UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de caja en talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque”

Tesis que presentan los bachilleres

José Luis Alarcón Huamán

Pedro Pablo Calderón Zapata

Para obtener el título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**

ASESOR

Dr. CPC. Cáceres Montalvo Jaime Segundo Rosendo

Lambayeque – Perú

05/12/2025

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA CUBRIR DÉFICITS DE CAJA EN TALLERES MECÁNICOS DE CHICLAYO, LAMBAYEQUE

Resolución de sustentación N° 1898-2025 de
Fecha 05/12/2025

Personal investigador:



José Luis Alarcón Huamán
Bachiller 1



Pedro Pablo Calderón Zapata
Bachiller 2



Cáceres Montalvo Jaime Segundo Rosendo
Asesor especialista

Presentada para obtener el título profesional de CONTADOR PÚBLICO

Aprobado por el jurado:



Dr. Oswaldo Mendoza Otiniano.
Presidente

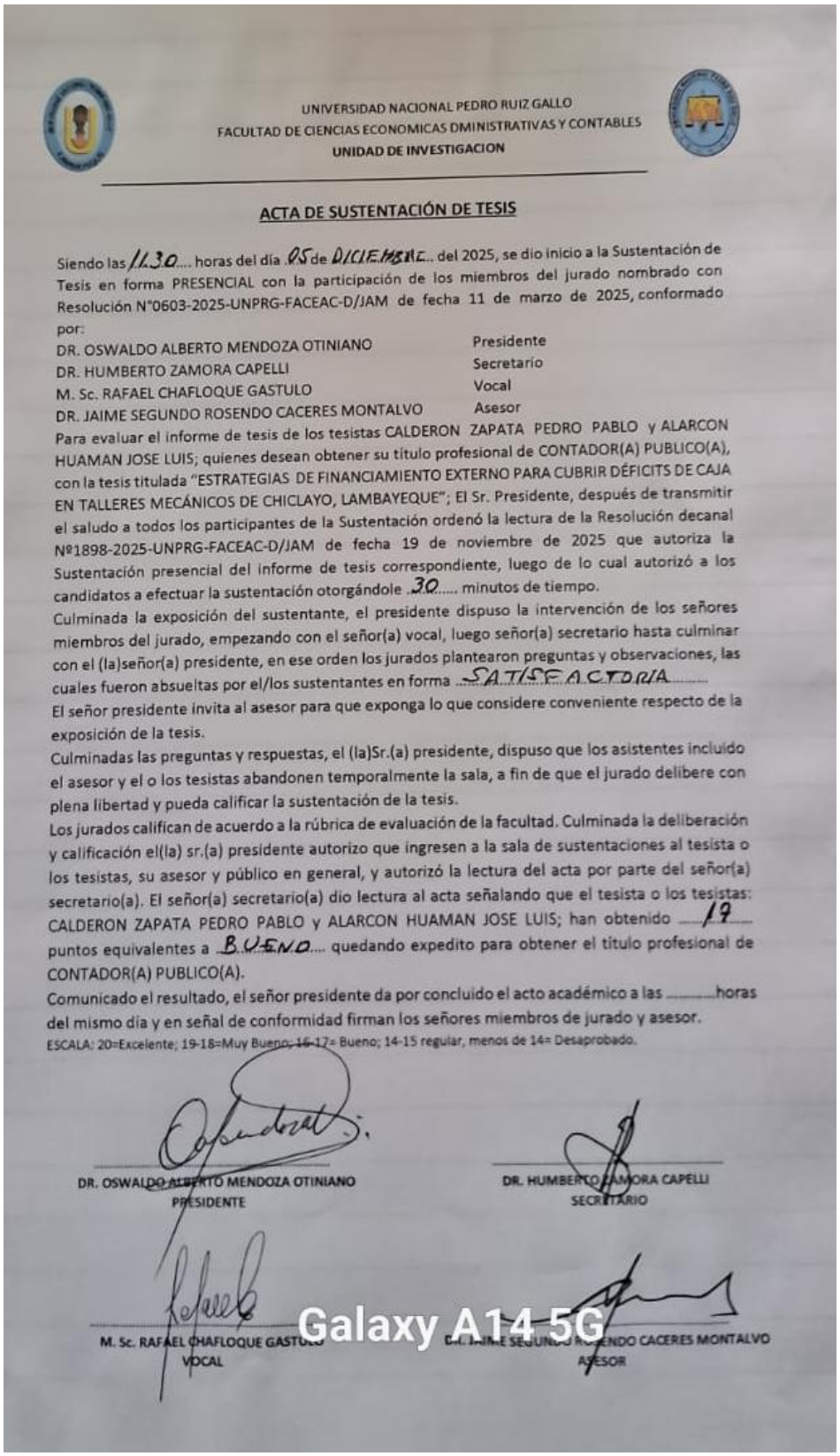


MSc. Humberto Zamora Capelli.
Secretario



MSc. Rafael Chafloque Gastulo
Vocal

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DMINISTRATIVAS Y CONTABLES
UNIDAD DE INVESTIGACION

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las 11.30 horas del día 05 de DICIEMBRE del 2025, se dio inicio a la Sustentación de Tesis en forma PRESENCIAL con la participación de los miembros del jurado nombrado con Resolución N°0603-2025-UNPRG-FACEAC-D/JAM de fecha 11 de marzo de 2025, conformado por:

DR. OSWALDO ALBERTO MENDOZA OTINIANO	Presidente
DR. HUMBERTO ZAMORA CAPELLI	Secretario
M. Sc. RAFAEL CHAFLOQUE GASTULO	Vocal
DR. JAIME SEGUNDO ROSENDO CACERES MONTALVO	Asesor

Para evaluar el informe de tesis de los tesistas CALDERON ZAPATA PEDRO PABLO y ALARCON HUAMAN JOSE LUIS; quienes desean obtener su título profesional de CONTADOR(A) PUBLICO(A), con la tesis titulada "ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA CUBRIR DÉFICITS DE CAJA EN TALLERES MECÁNICOS DE CHICLAYO, LAMBAYEQUE"; El Sr. Presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes de la Sustentación ordenó la lectura de la Resolución decanal Nº1898-2025-UNPRG-FACEAC-D/JAM de fecha 19 de noviembre de 2025 que autoriza la Sustentación presencial del informe de tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó a los candidatos a efectuar la sustentación otorgándole 30 minutos de tiempo.

