ahora es la modernización en los servicios prestados, con el fin de mejorar la atención a los clientes.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	656
Renovados	137
Cancelados	468
En vigor	2.402
Importe medio. (Euros)	476
Número de clientes	2.402
Clientes nuevos	188

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	656
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	6
----------	---



El préstamo social del Monte es un préstamo fácil y rápido de conseguir, con la única garantía de prenda de joyas, con un plazo amplio de quince meses para su devolución, prorrogables un máximo de otros dos periodos; de forma que se facilita al máximo la finalidad del Monte, que es ofrecer soluciones a las necesidades de los clientes y la posterior recuperación de la joya pignorada (dado, en muchas ocasiones, su valor sentimental añadido al valor material).

En 2008 se concedieron 793 préstamos (incluidas renovaciones) por un importe total de 354.000 euros, incrementando un dieciocho por ciento el número de préstamos respecto a 2007 y un 36 por ciento, el importe concedido. El importe medio del préstamo ascendió a 476 euros, un dieciséis por ciento más que en el año anterior.

El número de nuevos clientes se incrementó en un 235 por ciento, pasando de 80 en 2007 a 188 en 2008.



**EL IMPORTE MEDIO
DEL PRÉSTAMO ASCENDIÓ
A 476 EUROS, UN 16%
MÁS QUE EN EL AÑO ANTERIOR**

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	1
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	1,3
% Sobreprecio obtenido en subastas	13

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	15
% préstamo/tasación	100
% de las garantías recuperadas	92
Horas de apertura	18
Total empleados	1
(De los que) tasadores	

PERFIL DEL CLIENTE

El perfil del cliente por sexos indica un porcentaje de mujeres (sesenta por ciento) superior al de hombres (cuarenta por ciento).

La distribución por edades no está proporcionada, predominando el grupo de edad hasta 50 años, con un ochenta por ciento de clientes (cuarenta por ciento hasta 35 años y cuarenta por ciento entre 35 y 50 años), distribuyéndose el veinte por ciento restante en: quince por ciento entre 50 y 65 años y cinco por ciento, en edades superiores a los 65 años.

Respecto al perfil del cliente en relación a su procedencia, en 2008 el porcentaje de inmigrantes respecto al total de clientes de ese año fue del sesenta por ciento. Aunque a finales de año, ha variado la tendencia, aumentando el número de clientes nacionales, tendencia que probablemente se consolidará en 2009 debido a la coyuntura económica actual.

Por tanto, el perfil del cliente en el Monte de CajaCírculo en 2008 fue de una mujer inmigrante, de entre 35 y 50 años.



DESTINO DE LOS PRÉSTAMOS

El destino más habitual de los préstamos es la atención de las necesidades domésticas, como la comida, el pago de recibos, el colegio, las cuotas de préstamos, las remesas a países de origen, etc.

Con todo esto, la labor social que realiza el Monte está plenamente justificada y es necesaria, por lo que debe continuar potenciándose, máxime en estos tiempos de crisis.

El reto para 2009, año del centenario del Monte de Caja Círculo, es la modernización en el servicio para ofrecer una atención mejor a los clientes.

CajAstur

En 2008 la actividad del Monte de Piedad se ha caracterizado por el incremento tanto del número de operaciones como del importe de las mismas, especialmente en el segundo semestre del año. También ha aumentado el público asistente a las subastas, debido al mantenimiento del alto precio del oro. En total, se han celebrado cinco subastas, con 1.807 lotes licitados, de los que se vendió el 91 por ciento.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

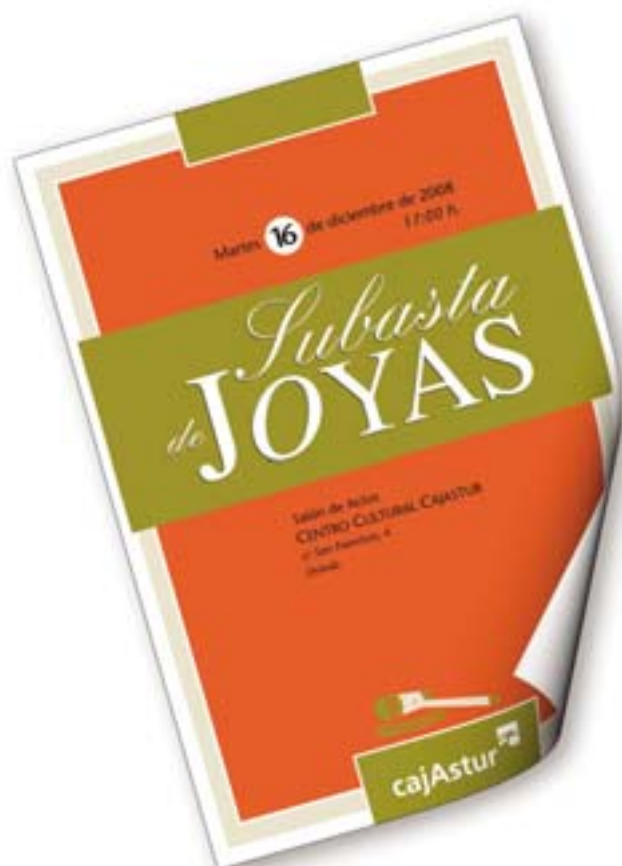
Concedidos	6.199
Renovados	
Cancelados	5.625
En vigor	5.891
Importe medio. (Euros)	425
Número de clientes	4.614
Cientes nuevos	869

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	6.358
Peso en gramos de las joyas tasadas	480.000

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	6
----------	---



El año 2008 se ha caracterizado, para el Monte de Piedad, por un importante incremento tanto del número de operaciones como del importe de los empeños, sobre todo, en el segundo semestre del año; ya que en el primero, la actividad se mantuvo estable respecto al año anterior.

Asimismo y quizá debido a que el precio del oro se ha mantenido alto, se ha notado una mayor afluencia de público a las subastas realizadas en el ejercicio, con un fuerte incremento en el precio de remate.

DESDE ESTE AÑO SE PUBLICA EN LA WEB DE LA ENTIDAD EL CATÁLOGO CON LA DESCRIPCIÓN Y LA FOTOGRAFÍA DE LAS JOYAS A SUBASTAR, LO QUE HA INCREMENTADO LAS ÓRDENES DE COMPRA

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	5
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	157
% Sobreprecio obtenido en subastas	10

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	95
Horas de apertura	25
Total empleados	2
(De los que) tasadores	2

En el año 2008, se han realizado cinco subastas en los meses de febrero, abril, junio, octubre y diciembre; licitando un total de 1.807 lotes, ya que las joyas que componen la garantía de los préstamos se individualizan, siempre que tengan una mínima entidad, con un precio mínimo de cincuenta euros. De ellos, se vendieron un total de 1.646, lo que representa un 91 por ciento.

De entre los lotes vendidos este año, destacan dos sortijas: una con un brillante de 4,80 cts., con precio de salida en 16.000 euros, que se remató en 17.500 euros; y otra con un brillante de 2,80 cts., con precio de salida de 9.000 euros y un remate de 10.000 euros.

Las subastas son presenciales, editando un catálogo con la descripción de las piezas. Desde este año se publica en la *web* de la entidad (www.cajastur.es) el catálogo con la descripción y la fotografía de las joyas a subastar, circunstancia que ha favorecido el incremento del número de órdenes de compra (pliegos abiertos) presentadas.

JORNADAS TÉCNICAS

También este año un tasador de la oficina ha asistido a las *Jornadas técnicas sobre diamantes tratados, sintéticos e imitaciones*, organizadas por el Comité Nacional de Montes de Piedad e impartidas por la Escuela de las Cajas de Ahorros (ESCA) en Madrid; jornadas importantes por lo que supone para la actualización en la formación, así como el contacto con otros tasadores de distinto ámbito.

Desde los años noventa, mediante la informatización de la operatoria y la publicidad de las subastas, el Monte vive una continua modernización, con el fin de impulsar la actividad de la institución. Modernización, por otra parte, necesaria; ya que el Monte de Piedad de Asturias se fundó en 1880, como Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Oviedo. Más tarde, en 1945, se fusionó con la Caja de Ahorros Municipal de Gijón, que había venido funcionando desde el año 1929.



