



SECRETARÍA  
**DE EDUCACIÓN**  
GOBIERNO DE CHIAPAS

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN  
SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN ESTATAL  
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



CLAVE: 07PSU0075W

RVOE: PSU-65/2022 VIGENCIA: A PARTIR DEL CICLO ESCOLAR 2021-20021

TESIS

"EFECTO DEL SENTIMIENTO DE SOLEDAD EN EL APROVECHAMIENTO  
ACADEMICO EN LAS ALUMNAS DE LA UNIVERSIDAD DEL SURESTE."

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:  
**LICENCIADO EN CONTADURIA**

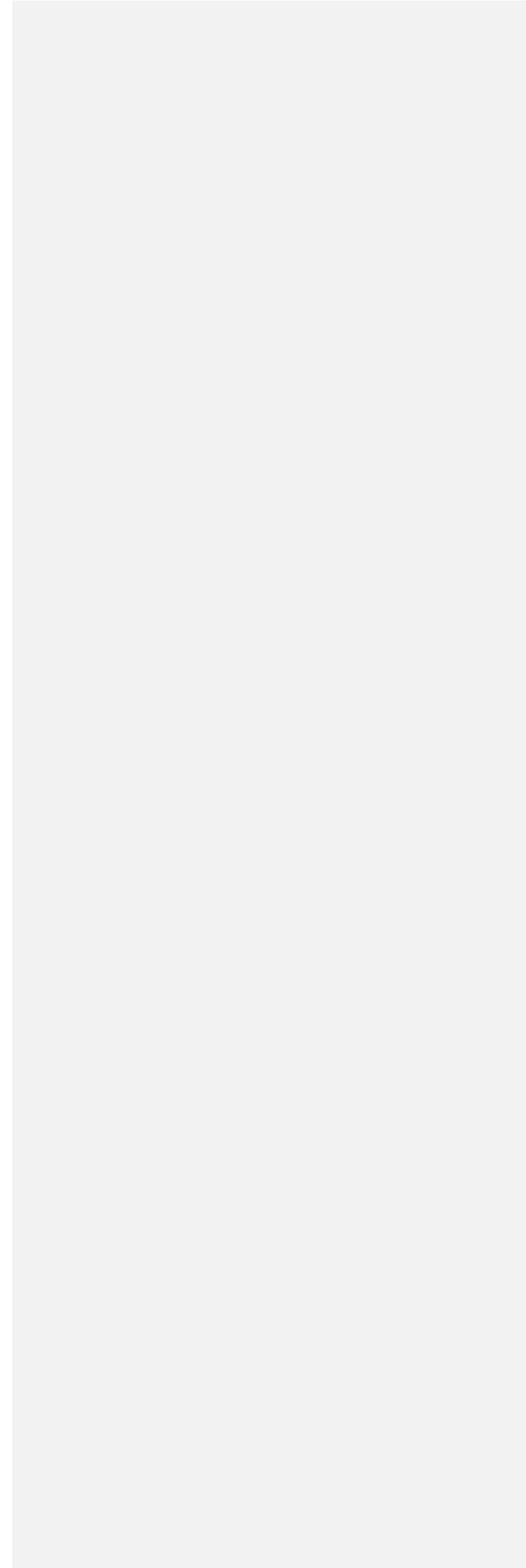
PRESENTADO POR:  
ESTRADA PEREZ MELINA

ASESOR DE TESIS:

BACHAJON, CHILON, CHIAPAS; A 29 ENERO DE 2021

| | | | |

## **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS VENTAS A CREDITO**



## **PRESENTACION**

En este protocolo de investigación mi tema que elegí es “La ventaja y desventaja de las ventas a crédito.”

El motivo por la cual elegí este tema es porque muchas personas de Bachajón con negocios viven esto.

Hace unos meses pusieron un negocio de “celulares a crédito” y aquí es muy común los préstamos a crédito.

En sí, esta bien que faciliten a la población en obtener algunos productos cuando no cuentan con suficiente recurso para comprarlo en efectivo.

Pero hay que tener en cuenta de que al solicitar algo a crédito se está pagando de más, ya que genera interés.

Uno de los problemas que he notado, es de que las personas no se miden y se endeudan, se les acumula muchas cuentas y no pueden pagar.

Con esta actividad me gustaría que las personas tengan más conciencia al adquirir sus productos a crédito. Yo me he dado cuenta que a muchas personas les pasan a cobrar, en Bachajón no hay oficinas donde se puede adquirir muebles o aparatos electrónicos, pero en otros municipios como Yajalón, Ocosingo se puede así que viajan para allá.

Cuando salgo al centro, he notado que muchos cobradores pasan en las casas y cuando sucede eso es porque la

persona no está pagando de manera puntual. Muchas personas se van a otros lugares para no pagar su cuenta.