Culminada la exposición del sustentante, el presidente dispuso la intervención de los señores miembros del jurado, empezando con el señor(a) vocal, luego señor(a) secretario hasta culminar con el (la)señor(a) presidente, en ese orden los jurados plantearon preguntas y observaciones, las cuales fueron absueltas por el/los sustentantes en forma SATISFACTORIA

El señor presidente invita al asesor para que exponga lo que considere conveniente respecto de la exposición de la tesis.

Culminadas las preguntas y respuestas, el (la)Sr.(a) presidente, dispuso que los asistentes incluido el asesor y el o los tesistas abandonen temporalmente la sala, a fin de que el jurado delibere con plena libertad y pueda calificar la sustentación de la tesis.

Los jurados califican de acuerdo a la rúbrica de evaluación de la facultad. Culminada la deliberación y calificación el(la) sr.(a) presidente autorizo que ingresen a la sala de sustentaciones al tesista o los tesistas, su asesor y público en general, y autorizó la lectura del acta por parte del señor(a) secretario(a). El señor(a) secretario(a) dio lectura al acta señalando que el tesista o los tesistas: CALDERON ZAPATA PEDRO PABLO y ALARCON HUAMAN JOSE LUIS; han obtenido 19 puntos equivalentes a BUENO quedando expedito para obtener el título profesional de CONTADOR(A) PUBLICO(A).

Comunicado el resultado, el señor presidente da por concluido el acto académico a las ..... horas del mismo día y en señal de conformidad firman los señores miembros de jurado y asesor.

ESCALA: 20=Excelente; 19-18=Muy Bueno; 16-17= Bueno; 14-15 regular, menos de 14= Desaprobado.

DR. OSWALDO ALBERTO MENDOZA OTINIANO
PRESIDENTE

DR. HUMBERTO ZAMORA CAPELLI
SECRETARIO

M. Sc. RAFAEL CHAFLOQUE GASTULO
VOCAL

DR. JAIME SEGUNDO ROSENDO CACERES MONTALVO
ASESOR

Galaxy A14 5G

CONSTANCIA DE VERIFICACIÓN DE ORIGINALIDAD

Yo, Jaime Segundo Rosendo Cáceres Montalvo, usuario revisor del documento titulado:

¨Estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de caja en talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque¨.

Cuyos autores, ALARCON HUAMAN JOSE LUIS con DNI N° 48315973 y CALDERON ZAPATA PEDRO PABLO con DNI N°75903181, declaro que la evaluación realizada por el Programa informático ha arrojado un porcentaje de similitud de 11 % verificable en el Resumen de Reporte automatizado de similitudes que se acompañan.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas dentro del porcentaje de similitud permitido no constituyen plagio y que el documento cumple con la integridad científica y con las normas para el uso de citas y referencias establecidas en los protocolos respectivos.