Caja Duero

Este año ha sido muy importante para el Monte de Piedad de Caja Duero, gracias a la celebración de la Asamblea Nacional de Montes de Piedad en Salamanca y la difícil coyuntura económica que ha acercado a muchos ciudadanos a las instalaciones del Monte. También ha variado, debido a esas circunstancias económicas, el perfil de los clientes; ahora son los jóvenes los que conocen, por primera vez, los préstamos sociales.



NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	9.180
Renovados	
Cancelados	
En vigor	
Importe medio. (Euros)	425
Número de clientes	
Clientes nuevos	

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	10.500
Peso en gramos de las joyas tasadas	965.000

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	9
----------	---

Para el Monte de Piedad de Caja Duero, el año 2008 ha sido de una enorme importancia, ya que ha significado salir a la luz de la opinión pública; pues, a pesar de su existencia, muchos ciudadanos creían que formaba parte del pasado.

La celebración de la Asamblea Nacional de Montes de Piedad en Salamanca fue un respaldo de cara a los ciudadanos, en gran parte debido a que los medios de comunicación hicieron una gran cobertura del evento.

Este acontecimiento también tuvo su importancia en los Órganos de Gobierno, que acogieron de forma unánime su celebración en esta Caja, lo que también supuso para ellos un conocimiento más detallado de la actividad que se realiza en el Monte.

Con posterioridad, se han tomado decisiones que benefician la actuación que se presta a los clientes, dada la situación económica que se vive actualmente.

EL MONTE DE PIEDAD DE CAJA DUERO CONCEDIÓ 9.180 PRÉSTAMOS, POR UN IMPORTE MEDIO DE 425 EUROS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	4
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	
% Sobreprecio obtenido en subastas	14

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	80
% de las garantías recuperadas	
Horas de apertura	35
Total empleados	4
(De los que) tasadores	2

En estos tiempos difíciles, los Montes vuelven a desempeñar un papel muy importante en la sociedad, atendiendo a las personas con necesidades económicas de forma inmediata. Ello ha significado un cambio radical en el perfil de los clientes del Monte de Piedad de Caja Duero, ya que ahora son los jóvenes quienes conocen el Monte por primera vez, descubriendo los préstamos sociales de las Cajas de Ahorros.



LAS CIFRAS

En total, el Monte de Piedad de Caja Duero concedió 9.180 préstamos, por un importe medio de 425 euros. Las tasaciones realizadas (incluidas las retasas) ascendieron a 10.500 y el peso de las joyas tasadas fue de 965.000 gramos.

El Monte cuenta con cuatro empleados, dos de ellos tasadores, y abre 35 horas semanales. En 2008, se celebraron cuatro subastas, en las que se consiguió un sobreprecio de las piezas subastadas del catorce por ciento.

Caja España

La actividad de los Montes se ha incrementado notablemente en los últimos meses, debido a la actual crisis económica, y las subastas cada día tienen mayor éxito, tanto de público como de incremento de pujas. No obstante, el Monte de Piedad quiere seguir evolucionando. Y ese futuro pasa por las subastas *on line*, ya que Internet permite llegar fácilmente a todos los rincones del mundo, abaratar costes y atraer clientes a la *web* de la entidad.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

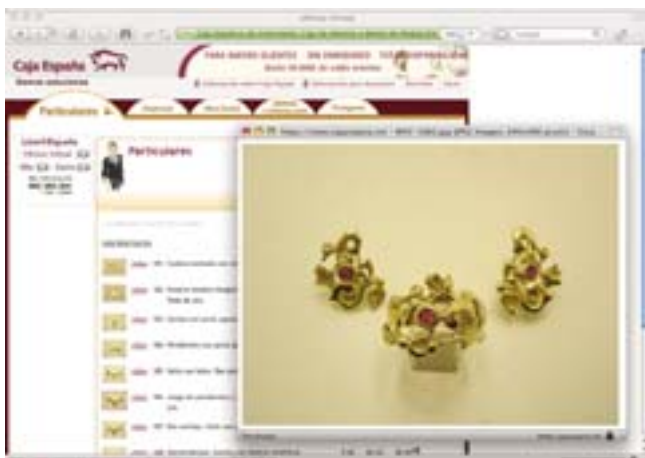
Concedidos	9.512
Renovados	
Cancelados	7.286
En vigor	8.376
Importe medio. (Euros)	411
Número de clientes	4.911
Clientes nuevos	590

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	10.651
Peso en gramos de las joyas tasadas	443.859

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	17
----------	----



Los Montes están experimentando un incremento notable, acelerado, sin lugar a dudas, por la actual crisis económica. La tipología de los habituales clientes de los Montes es muy sensible a estos vaivenes económicos.

Las subastas cada día tienen mayor éxito, tanto de público como de incremento de pujas; no obstante, el Monte de Piedad no quiere anclarse en el pasado. Por ello, las subastas *on-line*, que se vienen realizando al mismo tiempo que las presenciales desde hace aproximadamente cuatro años y que empezaron como un

intento publicitario, se han transformado, sin desplazar a las otras subastas, en una necesidad que ofrece gran operatividad y un mayor control de la gestión sobre los préstamos.

EL FUTURO PASA POR ABRIR LAS PUERTAS DE LOS MONTES DE PIEDAD A LOS CLIENTES INTERNACIONALES, UNA POSIBILIDAD BASTANTE REAL GRACIAS A INTERNET

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	16
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	168
% Sobreprecio obtenido en subastas	46

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	89
Horas de apertura	29
Total empleados	6
(De los que) tasadores	4

VENTAJAS DE INTERNET

¿Por qué ha pasado esto? Son varias las razones. Una de ellas es que es necesario estar en el mercado, no es tiempo de aquello de que el buen paño en el arca se vende. Hoy, hay que llegar a todos los rincones y qué mejor herramienta para hacerlo que Internet. Si se busca, por ejemplo, en Google “subastas de joyas” existen aproximadamente 1.330.000 entradas, por lo que es imprescindible estar entre ellas.

Otro punto a favor de las subastas por Internet es el abaratamiento de los costes, prácticamente inexistente en comparación con las subastas presenciales. Pero, además, se ha conseguido que debido a estas subastas, en el año 2008 visiten la *web* de la entidad 55.065 veces, lo que supone que está dentro de los diez productos más visitados, teniendo en cuenta que al más popular accedieron 120.000 veces y al menos popular, dieci-

siete. Además, al disponer de este tipo de subastas, se consigue mantener la morosidad en el Monte totalmente controlada, lo que explica perfectamente la catalogación de las mismas como imprescindibles.

Es posible que debido al gran incremento en préstamos, y por consiguiente en piezas, en el futuro no sólo existan los clientes nacionales, sino que habrá que empezar a considerar las posibilidades en el mercado exterior, algo que se brinda fácilmente a través de la red, ya que el derroche de imaginación y valentía para solventar los problemas que su implantación acarrearán, serán proporcionales a las soluciones aportadas.

Sin duda, ¡el futuro de las subastas lleva asociado un punto y un com.!



Caja Madrid

La joya o alhaja, que desde sus orígenes se ha venido llamando “prenda”, ha cobrado un papel protagonista en el presente ejercicio debido a las circunstancias que se dan en el momento actual, al constituirse en un elemento patrimonial de gran significación, como garante de las operaciones crediticias, permitiendo paliar dificultades o afrontar en tiempo y forma compromisos de difícil cumplimiento por parte del cliente.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	172.844
Renovados	89.032
Cancelados	154.296
En vigor	160.790
Importe medio. (Euros)	493
Número de clientes	65.815
Clientes nuevos	13.166

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	95.748
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	9
----------	---



En el ánimo de hacer justicia en el momento actual a estos bienes, es obligatorio hablar de la prenda y hacer un pequeño recorrido histórico de cómo ha evolucionado en el Monte, desde sus orígenes hasta llegar al momento actual.

Se tiene conocimiento, por archivos documentales existentes de la época, que desde 1725 los bienes que se constituían como garantía estaban formados por alhajas de oro y plata, y en mayor medida por ropas y tejidos, con exclusión de aquellas que no se pudieran vestir en el Reino, por motivo de normas proteccionistas a favor de los tejidos fabricados en España.

Las joyas se valoraban sin tener en cuenta su montura y se prestaba no más

de la quinta parte de la tasación. En el caso de estar constituida por perlas cobraba un mayor relieve, llegando a considerarse por la mitad de la tasación.