En el caso de los pequeños negocios como abarrotes, los vecinos son quienes van y adquieren los productos, dan una fecha para ir a pagar y nunca llegan, el dueño al momento de cobrar esa persona se enoja y muchas veces ya no llegan a cobrar en ese negocio.

De la misma manera sucede con las personas que están vendiendo en línea, productos como zapatos, ropas, plásticos entre otras cosas. Dan muchas facilidades de pago como darlo en 2 pagos, dar un anticipo y llega el producto, con tal de que vendan, los conozcan mas personas venden de esta forma.

La ventaja de esto es que los dueños dan mucha facilidad de pago, pero muchas personas no valoran esto y no pagan.

El objetivo de esta investigación es de que la población de Bachajón, sea mas consiente en adquirir sus cosas, medirse con su capacidad de pago, si siente que lo puede pagar que lo adquieran, pero en caso de que no, que no se endeuden. Esta bien que faciliten al adquirir los materiales, pero que la población analice bien al momento de adquirir.

Porque al momento de no pagar los pequeños negocios de acá, pierden y al momento de invertir nuevamente no cuentan con suficiente capital, es por esa razón que muchas veces baja los ingresos y el negocio empieza a bajar.

Hay que pensar en los dueños también, ellos no tienen un sueldo fijo, dependen mucho de las ventas a diario y al momento de no pagar esas cuentas son perdidas para el negocio. Hay que pensar también en los dueños ellos se esmeran para crear sus propios negocios, tratan de ayudar a la población al momento de pagar y lo mas que podemos hacer nosotros como consumidores es pagar de tiempo y forma.

Los dueños se esfuerzan es traer más productos al pueblo y ayudar a la población, sabemos que el sueldo no es bien pagado y al pagar de poco a poco les hace fácil adquirir estos productos. Por esa razón me gustaría que la población de Bachajón entren razón aquellas personas que deben productos, que se esconden con tal de pagar, hay que pensar en los dueños y los empleados que ellos son los más afectados.

En otros municipios como Ocosingo, Chilón y Yajalón; Bachajón es conocida como un lugar con muchas personas morosas (que no pagan) hay que cambiara eso, que traten de endeudarse y si lo hacen que cumplan con sus pagos.

**Comentado [ARAP1]:** ¿Cómo cuáles?

## **PREGUNTAS DE INVESTIGACION**

**Comentado [ARAP2]:** Las preguntas, son dudas que nosotros tenemos sobre el tema, no las que realizaremos en las entrevistas

- Por qué algunas personas quedan a deber.
- Por qué las personas no les preocupa su historial crediticio.
- Por qué las personas no les preocupa pagar.
- Por qué los dueños no verifican bien al cliente.

- Por qué no se le da seguimiento estricto a estas personas que deben.

-Por qué las autoridades no ayudan en estos problemas que tienen los comerciantes. Cuando les quedan a deber.

## **HIPOTESIS**

Yo pienso que el motivo por el cual muchas personas no pagan sus cuentas, es porque no miden su capacidad de pago, la mayoría de las personas de Bachajón no tienen estudios, así que carecen de información financiera.

Sabemos que en este lugar es muy mal pagado los sueldos no son altos, así que al momento de adquirir un producto no se administran los gastos dentro de la casa, así que al momento de pagar no les ajusta, por eso quedan mal.

Por esas razones tienen que medirse, administrar bien los gastos que hay dentro de la casa, para ver qué tanta sobra y ver si pueden pagar.

Como mencionaba antes, cuando llegó el puesto de celulares a crédito la gente se emocionó, ya que podían tener un celular nuevo y pagarlo poco a poco, pero lo que ellos no hicieron es ver si les ajustaba el monto que se tenía que pagar en la fecha que se les dio. He escuchado

comentarios de que al momento de no pagar en la fecha indicada les bloquean el celular.

Lo mismo pasa cuando adquieren algún mueble o algún electrodoméstico, lo piden por querer y no hacen cuentas de cuanto es lo que perciben de manera quincenal o semanal, los gastos que hay dentro de la casa, si les ajusta al momento de pagar o no.

Por tal razón deberían de analizar mejor antes de adquirir algún producto.

### **VARIABLE INDEPENDIENTE**

- Que las personas no saben auto medirse.
- Las personas no se controlan con los gastos.
- Las personas no saben sobre finanzas.
- No se administran bien con sus ingresos.

### **VARIABLE DEPENDIENTE**

-Determinar el motivo por la cual no se hacen cargo de sus cuentas.

-Describir las causas de la acumulación de deudas.

-Establecer una solución para disminuir las cuentas vencidas.

-Demostrar que es importante cumplir con los pagos de sus cuentas.

-Valorar a los pequeños negocios que dan sus productos a crédito y creen en personas sin haberlos conocido.