Se cumple con adjuntar el Recibo Digital a efectos de la trazabilidad respectiva del proceso.

Lambayeque, 10 de noviembre del 2025



Jaime Segundo Rosendo Cáceres
DNI: 16480159
Asesor

Estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de caja en talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque

INFORME DE ORIGINALIDAD

11%	11%	3%	5%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
3	dian-rut.com Fuente de Internet	1%
4	economipedia.com Fuente de Internet	1%
5	repositorio.continental.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.uide.edu.ec Fuente de Internet	<1%
7	www.motor.es Fuente de Internet	<1%
8	www.rguzmanyasociados.com Fuente de Internet	<1%
9	vsip.info Fuente de Internet	<1%
10	blogniifparatodos.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
11	Sanchez Acuña, Carlos. "La incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del Perú,	<1%

Dr. Jaime Caceres Montalvo
Asesor
DNI 16480159

caso: Multiservicios Valery E.I.R.L. - Huaraz, 2024", Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (Peru)
Publicación

12	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
13	alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
14	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
16	ijias.issr-journals.org Fuente de Internet	<1 %
17	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	<1 %
18	www.unidadprogresista.org Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Universidad Abierta para Adultos Trabajo del estudiante	<1 %
20	www.dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
21	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	<1 %

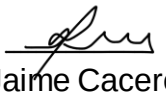
Dr. Jaime Caceres Montalvo
Asesor

DNI 16480159

24	1library.co Fuente de Internet	<1 %
25	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
26	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
28	Submitted to Facultad De Teología Pontificia Y Civil De Lima Trabajo del estudiante	<1 %
29	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1 %
30	Submitted to Universidad San Marcos Trabajo del estudiante	<1 %
31	newssonarbangla.com Fuente de Internet	<1 %
32	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
33	Submitted to Universidad TecMilenio Trabajo del estudiante	<1 %
34	archive.org Fuente de Internet	<1 %
35	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
36	fdocuments.es Fuente de Internet	<1 %
37	repositorio.esan.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

Dr. Jaime Caceres Montalvo
Asesor
DNI 16480159

38	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1%



Dr. Jaime Caceres Montalvo
Asesor
DNI 16480159

Excluir citas	Activo	Excluir coincidencias	< 15 words
Excluir bibliografía	Activo		

turnitin

Recibo digital

Este recibo confirma quesu trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega:	José Luis Alarcón Huamán y Pedro Pablo Calderón Zapata
Título del ejercicio:	TESIS 2025
Título de la entrega:	Estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de c…
Nombre del archivo:	CORREGIDO_TESIS_Alarcon_Jose_con_Calderon.docx
Tamaño del archivo:	962.85K
Total páginas:	75
Total de palabras:	16,434
Total de caracteres:	95,394
Fecha de entrega:	27-sept-2025 01:55p. m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega:	2763665168



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"Estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de caja en talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque"

Tesis que presentan los bachilleres

JOSE LUIS ALARCON HUAMAN
PEDRO PABLO CALDERON ZAPATA

Para obtener el título profesional de CONTADOR PÚBLICO

Lambayeque – Perú
Setiembre – 2025

Derechos de autor 2025 Turnitin. Todos los derechos reservados.

Dr. Jaime Caceres Montalvo
Asesor

DNI 16480159

DEDICATORIA

A Dios por ser mi compañero y guía en todos
los caminos de la vida.
A mis padres y familiares por su amor,
gratitud, comprensión, paciencia y apoyo
incondicional durante los largos días y
noches de estudio.

José Luis Alarcón Huamán

A Dios por brindarme fortaleza en los
mejores momentos de la vida.
A mis padres por su apoyo y fortaleza que
me supieron dar durante el desarrollo del
informe de tesis

Pedro Pablo Calderón Zapata

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser la base de nuestra moral, por cada día en que nos permitió despertar no solo con vida, sino que también nos permitió continuar con salud, fuerzas y empeño para la culminación de nuestra tesis.

A nuestros queridos padres por darnos todo el apoyo que necesitamos durante nuestra vida y durante todo el tiempo de nuestra carrera profesional y así poder alcanzar nuestro anhelado sueño de ser contadores públicos.

A nuestro asesor Dr. CPC. Jaime Caceres Montalvo por su apoyo incondicional, con sus conocimientos, experiencia y tiempo que nos dedicó para culminar nuestra tesis.

A los catedráticos de nuestra Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables porque nos brindaron sus sabias enseñanzas en las aulas de nuestra prestigiosa Universidad, para enfrentar los retos que demanda la comunidad.