En cuanto a las prendas de ropas y tejidos, estaba reglamentado que fueran de seda. Eran típicas las colgaduras de cama, las sobrecamas y las sayas, entre otras. En el caso de vestidos o paños de lana, se observaba su buen estado de conservación a fin de prevenir la polilla, por los cuantiosos daños que causaba en la época y por el riesgo que podía producir en el resto de objetos custodiados en las depositarias. Hechos que en memoriales de 1788 se citaban de forma muy latente y con honda preocupación.

LA SUBIDA DE LOS METALES PRECIOSOS Y DE LAS MATERIAS PRIMAS HA CONVERTIDO EL ORO EN UN ELEMENTO CLAVE PARA LAS OPERACIONES PIGNORATICIAS DE LOS MONTES

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	11
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	
% Sobreprecio obtenido en subastas	26

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	80
% de las garantías recuperadas	95
Horas de apertura	37
Total empleados	36
(De los que) tasadores	13



ALHAJAS DE PEDRERÍA

Hasta el 12 de noviembre de 1785 no se inició la admisión de alhajas de pedrería, una vez discutida la dificultad de estas prendas para poderse vender en ese momento. Salvado el escollo, pero sí con ciertas reticencias, se inició la aceptación del diamante como garantía. La prenda debía ser tasada, en primer lugar, por un tasador público y, con la certificación, debía ser examinada por el tasador del Monte.

A partir de 1900, a medida que se iba transformando la sociedad, se fueron admitiendo objetos de muy diversas características, como máquinas de escribir, radios, instrumentos musicales, relojes de mesa y bolsillo, etc. En ropas, cada vez era más frecuente el acceso de comerciantes para dejar en prenda sus excedentes de temporada, con el fin de adquirir nuevos tejidos para la continuidad de su negocio.

En el año 1986, el Monte de Piedad de Madrid inició el cierre de las oficinas existentes en las que se admitían en prenda ropas y objetos diversos, debido a su rápida obsolescencia y, por lo tanto, pér-

didada de valor; además de la dificultad de un perfecto mantenimiento de su custodia; todo ello condicionado, a su vez, por estar inmersos en una sociedad moderna, sometida a las reglas del consumo.

La prenda, en la actualidad, ha quedado circunscrita en exclusiva a joyas fabricadas con metales preciosos, en oro, plata, platino, y piedras preciosas, como diamante, esmeralda, rubí y zafiro; cuyo valor es bastante estable, no sufriendo alteraciones por el paso del tiempo y, por lo tanto, permitiendo su adecuada custodia y almacenaje durante el periodo en el que permanecen depositadas.

Se puede afirmar, sin ningún género de dudas, que 2008 ha sido especialmente significativo para la prenda en los Montes de Piedad, al haber adquirido un especial relieve. La subida de los metales preciosos, y muy particularmente del oro, al igual que otras materias primas, impulsada por la caída de los mercados bursátiles y la crisis económico-financiera, ha definido a este metal como un elemento clave de inversión y a la vez de solvencia para las operaciones pignoratias de los Montes.



CajaSol

Tanto el número de préstamos realizados como el volumen de los mismos demuestran, una vez más, que cuando la situación económica empeora aumenta la actividad de los Montes de Piedad. Este es el caso del perteneciente a CajaSol, que ha concedido un 10,55 por ciento más de préstamos, cuyo importe ha aumentado casi un diecisiete por ciento. El importe medio de los nuevos préstamos concedidos es de 684 euros.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	13.564
Renovados	8.997
Cancelados	11.133
En vigor	22.181
Importe medio. (Euros)	649
Número de clientes	14.905
Clientes nuevos	2.310

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	18.414
Peso en gramos de las joyas tasadas	1.973.980

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	12
----------	----



EL INCREMENTO DE LAS TARIFAS DE TASACIÓN EN UN 25% HA PERMITIDO A LOS CLIENTES DISPONER DE UN MAYOR IMPORTE CON LAS MISMAS GARANTÍAS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	5
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	863
% Sobreprecio obtenido en subastas	39

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	95
Horas de apertura	28
Total empleados	8
(De los que) tasadores	6

A lo largo de la historia centenaria de los Montes de Piedad, se ha podido verificar que, como norma, cuando la situación económica empeora, la actividad de los Montes aumenta.

Durante el año 2008, este hecho ha sido constatado por el Monte de Piedad de Cajasol, tal y como reflejan los datos referidos al número de formalizaciones de préstamos realizadas y el volumen de la cartera.

En cuanto al número de operaciones, durante el ejercicio 2008 se han concedido un total de 13.564 préstamos (un 10,55 por ciento más que en 2007), por un importe medio de 684 euros. Aunque la media de todos los préstamos en vigor es de 649 euros.

El número total de préstamos en cartera a 31 de diciembre de 2008 era de 22.181 (un 12,30 por ciento más que a finales de 2007), con un importe total concedido de 14.382.900 euros (16,66 por ciento más que a finales de 2007).

El importe medio concedido por operación es un buen indicador del carácter

social de este tipo de préstamos, dirigido básicamente a atender las necesidades de las clases más desfavorecidas económicamente.

IMPULSO DE LA ACTIVIDAD

El Monte de Piedad de Cajasol durante el ejercicio 2008, además de satisfacer la demanda de créditos de sus casi 15.000 clientes, también ha puesto en marcha una serie de acciones paralelas para la mejora del servicio prestado, entre ellas destacan:

⇒ Incremento del número de técnicos: tras casi dos años de formación teórico-práctica, se ha realizado la promoción de dos empleados al puesto especializado de tasador, lo que permite atender más solicitudes de peticiones de préstamos.

⇒ Aumento del período medio de vida de los préstamos, que ha pasado desde 17,4 meses (año 2006) a 20,2 meses en el año 2008.



⇒ Incremento de las tarifas de tasación en un veinticinco por ciento durante el año 2008, lo que permite al cliente disponer de mayor importe concedido con las mismas garantías; lo que, al mismo tiempo, ha facilitado la liquidación de operaciones que no admiten renovación.

CajaSur

Debido a las dificultades económicas como consecuencia de la crisis, el empeño ha acabado siendo una práctica habitual no sólo de las clases más necesitadas, sino también de la clase media y empresarial e, incluso, de la clase alta. En estos momentos, sin duda, los Montes de Piedad constituyen una alternativa financiera, tanto para empresas como para familias. Así lo reflejan las cifras correspondientes a la actividad del Monte durante 2008.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	14.636
Renovados	
Cancelados	12.344
En vigor	13.993
Importe medio. (Euros)	415
Número de clientes	7.283
Clientes nuevos	1.773

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	8.127
Peso en gramos de las joyas tasadas	1.103.404

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	8
----------	---



El Monte de Piedad de CajaSur sigue siendo una solución ante la dificultad económica. De una clientela que hacía uso del empeño de forma minoritaria se ha pasado a un variado abanico de grupos interesados, españoles y extranjeros; y de un comienzo en clases necesitadas por la exclusión económica, el empeño ha acabado siendo práctica bastante habitual en clases medias, empresariales e, incluso, altas.

Ha contribuido a ello, también, la atención creciente que ante la crisis económica han prestado los medios de comunicación desde comienzos del año 2008, destacando la labor que los Montes de Piedad realizan como alternativa financiera para familias y empresas.

De la misma forma que, gracias al empeño, las personas de economías más débiles pueden acceder a los servicios financieros, también, en el Monte de Piedad de CajaSur tienen la posibilidad de contratar seguros de vida para garantizar las deudas en los supuestos de fallecimiento de los prestatarios. Los familiares, ante dicha situación de infortunio, adquieren la correspondiente cobertura económica para retirar gratuitamente las alhajas.

