



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, está 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 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.

## **PREGUNTAS DE INVESTIGACION**

1- ¿Ha solicitado usted algún producto a crédito? ¿Si es así en que empresa fue?

2- ¿Qué piensa usted sobre los créditos en microfinancieras?

3- ¿Qué piensa usted de las personas que se escapan del lugar donde viven por deuda?

4- ¿Cuándo usted adquiere algún producto a crédito esta consiente en que se tiene que pagar?

5- ¿Ha quedado debiendo usted? ¿Cuál es la razón?

6- ¿Le ha tocado prestar dinero a alguien? Si es así, ¿le hicieron la devolución?

7- ¿Qué consejo les daría a esas personas que deben y no quieren pagar?

## **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 llego 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

## VARIABLE DEPENDIENTE

## OBJETIVO GENERAL

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

## 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

## CRONOGRAMA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Actividad/semana	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Tema	////					
Referencia	////// ////					
Planteamiento	////// ////	////// ////				
Hipótesis	////// ////	////// ////				
Justificación	////// ////	////// ////	////// ////			



Objetivos	████████	████████	████████			
Marco teórico	████████	████████	████████			
Protocolo	████████	████████	████████			
Fuentes	████████	██████				
Experimentación	████████	████████	████████	██████	██████	
Capítulo 1	████████	████████				
Capítulos	████████	██████				
Resultados	████████	████████	██████			
Conclusiones	████████	████████	████████	██████	██████	
Introducción	████████	████████	████████	██████	██████	
Agradecimientos	████████	██████	██████	██████	██████	██████

## JUSTIFICACION

Desde mi perspectiva es importante llevar a cabo la investigación de este tema, porque en el pueblo de Bachajón se esta 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 es 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 mas 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 mas 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 familia por mantener así que ellos también necesitan de esos ingresos perdidos.

## **ANTECEDENTES**

## **BIBLIOGRAFIA**

Jon M. Huntsman.2000 *Es negocio ser honrado*. Ediciones Gestión.

Robert T. Kiyosaki. 2004. *El cuadrante flujo de dinero*. Santillana Ediciones.

Robert T. Kiyosaki. 1998. *Escuela de negocios*. Santillana Ediciones.

José Ovalle Favela2015. *Teoría general del proceso*. Oxford University.

Ángel María Fierro Martínez. *La contabilidad de los negocios*

Uriel Angulo Guiza. *Cursos de contabilidad general*

Horace R. Brock. *Perdidas por créditos incobrables*

-<https://contaestudio.com>

-[http//ventas-credito-liquidez.html](http://ventas-credito-liquidez.html)

-[http//www.gerencia.com/contabilización-de-una-venta.html](http://www.gerencia.com/contabilización-de-una-venta.html)