A los miembros de jurado por su dedicación, tiempo y revisión de nuestra tesis, para nuestra exposición y obtener nuestro título profesional de contador público.

José Alarcón Huamán
Pedro Calderón Zapata

ÍNDICE GENERAL

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS iii
DEDICATORIA iv
AGRADECIMIENTO v
ÍNDICE GENERAL vi
ÍNDICE DE TABLAS viii
ÍNDICE DE FIGURAS ix
RESUMEN x
ABSTRACT xi
INTRODUCCIÓN 12
CAPÍTULO I. DISEÑO TEÓRICO 13
1.1. Antecedentes 13
1.1.1. Internacionales 13
1.1.2. Nacionales 13
1.1.3. Locales 14
1.2. Importancia del estudio de investigación 14
1.3. Bases teóricas 15
1.3.1. Teoría de la Liquidez (Keynes) 15
1.3.2. Teoría de las Finanzas Corporativas 15
1.3.3. Teoría del Ciclo de Caja 16
1.3.4. Teoría de la Agencia 17
1.3.5. Teoría Tradicional de la Estructura Financiera 17
1.4. Bases conceptuales 18
1.5. Variables y la matriz de operacionalización 21
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO 23
2.1. Diseño de contrastación de hipótesis 23
2.2. Enfoque de la Investigación 23
2.3. Población y muestra 23
2.3.1. Población 23
2.3.2. Muestra 24
2.4. Técnicas, instrumentos, equipos, materiales, procesamiento de datos 24
2.4.1 Técnicas 24
2.4.2. Instrumento 25
2.4.3. Equipos y materiales 25

2.4.4. Procesamiento de datos 25
2.5. Matriz de consistencia 25
CAPÍTULO III. RESULTADOS 27
3.1. Caracterización del sector de talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque. 27
3.2. Estrategias de financiamiento identificadas 28
3.2.1. Préstamos de Corto Plazo 29
3.2.2. Sobregiro Bancario 29
3.2.3. Factoring 30
3.2.4. Descuento de Letras 30
3.2.5. Pagare 31
3.2.6. Leasing (Arrendamiento financiero) 31
3.3. Resultados de la encuesta 32
3.4. Resultado de la entrevista 45
3.5. Aplicación de estrategia de financiamiento externo para cubrir déficit de caja en un taller mecánico. 47
3.6. Comparación de escenarios y evaluación del Financiamiento Externo 54
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS 56
4.1. Relación de los resultados con los objetivos de la investigación 56
4.1.1. Objetivo General 56
4.1.2. Objetivos Específicos 56
4.2. Evaluación de las estrategias propuestas frente a los antecedentes teóricos . 57
4.3. Implicancias para la gestión financiera: barreras y oportunidades en el acceso al financiamiento. 59
CONCLUSIÓN 61
RECOMENDACIONES 63
REFERENCIAS 64
ANEXOS 68
Anexo 01: Cuestionario a dueños - Percepción con respecto a las formas de financiamiento 68
Anexo 02: Entrevista a dueño - Percepción con respecto a las formas de financiamiento 71
Anexo 03: Validación de Experto 73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de Operacionalización de las Variables 21
Tabla 2 Matriz de consistencia 25
Tabla 3 Tiempo de operación del taller mecánico 32
Tabla 4 Trabajadores que operan en el taller 33
Tabla 5 Ingreso mensual promedio 34
Tabla 6 Frecuencia en los problemas de liquidez 35
Tabla 7 Factores que causan déficit de caja 36
Tabla 8 Utilización de formas de financiamiento externo 37
Tabla 9 Tipos de financiamiento para cubrir déficit de caja 38
Tabla 10 Instituciones que otorgan financiamiento 39
Tabla 11 Dificultades para el acceso al financiamiento externo 40
Tabla 12 Financiamiento externo como ayuda para cubrir déficits 42
Tabla 13 Mejoras observadas después de obtener el financiamiento 43
Tabla 14 Entrevista al dueño de la empresa (Anexo 2) 45
Tabla 15 Estructura del estado de Situación Financiera de V y S.J SAC Al 30 de setiembre del 2025 49
Tabla 16 Presupuesto de ingresos 49
Tabla 17 Presupuesto de costos fijos y variables 49
Tabla 18 Flujo de caja proyectado octubre, noviembre y diciembre 2025 sin financiamiento 50
Tabla 19 Estructura del estado de Ganancias y Pérdidas de V y S.J SAC Sin financiamiento Al 30 de diciembre del 2025 51
Tabla 20 Estructura del estado de Situación Financiera de V y S.J SAC sin financiamiento Al 30 de diciembre del 2025 51
Tabla 21 Flujo de caja proyectado octubre, noviembre y diciembre 2025 con financiamiento 52
Tabla 22 Cronograma del servicio de la deuda 53
Tabla 23 Estructura del estado de Ganancias y Pérdidas de V y S.J SAC con financiamiento Al 30 de diciembre del 2025 53
Tabla 24 Estructura del estado de Situación Financiera de V y S.J SAC con financiamiento Al 30 de diciembre del 2025 54