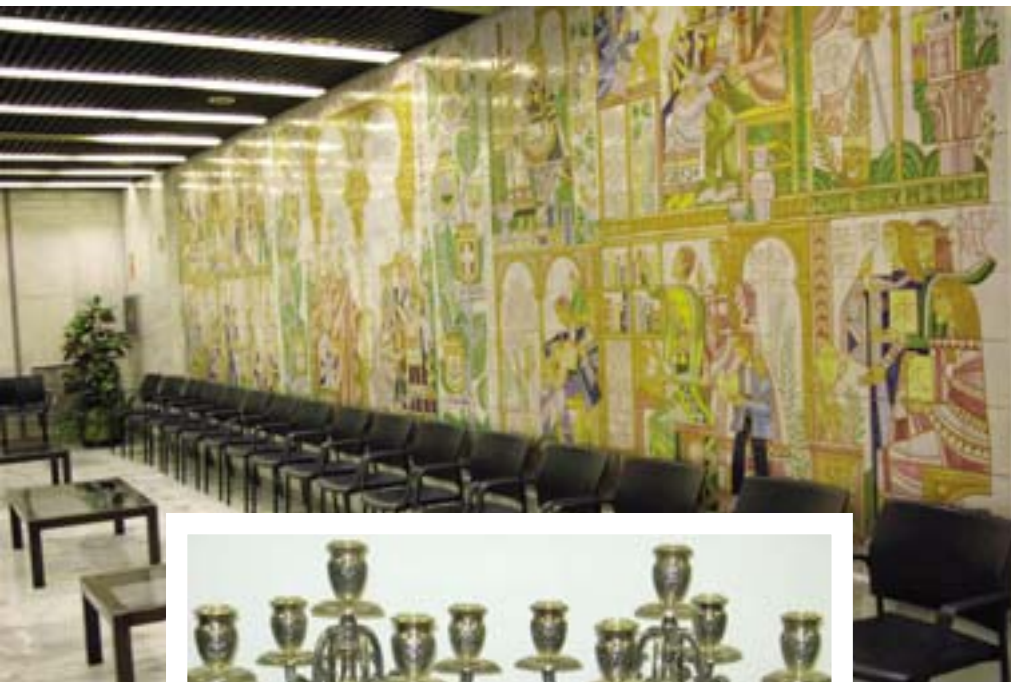
EN 2008 SE HA INICIADO EL PROCEDIMIENTO DE FOTOGRAFÍA DIGITAL Y ARCHIVO INFORMÁTICO DE TODAS LAS JOYAS PIGNORADAS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	4
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	240
% Sobreprecio obtenido en subastas	29

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	95
Horas de apertura	40
Total empleados	5
(De los que) tasadores	5



LOS NÚMEROS DE 2008

El Monte de Piedad de CajaSur lleva tiempo realizando reformas técnicas, humanas y formativas encaminadas a cubrir el incremento de los préstamos con garantía pignoraticia. En el año 2008 se ha iniciado el procedimiento de fotografía digital y archivo informático de todas las joyas pignoradas.

A través del Comité Nacional de Montes de Piedad se participa en los cursos de formación para tasadores que organiza la Escuela Superior de Cajas de Ahorros (ESCA) e, igualmente, en la puesta en marcha del portal de subastas conjuntas en Internet.

Gracias a todo ello, los datos estadísticos revelan un importante incremento del préstamo pignoraticio, con 14.636 préstamos concedidos en 2008 (13.993 en vigor a 31 de diciembre) y un total de 7.283 clientes (de ellos, 1.773 son nuevos clientes). El importe medio de los préstamos concedidos alcanza los 415 euros.

Durante el año, se realizaron 8.127 tasaciones (el peso de las joyas tasadas fue de 1.103.404 gramos) y cuatro subastas.

Vital Kutxa

El Monte de Piedad de Vital Kutxa, a pesar de una actividad moderada en 2008, ha incrementado notablemente el volumen de joyas tasadas, pero sobre todo y ligado a esto, el importe medio de las concesiones.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	58
Renovados	
Cancelados	217
En vigor	130
Importe medio. (Euros)	2.300
Número de clientes	81
Clientes nuevos	11

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	58
Peso en gramos de las joyas tasadas	17.000

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	5
----------	---



La actividad del Monte de Piedad de Vital Kutxa ha tenido durante el año 2008 un funcionamiento moderado, cerrando el ejercicio con un total de 130 operaciones en vigor y once clientes nuevos.

Del total de las garantías vigentes, los clientes pudieron recuperar sus joyas en el 92 por ciento de los casos.

Resulta interesante observar cómo se incrementa notablemente, en más de un sesenta por ciento, el importe medio prestado por pignoración, pasando de 1.400 euros en 2007 a 2.300 en 2008.

Estas cifras vienen estrechamente ligadas a las reflejadas en lo referente a las tasaciones. En este sentido se observa que el número de tasaciones, incluidas las retasas, se mantiene en términos similares a las del anterior ejercicio; mientras que el peso en gramos de las joyas tasadas evoluciona positivamente, por encima de un veinte por ciento, llegando en 2008 a 17.000 gramos.

EL 100% DE CONCESIÓN DEL VALOR DE LA TASACIÓN Y LA AUSENCIA DE COMISIONES REFLEJAN LA SENSIBILIDAD DEL MONTE ANTE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	2
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	4
% Sobreprecio obtenido en subastas	8

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	100
% de las garantías recuperadas	92
Horas de apertura	10
Total empleados	1
(De los que) tasadores	



De esto se puede concluir que el peticionario que se acerca al Monte de Piedad de Vital Kutxa lo hace para solicitar un préstamo de importe elevado.

El Monte mantiene intactas las características de concesión, siendo el plazo previsto para la devolución del crédito doce meses, prevaleciendo también la ausencia de comisiones, tanto en el depósito como en la custodia.

Además, este Monte se caracteriza especialmente por conceder el cien por cien del valor de la tasación, situándose por encima de la media del Sector, que se encuentra en el setenta por ciento.

Tales son las características del Monte, que anteriormente muchos clientes lo usaban como caja fuerte o de seguridad; especialmente, en el caso de los extranjeros que viajaban a su país por una temporada.

SUBASTAS

En 2008 se celebraron dos subastas, conjuntamente con el Monte de Piedad de Caja Cantabria. La primera de ellas tuvo lugar el 7 julio y su funcionamiento cumplió con las expectativas generadas.

La segunda, con fecha del 17 de diciembre, ha sido reflejo de la situación financiera del país, dado que no se consiguió subastar la totalidad de los lotes.

Frente a esto, el Monte de Piedad de Vital Kutxa confía en que el portal de subastas *online* de los Montes de Piedad relance la actividad de las subastas.

CajaCanarias

El Monte de Piedad de la Caja General de Ahorros de Canarias prosiguió en 2008 con su propósito de adaptación a las circunstancias sociales y económicas de nuestro país, manteniendo su objetivo esencial de potenciar el crédito prendario.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	4.578
Renovados	2.153
Cancelados	3.507
En vigor	5.995
Importe medio. (Euros)	380
Número de clientes	4.836
Clientes nuevos	180

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	4.578
Peso en gramos de las joyas tasadas	469.208

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	8
----------	---



Durante el ejercicio de referencia, esta entidad continuó ofreciendo a sus clientes gran fiabilidad en sus tasaciones, orientación y consejo; agotando todas las posibilidades antes que desprenderse de recuerdos muy valiosos que, en ocasiones, se remontan a varias generaciones.

La fecha de vencimiento de los empeños es de un año, pudiendo prorrogarse por un año más y otro período posterior de seis meses; facilitando en todo momento ingresos a cuenta en cualquiera de las oficinas de la red comercial de CajaCanarias.

En la coyuntura económica que atraviesa nuestro país, se constata que el crédito prendario se perfila como una alternativa fiable para las necesidades financieras de la sociedad.

EL NÚMERO DE CLIENTES CON PRÉSTAMOS VIGENTES A FIN DE AÑO ES DE 4.836, DE LOS CUALES 180 SON NUEVOS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	4
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	183
% Sobreprecio obtenido en subastas	76

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	60
% de las garantías recuperadas	92
Horas de apertura	30
Total empleados	3
(De los que) tasadores	1



En los últimos tiempos, el perfil medio del cliente se ha modificado, la edad ha cambiado y, como ya se apuntaba en el ejercicio de 2007, el grupo de 18 a 35 años ha pasado a ser ligeramente superior al de 35 a 50 años. Esa convivencia de perfiles diversos enriquece la vida y actividad de los Montes de Piedad, y contribuye a su sostenimiento económico y a su proyección futura.

El Monte, como parte integrante de CajaCanarias, ha estado asimismo inmerso en profundos cambios informáticos en lo referente a sus operaciones diarias y a las subastas, mejorando el acceso a la información de los lotes de joyas que se subastan e implantando sistemas a través de la *web* de esta Caja de Ahorros (www.cajacanarias.es).



LOS DATOS

Por último, y en cuanto a cifras, en el año 2008 se efectuaron 4.578 operaciones, se renovaron 2.153 préstamos, se cancelaron 3.507 y los préstamos en vigor a finales de año sumaban un total de 5.995 operaciones. El peso en gramos de las joyas tasadas fue de 469.208 y el precio estimado para el oro fino fue de 7,81 euros.