### **OBJETIVO GENERAL**

Que las personas de Bachajón sean mas consientes con sus compras a crédito.

En el caso de los dueños que sepan cobrar a sus clientes.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Que las personas midan su capacidad de pago

Que organicen bien los ingresos que obtienen

Que sean consientes con las fechas de sus pagos

Que no se endeuden de mas

### **JUSTIFICACION**

Desde mi perspectiva es importante llevar a cabo la investigación de este tema, porque en el pueblo de Bachajón se está viendo esto, al momento de que el cliente no le paga al dueño del local o a los emprendedores que están comenzando, son quienes pierden capital para seguir invirtiendo en su negocio.

Por esta razón hay que enseñarle a la gente de este lugar que si solicitan algún producto a crédito que hagan la devolución del efectivo, por conciencia si sabe que uno debe hay que hacer la devolución, eso es algo que le falta a la gente de acá.

Espero que con mi investigación ayude a los dueños de negocios que han tenido pérdidas de clientes no pagadores y para aquellas personas que no se hacen cargo de sus deudas que hagan conciencia, que cumplan, ya que los están ayudando para que obtengan sus productos mucho más fáciles y la responsabilidad de ellos es buscar la forma de como pagar.

Espero lograr que las personas se vuelvan más conscientes, que midan su capacidad y logren organizar de la mejor manera posible, para aquellas personas que solicitan créditos, que inviertan ese efectivo en sus negocios para que genere más y puedan hacer la devolución.

Muchas veces es por maldad lo que hacen de que se escapen y no cumplen con sus pagos, hay que pensar en los dueños de que aquí nadie trabaja por gusto, si no por necesidad, estas personas también tienen sus pagos, una

Comentado [ARAP3]: Corregir interlineado

familia por mantener así que ellos también necesitan de esos ingresos perdidos.

## ANTECEDENTES

**Comentado [ARAP4]:** Corregir, ya que debe de copiarse el texto no en foto

“Debido a que la doctrina eclesiástica y la legislación civil consideraban como usura la percepción de intereses en los préstamos de dinero (mutuo), una posibilidad para obviar las condenas fue utilizar otras formas jurídicas. Lo anterior explica que muchos de los procedimientos que se utilizaron en el siglo XVI para obtener un crédito, no se considerasen formalmente como préstamos, aunque facilitaron el mismo fin. Por ello, se considerarán todas aquellas operaciones en las que, independientemente de su consideración jurídica, el acreedor entregó una suma de dinero (en moneda, plata o en oro) y el deudor se comprometió a reintegrarla en una fecha posterior, en dinero, en mercancías, o a desquitarla con su trabajo.” Es de esta manera que las operaciones de préstamos se caracterizan por que un sujeto entrega dinero u equivalentes a otro, el cual se compromete a devolver, aunque a la operación jurídicamente no se le denomine préstamo. “En el siglo XVI se entendía por préstamo el contrato por el que una persona entregaba a otra ‘graciosamente’ alguna cosa para que se sirviera de ella por cierto tiempo. Bajo esta definición, el préstamo se reducía a dos contratos, mutuo y comodato.”

(Arturo Morales, 2014).

En el libro de Morales, C.A & Morales, C.J.A. (2014). Los créditos siempre han sido otorgados a los diferentes actores de la sociedad para adquirir diferentes productos: a los campesinos para la adquisición de aperos de labranza y pagar sus deudas; a los industriales para incrementar su capacidad de fabricación; a los comerciantes para la adquisición de productos y equipos de distribución que faciliten sus actividades; a los señores feudales con el fin de adquirir armamento y contratar a los soldados necesarios para lidiar con otros feudos; y a los gobiernos, quienes necesitan saldar sus deudas. El crédito se ha usado a lo largo de la historia como una herramienta diversa. En la época helénica, el crédito lo ocupaban los comerciantes y los negociantes para acrecentar sus empresas; durante la época de los romanos, los usureros se apoderaban de las tierras de los campesinos cuando éstos no pagaban sus diferentes deudas; en los siglos XIX y XX se usó el crédito para reactivar la economía.

Morales, C.A & Morales, C.J.A. (2014). "La moneda aparece en Grecia alrededor del año 687 a. C. La introducción de la moneda alteró en Grecia el régimen económico establecido desde siglos. En el año 594, Solón consagró en Atenas la supremacía del comerciante y autorizó el préstamo a interés, sin poner límites a la tasa, haciendo que se convirtiese esta ciudad en la capital de un imperio mediterráneo."