La oficina del Monte Piedad de CajaCanarias cuenta con una plantilla que inte-

gra un total de tres empleados de los que uno de ellos es tasador. Durante este año se efectuaron cuatro subastas ordinarias, obteniendo un porcentaje de sobreprecio en las mismas del 76 por ciento.

Para los próximos años, El Monte de Piedad de CajaCanarias afronta sus nuevos retos de actividad bajo el reforzamiento de su soporte tecnológico, la ampliación de su público objetivo y el arraigo de su enfoque social.

Caja GRANADA

El año 2008 se ha caracterizado por importantes aumentos en diferentes aspectos de la actividad del Monte de Piedad, todos ellos superiores al veinte por ciento. Además de un cambio en el perfil medio de los peticionarios, con la incorporación de un mayor número de hombres de perfil empresarial y de inmigrantes.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	10.201
Renovados	9.031
Cancelados	16.255
En vigor	17.919
Importe medio. (Euros)	381
Número de clientes	17.919
Clientes nuevos	10.201

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	11.039
Peso en gramos de las joyas tasadas	737.281

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	9
----------	---



Durante el año 2008, el Monte de Piedad de Caja Granada ha experimentado un importante aumento en su actividad. Este incremento se ha visto reflejado en varios aspectos de su funcionamiento, del que dan muestra los siguientes porcentajes de crecimiento:

- ⇒ 24 por ciento del número de clientes
- ⇒ 20 por ciento de los préstamos vigentes
- ⇒ 25 por ciento del riesgo vivo
- ⇒ 22 por ciento del importe medio del préstamo
- ⇒ 27 por ciento en los nuevos clientes

EL 27% DE LOS NUEVOS CLIENTES DEL MONTE DE PIEDAD DE CAJA GRANADA ES DE PROCEDENCIA INMIGRANTE

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	4
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	
% Sobreprecio obtenido en subastas	23

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	89
Horas de apertura	35
Total empleados	6
(De los que) tasadores	2

Estas evoluciones porcentuales positivas se han visto, sin duda, influenciadas por la falta de liquidez consecuente de la actual situación económica del país, que inevitablemente ha afectado a los peticionarios.

Como consecuencia de la crisis financiera y, por lo tanto, del aumento de la demanda de los servicios pignoratícios por parte de los consumidores, han ido apareciendo nuevos comercios que, dedicados al empeño de joyas y piedras preciosas, ofrecen créditos que rayan la usura, con irregularidades en los contratos y altos intereses.

Ante esta situación, surge la necesidad de recordar a los usuarios la importancia de prestar en estos tiempos una especial atención, precisamente, a este tipo de prácticas; dado que acudiendo a estos comercios, lo que se consigue, en muchas ocasiones, es caer en la usura, lo que conlleva un elevado riesgo de perder los objetos empeñados, al tiempo que se paga un alto precio. Este hecho resalta los aspectos más identificativos de los Montes de Piedad, que han caracterizado su actividad desde el comienzo de la misma y que marcan claras diferencias ante este sector de actividad emergente.

PERFIL DEL CLIENTE

Por otra parte, ha cambiado el perfil de la clientela que utiliza los servicios del Monte; ya que con la crisis, además del ama de casa de entre 35 y 50 años de edad, tradicional usuaria de los servicios del Monte de Piedad, se están incorporando con mayor frecuencia hombres jóvenes, empresarios y personas de clase media en general.

También en este sentido, cabe destacar que el sector de población inmigrante se acerca cada vez con mayor frecuencia a las instalaciones del Monte para hacer uso de los servicios que ofrece.

De hecho, el veintisiete por ciento de los nuevos clientes del Monte de Piedad, pertenece a este sector de la población, ratificando de este modo la importante labor social que realiza Caja Granada en su lucha permanente contra la exclusión social y financiera mediante sus servicios de microcréditos y Monte de Piedad.

Ibercaja

El impacto de la crisis económica en la actividad de la entidad se ha notado con un vigor diferente al de otros períodos y meses, especialmente en el último trimestre del año 2008. Esta situación se ha traducido en un importante incremento de nuevos clientes en el Monte de Piedad de Ibercaja.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	13.762
Renovados	
Cancelados	11.879
En vigor	11.444
Importe medio. (Euros)	346

Número de clientes

Clientes nuevos

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)

Peso en gramos de las joyas tasadas

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino 9



Los nuevos clientes, los que nunca habían solicitado un préstamo prendario, se pueden cuantificar en la parte final del año en cifras cercanas a las doscientas altas mensuales. Sin embargo, hay que subrayar que el perfil de este cliente que demanda por primera vez los servicios del Monte de Piedad ha cambiado.

Si desde el año 2005 se había detectado un incremento del colectivo inmigrante, hasta totalizar el treinta por ciento de los clientes totales y con un veinticinco por ciento de los préstamos concedidos, un fenómeno nuevo ha surgido en el último trimestre de 2008. Un porcentaje de los nuevos clientes que se acercan a la oficina del Monte de Piedad de Ibercaja corresponde a trabajadores españoles en paro o pequeños empresarios y autónomos, que necesitan financiación para necesidades muy concretas, como es el caso de pago de deudas, vencimientos de préstamos, gastos corrien-

EL PRÉSTAMO CON PIGNORACIÓN DE JOYAS ES EL TIPO DE PRÉSTAMO MÁS RÁPIDO, MÁS BARATO Y QUE MENOS JUSTIFICACIÓN REQUIERE DE LOS QUE ACTUALMENTE COMERCIALIZA EL SISTEMA

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	7
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	234

% Sobreprecio obtenido en subastas

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	96
Horas de apertura	37
Total empleados	5
(De los que) tasadores	2

600.000 pertenecen al sector de la construcción y hay 770.000 inmigrantes desempleados. Entre enero de 2008 y enero de 2009, el paro se ha incrementado en casi 1.100.000 personas.

EVITAR LA EXCLUSIÓN FINANCIERA

Con este panorama, los Montes de Piedad, que siempre han venido desarrollando una actividad sostenida, aunque en momentos de crisis repunta el volumen de negocio y su presencia en los medios de comunicación, siguen desempeñando una misión conforme a su filosofía fundacional: evitar la exclusión financiera de las clases y sectores más desfavorecidos.

El enfoque del servicio que actualmente presta el Monte de Piedad tiene un componente claramente social. El importe mínimo de préstamos que se concede es de sesenta euros y el tipo de interés se actualiza trimestralmente con la referencia del euribor más un diferencial del 0,5 por ciento, con una comisión semestral de derechos de valoración del uno por ciento.

El protagonismo que vuelve a retomar el Monte de Piedad es un fiel reflejo de las necesidades reales que demanda la sociedad, y del apoyo y ayuda que se deben seguir prestando para dar solución a los muchos “pequeños problemas” que pasan por el Monte de Ibercaja cada día.



tes y necesidades de liquidez para sus empresas o comercios.

Este matiz guarda relación con ese escenario de fondo que presenta la economía española; al margen de las turbulencias financieras que comenzaron con la crisis de las hipotecas *subprime*, está la propia crisis autóctona representada por la caída de las dos principales palancas del crecimiento de los últimos años, como han sido la construcción y el consumo interno. En este momento, de los más de tres millones de parados, unos

La Caja de Canarias

El Monte de Piedad de La Caja de Canarias supera, en 2008, con éxito el *Plan de Integración y Actualización del Monte (PIAMON)*, que comenzó durante el primer trimestre de 2006.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	12.072
Renovados	15.733
Cancelados	8.677
En vigor	25.819
Importe medio. (Euros)	383
Número de clientes	13.322
Clientes nuevos	2.116

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	14.783
Peso en gramos de las joyas tasadas	962.565

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	7
----------	---



equiparar las instalaciones a las líneas marcadas para toda la red comercial. Este hecho sirvió de punto de arranque para comenzar a desarrollar el plan previsto, con dos líneas básicas a desarrollar: integración y actualización.

INTEGRACIÓN

Con la pretensión de que la actividad del Monte estuviese incorporada como una más dentro de La Caja, para lograr que los compañeros conociesen la labor desarrollada; ya que, debido al crecimiento de la entidad y a los diferentes acuerdos adoptados con el personal para las prejubilaciones, se había producido la incorporación de nuevos empleados que desconocían la actividad del Monte e, incluso, su existencia. Esto se ha conseguido no sólo transmitiendo de una forma directa el quehacer diario, sino ofreciendo sus servicios como complemento y/o alternativa de la actividad diaria en las oficinas.

El objetivo de dicho plan era que la actividad del Monte se considerara una más dentro de La Caja de Canarias. Como primera medida para poder conseguir el objetivo final, se consideró necesario cambiar la ubicación del Monte, así como

EL MONTE CONSTITUYE UN MEDIO DE FINANCIACIÓN ÁGIL Y CÓMODO PARA TODOS LOS INTEGRANTES DE LA SOCIEDAD CANARIA

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	12
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	318
% Sobreprecio obtenido en subastas	47

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	93
Horas de apertura	36
Total empleados	7
(De los que) tasadores	4



Una vez logrado este primer paso, quedaba introducir la actividad del Monte dentro de la sociedad, transmitiendo que el servicio es ayudar en aquellos momentos en los que se necesita cierta liquidez de una forma fácil, cómoda y ágil, concediendo un crédito en condiciones no abusivas, dirigido a todos los estamentos de la sociedad, independientemente de su condición social.

ACTUALIZACIÓN

Para que el punto anterior fuese efectivo, era imprescindible adecuar la operativa a lo que demandan los tiempos actuales, utilizando para ello la tecnología existente, y acercar las operaciones del Monte a los lugares de residencia de los clientes utilizando la red de oficinas, presente en las siete islas y, a su vez, mejorando los procedimientos.

Hoy el Monte de Piedad de La Caja de Canarias puede sentirse satisfecho de haber podido desarrollar este plan, así como de los resultados obtenidos, y en especial de dos hechos que han tenido una influencia muy positiva, sobre todo, en cuanto a la integración en la “normalización” entre la sociedad de los servicios del Monte.

⇒ Que las nuevas instalaciones sean abiertas, sin habitáculos cerrados, aunque sin perder la confidencialidad necesaria para estas operaciones.

⇒ La repercusión en los medios de comunicación de la actividad del Monte, ya que durante este año ha estado presente en casi todos los medios locales (prensa, radio y televisión), tratando de transmitir la normalidad y transparencia de las operaciones realizadas.

Kutxa

*Aumentan en un 30% los préstamos
concedidos por el Monte de Piedad de Kutxa*

Joyas con mucho crédito

*Montes de Piedad: préstamos
para tiempos difíciles*

*Servikutxa Joyas: cómo acceder
a un préstamo rápido*

Han sido numerosos los titulares de prensa que, como éstos, han sembrado los diarios del País Vasco a lo largo del año 2008, principalmente en el segundo semestre. Programas de televisión y de radio se han interesado también por la actividad financiera del Monte de Piedad.



NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	4.062
Renovados	
Cancelados	3.533
En vigor	3.897
Importe medio. (Euros)	699
Número de clientes	2.120
Clientes nuevos	403

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	4.850
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	8
----------	---

En todos estos medios de comunicación se ha reflejado el aumento del número de préstamos concedidos, el incremento de los importes formalizados y la diversidad de los solicitantes.

En relación a este último aspecto, cabe señalar que, en medio de la difícil situación económica actual, ya no se puede hablar simplemente de “préstamos para las clases más desfavorecidas”, porque los clientes que se interesan por este tipo de operaciones son actualmente de muy diversa índole. Además de los sectores que son referencia habitual al estudiar la clientela de los Montes de Piedad, ahora también muchos trabajadores autóno-

EL NIVEL DE VENTAS EN LAS SUBASTAS CELEBRADAS CUMPLIÓ, COMO EN AÑOS ANTERIORES, LAS EXPECTATIVAS

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	2
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	118
% Sobreprecio obtenido en subastas	39

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	60
% de las garantías recuperadas	93
Horas de apertura	20
Total empleados	2
(De los que) tasadores	1



mos, pequeños empresarios y comerciantes están acudiendo cada día en busca de liquidez inmediata para su actividad. La finalidad que con mayor frecuencia señalan estos clientes ha sido el abono de nóminas y los pagos a proveedores. Y las dos causas principales de la situación, la caída de la actividad y el retraso en el cobro de facturas.

En cuando a la morosidad, si bien las cifras no han aumentado de manera notable, sí se aprecia un ligero incremento de la misma en el segundo semestre del ejercicio.

SUBASTAS

Se han celebrado dos subastas, como viene siendo habitual en los últimos años. En la de junio, las cifras se mantuvieron en línea con las de 2007. La asistencia de compradores descendió; pero a, pesar de ello, el nivel de las ventas cumplió las expectativas. En la de diciembre, hubo una mayor presencia de público, lo que facilitó la venta de un mayor número de lotes. La buena asistencia de compradores está relacionada, sin duda, con la información difundida en los últimos meses por los medios de comunicación, que se han interesado por la manera de recuperar el importe de los préstamos impagados mediante subastas públicas de las alhajas objeto de garantía.

En este sentido cabe decir que la clientela de *Servikutxa Joyas* procede principalmente de Guipúzcoa, pero existe un número importante de solicitantes de Álava, Vizcaya, Navarra y La Rioja.

La Caixa

Con más de tres siglos de tradición, la fórmula del crédito pignoraticio facilitada por el Monte de Piedad es una modalidad de préstamo rápido, vigente y actual.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	7.374
Renovados	10.799
Cancelados	5.568
En vigor	14.832
Importe medio. (Euros)	1.666
Número de clientes	11.389
Clientes nuevos	1.645

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	8.253
Peso en gramos de las joyas tasadas	1.964.816

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	8
----------	---



El Monte de Piedad es una institución creada en el siglo XVIII, cuya actividad y finalidad social se mantiene, en la actualidad, en plena vigencia.

En estos momentos, el Monte se encuentra en una situación en la que el entorno económico que vive nuestro país refuerza su papel y su utilidad social, y el Monte de Piedad de “la Caixa” es claro reflejo de esto.

De esta situación surge la inquietud de que el Monte sea una institución cercana a la población, bajo la máxima de dar respuesta a las necesidades de las personas. En definitiva, permitir cubrir las necesidades temporales de liquidez, como imprevistos personales o familiares, situaciones difíciles como el paro o simplemente para la adquisición de bienes de consumo, con préstamos con una duración de un año bajo la garantía de las joyas cedidas en custodia.

El funcionamiento de este sistema está avalado por la puntualidad con la que, generalmente, los préstamos son devueltos por sus prestatarios. No obstante, en caso de morosidad, “la Caixa” ofrece un tiempo prudencial de aplazamiento, transcurrido el cual, si persiste el impago, se solventa concluyendo con el prestatario la venta en pública subasta de los bienes dados en prenda. Del sobreprecio obtenido en la subasta se beneficia el prestatario.

Durante el año 2008, la cartera de préstamos del Monte de Piedad de “la Caixa” ha superado los 24,7 millones de euros, con un total de 14.832 préstamos vigentes. Si bien el importe medio de concesión fue de 1.666 euros y una vida media de 910 días, un 41 por ciento de los préstamos es devuelto en un periodo de tiempo inferior a un año.

El beneficiario tipo del Monte de Piedad de la Caixa es una mujer (en el 69 por ciento del total de los casos), de 51 años de media.

SI BIEN EL IMPORTE MEDIO DE CONCESIÓN ES DE 1.666 EUROS Y UNA VIDA MEDIA DE 910 DÍAS, UN 41% DE LOS PRÉSTAMOS DEL MONTE SE DEVUELVE EN MENOS DE UN AÑO

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	10
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	719
% Sobreprecio obtenido en subastas	32

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	96
Horas de apertura	33
Total empleados	11
(De los que) tasadores	4

RETOS

De cara a los años próximos (2009 – 2010), el Monte de Piedad de la Caixa tiene dos prioridades:

⇒ Por un lado, trabajar por la solvencia de una fórmula de préstamo que, aún antigua, encuentra un público altamente interesado.

⇒ Y, consolidar esta modalidad de préstamo social en un entorno de recesión económica.



Sa Nostra

Del intenso proceso de producción que aconteció en las Islas Baleares a mediados del siglo XIX, nació el Monte de Piedad de Sa Nostra, que realizó su primer empeño el 1 de marzo de 1883.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	9.476
Renovados	2.286
Cancelados	6.910
En vigor	14.192
Importe medio. (Euros)	450
Número de clientes	8.668
Clientes nuevos	1.753

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	9.881
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	7
----------	---

En la segunda mitad del siglo XIX se inició un proceso, gradual pero intenso, de incremento del comercio, la navegación y la industria en las Islas Baleares. Para atender la demanda del próspero sistema productivo que se estaba generando, se crearon diversas entidades bancarias, de las que sólo unas pocas han seguido en activo hasta nuestros días.