Morales, C.A & Morales, C.J.A. (2014). "Los banqueros griegos fueron primeramente comerciantes en dinero: aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía, a veces, un interés; con estos fondos de empréstito y con sus

recursos propios, concedían, a su vez préstamos. Éstos se hacían la cosa más diversa (piezas de cuero, navíos y mercancías); a veces era exigida una fianza.” Morales, C.A & Morales, C.J.A. (2014). “La operación a la cual se dedicaban sobre todo los bancos griegos y que dio lugar al contrato moderno de seguro marítimo, era el préstamo de la gruesa. Consistía en la entrega, por parte del banquero al prestario, de una suma de plata, entendiéndose que el deudor no devolvería la suma prestada sino en el caso de que las mercancías fueran afectadas por la fianza y embarcadas sobre el navío llegaran a buen puerto. Análisis de los procesos de recuperación de cartera y la efectividad de los pagos a proveedores en la empresa DISPROPER. 16 Este préstamo a grandes riesgos hacia correr al banquero grandes peligros: como contrapartida se admitía que exigiera una tasa de interés muy superior a la de las operaciones corrientes, y que para las largas travesías llegaba generalmente a 30%.

## **METODOLOGIA/DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

Lo llevare a práctica en la población de Bachajón, en la parte de San Sebastián.

## **TIPO DE ESTUDIO/DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Según desde mi perspectiva en la investigación, el tipo de estudio será descriptivo, puesto que se tiene que describir el proceso de registro de recuperación de cartera y conocer el motivo de las personas que han quedado debiendo.

### **ENFOQUE**

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo con lineamiento cuantitativo, ya que se utiliza el método deductivo desde el planteamiento del problema, se operacionalizaron variables que sirvieron para formar un cuerpo de teoría y los instrumentos necesarios para recopilar información relevante para dar solución al problema planteado. Se hizo uso de recolección de datos de tipo descriptivo y de observaciones de las dificultades en la recuperación de cartera y pagos a proveedores en la empresa DISPROPER. Por tal razón es una investigación de enfoque cuantitativo con técnicas cualitativas.

### **POBLACIÓN Y MUESTRA**

El área de estudio de esta investigación será realizada por la población de Bachajón en la parte de San Sebastián.

Se tomarán en cuenta 3 abarrotes y 2 fruterías y 1 pollería.

### **INSTRUMENTOS**

Para conocer de una manera más amplia a la población de San Sebastián, Bachajón se realizara una entrevista a los comerciantes y dueños de los locales.

### **EQUIPOS**

Utilizare una laptop y el celular.

### **PROCEDIMIENTOS**

Se localizara la información para lograr el objetivo deseado.

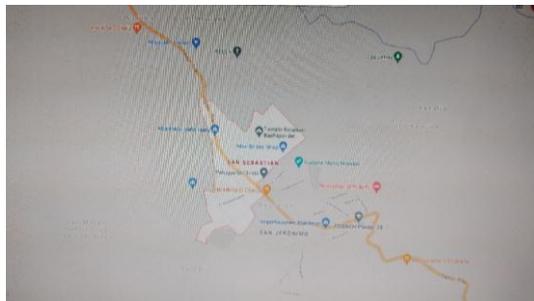
### **TÉCNICAS DE ANÁLISIS Y PROCEDIMIENTOS DE LA INFORMACIÓN**

La observación será el primer paso para la investigación, con el fin de recolectar los datos necesarios para cumplir con los objetivos de la investigación.

### **LÍMITE DE TIEMPO Y ESPACIO**

Estaré entrevistando a 2 personas de manera diaria en la tarde.

El lugar es en San Sebastián, Bachajón.



## CRONOGRAMA

	ENER	FEBRER	MARZ	ABRI	MAY	JUNI
	O	O	O	L	O	O
Actividad/ semanal						
Tema						
Referencia						
Planteamiento o Hipótesis						
Justificación						
Objetivos						
Marco teórico						
Protocolo						
Fuentes						
Experimentación						
Capítulo 1						
Capítulos						
Resultados						
Conclusiones						
Introducción						
Agradecimiento						

Con formato: Fuente: 9 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: 9 pto

Con formato: Fuente: 9 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: 9 pto

Con formato: Fuente: 10 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: 9 pto

Con formato: Fuente: 9 pto, Sin Negrita

## **BIBLIOGRAFIA**

Castro Morales Arturo. (2014). *Crédito y Cobranza*. Grupo Editorial Patria.

Pere J. Brachfield Montaña. (2000). *Como vender a crédito y cobrar sin contratiempos*.

Eslava José de Jaime. (2013). *Finanzas para marketing y las ventas*. Esic Editorial.

Pere Brachfield. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagos*. Profit Editorial.

Martínez Santandreu Eliseu (2009). *Manual para la gestión del crédito a clientes*. Ediciones Deuseo.

Oriol Amat. (2000). *Análisis de operaciones de crédito*. Profit Editorial.

Cosío Madroño Enrique Manuel. (2016). *Administración Financiera del Circulante*. Por el instituto de Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Sandreu Eliseu. (2000) *Manual del Credit Manager*. Ediciones gestión 2000.