Entre ellas nace la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Las Baleares “Sa Nostra”, que se fundó el 18 de marzo de 1882. Sin embargo, la actividad del Monte de Piedad no se inició hasta el día 1 de marzo de 1883, fecha en la que se emitió la primera papeleta de empeño.

Desde la construcción en 1904 del emblemático edificio principal de la Caja de Ahorros de Baleares, el Monte de Piedad se situó en su planta baja donde, tras diversas etapas de reforma, sigue actualmente ofreciendo sus servicios.

Los objetivos iniciales de la entidad eran fomentar el espíritu de ahorro y previsión entre las personas obreras, ofrecer préstamos a las familias modestas en condiciones adecuadas de interés y plazos de devolución, y aplicar una parte de los beneficios a actividades asistenciales y de beneficencia. La actividad financiera se combinó con la prestación de servicios de asistencia social, lo que con el tiempo originó la creación de la Obra Social y Cultural de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Las Baleares “Sa Nostra”.

EL MONTE MANTIENE EN LA ACTUALIDAD UNA INTENSA ACTIVIDAD CON MÁS DE 14.000 OPERACIONES VIGENTES

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	1
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	113
% Sobreprecio obtenido en subastas	51

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	18
% préstamo/tasación	70
% de las garantías recuperadas	95
Horas de apertura	30
Total empleados	3
(De los que) tasadores	2

DESDE EL PRIMER MOMENTO

Las operaciones crediticias se concentraron en el Monte de Piedad y durante muchos años superaron ampliamente a las de la Caja de Ahorros. Poco a poco, las garantías admitidas inicialmente en prenda (mantas, colchones, piezas de tela y ropas de abrigo...) dieron paso a la admisión de garantías con un valor intrínseco más estable, tales como joyas de oro y plata u orfebrería. Estas piezas son las únicas admitidas en la actualidad, por su valor de cotización en el mercado internacional.

Hoy en día, el Monte de Piedad es un departamento con una gran actividad, administrando un volumen superior a 14.000 préstamos vigentes en la actualidad, distribuidos entre más de 8.500 beneficiarios, de los cuales, cerca de 1.800 fueron nuevos clientes en el ejercicio de 2008.



Unicaja

El Monte de Piedad de Unicaja, resultado de la fusión de los Montes de Piedad existentes en las cinco Cajas de Ahorros andaluzas que dieran lugar a Unicaja en 1991 (Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Almería, Caja de Ahorros y Préstamos de Antequera, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Cádiz, Caja de Ahorros Provincial de Málaga, y Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Ronda), es una realidad financiera del siglo XXI con más de un siglo de antigüedad.

El objetivo fundamental del Monte de Piedad de Unicaja, en línea con el Sector de Cajas, es su función social, es decir, contribuir a facilitar el acceso al crédito y evitar así la exclusión financiera, dada la vocación social de Unicaja como Caja de Ahorros. La actividad del Monte de Piedad de Unicaja es la concesión de préstamos con garantía de prenda (préstamos pignoratícios) de cualquier bien mueble de lícito comercio, con la aplicación de tipos de interés preferenciales. En concreto, en esta entidad, las prendas suelen ser joyas y piezas de oro, diamantes o perlas. Los préstamos son de carácter anual y admiten un máximo de dos renovaciones.

En 2008 el Monte de Unicaja ha participado en el proyecto de subastas *online*, que está desarrollando la Confederación Española de Cajas de Ahorros y trece Cajas de Ahorros y Montes de Piedad (incluida Unicaja) y que estará operativo en el año 2009.

Asimismo, en el referido ejercicio de 2008 se ha obtenido el Certificado de Calidad ISO 9001:2000, en los procesos de *actividades de tasación, cancelación y subasta asociadas a concesión de préstamos pignoratícios de joyas de Monte de Piedad de Unicaja*, en las tres oficinas del Monte, siendo así el primer Monte de Piedad español en obtener dicha certificación.

NÚMERO DE PRÉSTAMOS

Concedidos	44.689
Renovados	20.933
Cancelados	35.588
En vigor	60.943
Importe medio. (Euros)	332
Número de clientes	32.754

Clientes nuevos

TASACIONES

Nº Tasaciones (incluidas retasas)	47.245
Peso en gramos de las joyas tasadas	

BAREMO DE PRECIOS POR GRAMO

Oro fino	7
----------	---

La entidad entiende que aplicar este sistema de gestión de calidad a las oficinas de su Monte de Piedad es la mejor forma de prepararse para afrontar la coyuntura económica actual y futura: unos altos niveles de calidad de servicios que orienten a muchos ciudadanos a hacer uso de sus servicios.

EL MONTE DE PIEDAD DE UNICAJA HA CONSEGUIDO EN 2008 EL CERTIFICADO DE CALIDAD ISO 9001:2000

VENTA DE SUBASTAS

Nº de subastas celebradas en el año (incluidas conjuntas)	8
Diferencia de importe (obtenido-prestado). Miles de euros	608
% Sobreprecio obtenido en subastas	41

OTROS DATOS DE INTERÉS

Periodos de concesión	12
% préstamo/tasación	60
% de las garantías recuperadas	96
Horas de apertura	30
Total empleados	17
(De los que) tasadores	5



EN EL AÑO 2008

El número de clientes del Monte de Piedad de Unicaja se ha incrementado significativamente durante 2008, aumentando en cerca de un catorce por ciento.

Por número de préstamos concedidos, el Monte de Piedad de Unicaja se sitúa en una posición privilegiada en el *ranking* nacional, habiéndose concedido en los dos últimos ejercicios más de 40.000 operaciones anuales. En concreto, los préstamos formalizados en el total de oficinas del Monte de Piedad de Unicaja en el ejercicio 2008 aumentaron en un 9,60 por ciento, hasta alcanzar los 44.689, superando los 14 millones de euros de importe total.

Respecto al número de préstamos en vigor, en el pasado ejercicio se produjo un incremento del doce por ciento, superando las 60.000 pignoraciones. El saldo de estos préstamos aumentó en un 16,2 por ciento, con un volumen total que por primera vez ha superado los 20 millones de euros.

07

El encarecimiento del euríbor favorece la financiación por esta vía

La crisis y el oro incrementan un 10% los préstamos de los montes de piedad

La incertidumbre económica ha generado un fuerte repunte del volumen de préstamos concedidos por los montes de piedad, que ha crecido un 10% en el primer trimestre del año. El alza del precio del oro y la subida de los tipos ha favorecido este repunte. Al cierre del pasado ejercicio, el saldo vivo ascendía a 267.200 préstamos, con 177 millones de euros, lo que representó una subida del 5,8%.

la subida del precio del oro, que ha incrementado los depósitos de oro, por otro lado, el aumento de personas que están dando lugar en piedad sus artículos de valor para obtener liquidez. Y finalmente, la subida del costo de la financiación dada le costará hasta el 1,5%.

Ante la posibilidad de que el precio del dinero siga subiendo, una piedad del pasado viernes, una piedad de 100 euros, generó una mayor actividad. Al cierre del pasado año, creció un 10% el volumen de préstamos, con un saldo vivo de 177,20 millones de euros, lo que representa un 5,8% de incremento del saldo vivo.

El precio del oro subió dólares el pasado mes

El precio del oro subió dólares el pasado mes. El precio del oro subió dólares el pasado mes.

Los Precios de Madrid

La España de crisis...

El perfil del cliente...

El perfil del cliente...

Los Montes de Piedad en los medios de comunicación



Los Montes de Piedad lanzan las primeras subastas 'online'

La crisis económica y el alza del precio del oro elevarán el negocio un 10 por ciento este año

Además, esperan incrementar su volumen de negocio un diez por ciento este año al calor de la crisis económica y la fuerte subida del precio del oro.

Así lo anunció ayer Clara García durante la celebración de la XVIII Asamblea General de Montes de Piedad en el Hotel Club de España.

Los Montes de Piedad en los medios de comunicación

En los últimos años, y especialmente en 2008, los Montes de Piedad han tenido un considerable protagonismo en los medios de comunicación. La crisis y el fuerte crecimiento de la actividad no han sido ajenos a este fenómeno. En cualquier caso, los diarios y los informativos de radio y TV han visto los Montes desde una perspectiva singular, pero no folclórica.

Los montes de piedad prevén aumentar su negocio en un 10% por la crisis

F. GÓMEZ SALAMANCA

Los montes de piedad continúan han concedido este año 380.000 préstamos por un valor conjunto de 181 millones de euros a cambio de una prenda empeñada. Cifras dadas a conocer ayer por el presidente de la Comisión Nacional de Montes de Piedad, Antonio María Claret García, que advirtió que la influencia de la crisis en las familias, especialmente en aquellas con menos recursos hace prever

un aumento del 10% en los préstamos este año.

El artículo completo en el periódico El Norte de Castilla

EL NORTE DE CASTILLA

Una jornada de tasadores abre la asamblea de montes de piedad

E.L.L. SALAMANCA

Una carpa instalada en el exterior de la sede de Caja Duero, en la calle de Zamora, abrirá hoy el programa previsto con motivo de la XVIII Asamblea General de Montes de Piedad que se iniciará con una jornada de tasadores abierta al público y que se desarrollará entre las 11 y las 14 horas y entre las 17 y las 20 horas.

El artículo completo en el periódico El Adelanto de Salamanca

EL ADELANTO DE SALAMANCA

LA GACETA DE LOS NEGOCIOS



La crisis aprieta. Los españoles empeñan más bienes en los montes de piedad

Los préstamos de estas entidades se han incrementado un 10% en los últimos meses...

La CECA y 13 cajas se unen para crear el primer portal de subastas online

El primer portal de subastas de los montes de piedad, una iniciativa que surgió el pasado año en León y que ahora se extiende a otras 13 entidades...

CINCO DÍAS

ABC



La crisis satura el Monte de Piedad y las tiendas de empeños y compraventa de oro

Cientos de personas abarrotaron ayer la entidad... Los depósitos aumentaron un 10% hasta junio, según la Confederación de Cajas...

Resurgen los montes de piedad

La crisis y los inmigrantes elevan un 11% los préstamos de estas entidades en 2008



EL PAÍS

Los Montes de Piedad lanzan las primeras subastas 'online'

La crisis económica y el alza del precio del oro elevarán el negocio un 10 por ciento este año

Además, esperan incrementar su volumen de negocio un diez por ciento este año al calor de la crisis económica y la fuerte subida del precio del oro.

Así lo anunció ayer Clara García durante la celebración de la XVIII Asamblea General de Montepiedad...

EL ECONOMISTA

La subida del oro atrae a más clientes

El 5 de mayo

Montes de Piedad

Andrés Trujillo es el responsable de los montes de piedad...

EL
HERALDO
DE
ARAGÓN



Bienes que alivian los males

Aunque pareciera una paradoja, en tiempos de crisis los bienes de lujo se convierten en activos que ayudan a aliviar los males económicos de algunas familias.

LOS MONTES DE PIEDAD SE ACTIVAN CON LA CRISIS

Queda claro que los Montes de Piedad son una institución de todo tiempos. Con la crisis, cada vez más personas acuden a ellos para empeñar joyas y otros objetos de valor y obtener préstamos que les ayudan a superar hechos personales. En algunos casos, con el propósito de conseguir el préstamo con los más rápidos del sistema financiero español.



INVERSIÓN

Empeñar el Rolex para financiar un MBA o iniciar un negocio

Los montes de piedad renacen en la crisis como opción para dar liquidez a clientes con mayor poder adquisitivo.



Tradición de tres siglos de historia

PIJAS POR INTERNET

El sector de las pijas online está creciendo rápidamente. Según un estudio reciente, el 45% de los usuarios de internet ya ha utilizado algún servicio de préstamo online.

CINCO
DÍAS

EMPEÑOS CONTRA LA CRISIS

La actividad de los montes de piedad ha duplicado su ritmo en los últimos meses, impulsada por las 'secururas' que sufren las familias, la revalorización del oro y el empeño de los inmuebles.



Un portal en común para pagar por 3.000 lotes

EL DÍA DE
CÓRDOBA

Si su entidad no le da crédito... acuda al Monte de Piedad

Los inmigrantes mantienen vivo este negocio de las cajas que mueve 171 millones

entre la inmensa mayoría de los ciudadanos, su negocio sigue latiendo con fuerza, treceientos años después de su creación.

Según los últimos datos facilitados por el Banco de España, el importe de los créditos otorgados por los Montes de Piedad en España fue de 171 millones de euros en el primer semestre de 2017.

El incremento del número de préstamos en vigor se debe al mayor número de cancelaciones y al incremento de las renovaciones", explican desde la patronal de las cajas.

Las cifras del negocio

Datos de 2017 en mil € y variación

que va dirigido a personas sin garantías y en riesgo de exclusión.

Hoy, este perfil se corresponde, además de con otros, con el colectivo de inmigrantes, formado por

EL ECONOMISTA

Desde joyas hasta lavadoras

La crisis ha aumentado el volumen de empeños en un 8% en el primer semestre. La llegada de los inmigrantes y la subida de las hipotecas amplía el perfil del cliente.

El negocio

Siempre cuando la economía se enfría por las familias acuden a un banco de empeños. En este caso se ha mantenido constante el flujo de los empeños en el primer semestre de 2017, según los datos de la Asociación Nacional de Montes de Piedad, además de haberse incrementado el número de préstamos en vigor en un 8% en el primer semestre de 2017.



EXPANSIÓN

Economía

La Caja de Ahorros ha prestado este año casi 3 millones de euros con el empeño de joyas

Los préstamos en el Monte de Piedad aumentan un 78% y alcanzan los 6.790 millones de euros. Un 10% de los clientes no logra cancelar la deuda y los objetos se subastan

de El País

El negocio de las cajas de ahorros ha crecido este año casi 80 por ciento, según los datos de la Asociación Nacional de Montes de Piedad, además de haberse incrementado el número de préstamos en vigor en un 8% en el primer semestre de 2017.



EL DIARIO DE LAS PALMAS

El encarecimiento del euríbor favorece la financiación por esta vía

La crisis y el oro incrementan un 10% los préstamos de los montes de piedad

La recuperación económica ha generado un fuerte impulso del negocio de préstamos con garantía de joyas y objetos de valor, que ha crecido un 10% en el primer semestre de 2017. El alza de precios de los metales preciosos y la subida de las hipotecas han impulsado este negocio. Al cierre del primer semestre, el monto de los préstamos en vigor alcanzó los 171 millones de euros, lo que representa una subida del 8,6%.

La subida del precio del oro, que ha alcanzado los 1.032 dólares por onza, por otro lado, ha impulsado el negocio de préstamos con garantía de joyas y objetos de valor, que ha crecido un 10% en el primer semestre de 2017. El alza de precios de los metales preciosos y la subida de las hipotecas han impulsado este negocio. Al cierre del primer semestre, el monto de los préstamos en vigor alcanzó los 171 millones de euros, lo que representa una subida del 8,6%.



El precio del oro subió hasta los 1.032 dólares por onza

CINCO DÍAS

 | **Caja de Ávila**

 **Unicaja**

 **CAJA CANTABRIA**

bbk =

cajAstur 

caja  **segovia**

 **Caja de Badajoz**

"SA NOSTRA"
CAIXA DE BALEARS

Cajasol

 **"la Caixa"**
CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA

 **CAIXA GALICIA**

Bancaja 

 **CAJA MADRID**



ELABORACIÓN:

División de Obra Social y Relaciones Institucionales de la CECA

COLABORADORES:

Manuel Carriedo Tejedó

Secretaría General de Caja España.

Director del Centro de Documentación y del Archivo Histórico.

Antonio García-Pantaleón Rubio

Tasador-administrativo del Monte de Piedad de Cajasur.

Jesús Lens Espinosa de los Monteros

Secretario General de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social.

Gema Yenes Martínez

Subdirectora del Monte de Piedad de Caja Madrid.

IMÁGENES:

Cedidas por los Montes de Piedad españoles.

PERSONA DE CONTACTO:

Javier Úbeda Hernández

Jefe de Obra Social y Montes de Piedad

email: comunica@ceca.es



www.ceca.es

www.cajasdeahorros.es

DISEÑO ORIGINAL: R+A Strocen Rey (www.strocen.com)

IMPRIME: Artes Gráficas Palermo (www.agpalermo.es)

DEPÓSITO LEGAL: M-37.318-2009