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tiempo de operación del taller mecánico 32
Figura 2 Trabajadores que operan en el taller 33
Figura 3 Ingreso mensual promedio 34
Figura 4 Frecuencia en los problemas de liquidez..... 35
Figura 5 Factores que causan el déficit de caja 36
Figura 6 Utilización de formas de financiamiento externo 37
Figura 7 Tipos de financiamiento para cubrir déficit de caja..... 38
Figura 8 Instituciones financieras que otorgan financiamiento..... 40
Figura 9 Dificultades para el acceso al financiamiento externo 41
Figura 10 Financiamiento externo como ayuda para cubrir déficits 43
Figura 11 Mejoras observadas después de obtener el financiamiento..... 44

RESUMEN

El presente estudio analiza las estrategias de financiamiento externo utilizadas por los talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque para cubrir déficits de caja, evaluando su efectividad y aplicabilidad en comparación con antecedentes teóricos y empíricos. La investigación considera herramientas como préstamos de corto plazo, sobregiro bancario, factoring, descuento de letras, pagaré y leasing.

A través de un enfoque mixto, se recopilaron datos financieros y se aplicaron encuestas a propietarios de talleres mecánicos. Los resultados muestran que los préstamos de corto plazo y el sobregiro bancario son las estrategias más utilizadas, aunque presentan costos financieros elevados. Alternativas como el factoring y el leasing tienen un uso limitado debido a barreras como requisitos crediticios estrictos y falta de información.

Se identificaron dificultades en el acceso al financiamiento, relacionadas con la formalización del negocio, las condiciones impuestas por entidades financieras y el desconocimiento de opciones de financiamiento. No obstante, existen oportunidades para mejorar la gestión financiera mediante la capacitación empresarial, la diversificación de fuentes de financiamiento y la adopción de herramientas de control financiero.

Como conclusión, se recomienda fortalecer la educación financiera de los empresarios, promover la formalización y fomentar el acceso a opciones de financiamiento más flexibles y adaptadas a las necesidades del sector.

Palabras clave: financiamiento externo, déficits de caja, talleres mecánicos, estrategias financieras

ABSTRACT

This study analyzes the external financing strategies used by automotive repair shops in Chiclayo,lambayeque to cover cash deficits, evaluating their effectiveness and applicability in comparison with theoretical and empirical backgrounds. The research examines financial tools such as short-term loans, bank overdrafts, factoring, promissory notes, invoice discounting, and leasing.

Through a mixed-method approach, financial data was collected, and structured surveys were conducted with automotive repair shop owners. The results show that short-term loans and bank overdrafts are the most widely used strategies, although they involve high financial costs. Alternative options such as factoring and leasing have limited application due to barriers such as strict credit requirements and lack of information.

Difficulties in accessing financing were identified, mainly related to business formalization, conditions imposed by financial institutions, and a lack of awareness about financing options. However, opportunities exist to improve financial management through business training, diversification of financing sources, and the adoption of financial control tools.

As a conclusion, it is recommended to strengthen financial education for business owners, promote formalization, and encourage access to more flexible financing options tailored to the needs of this sector.

Keywords: external financing, cash deficits, automotive repair shops, SMEs, financial strategies

INTRODUCCIÓN

El acceso al financiamiento es un factor clave para la sostenibilidad y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. En el caso de los talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque la gestión de liquidez y la cobertura de déficits de caja representan desafíos constantes que influyen en su operatividad y competitividad.

Esta investigación analiza las estrategias de financiamiento externo utilizadas por los talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque para cubrir déficits de caja, evaluando su efectividad y aplicabilidad en función de la teoría financiera y antecedentes. Entre las estrategias estudiadas se encuentran los préstamos de corto plazo, el sobregiro bancario, el factoring, el descuento de letras, el pagaré y el leasing.

El estudio se desarrolla con un enfoque mixto, combinando el análisis de información financiera con encuestas estructuradas dirigidas a propietarios de talleres mecánicos. Además, se comparan las estrategias identificadas con las tendencias nacionales e internacionales en materia de financiamiento para este tipo de empresas.

El presente trabajo de investigación se estructura en cuatro capítulos, como se detalla: el capítulo I contempla el diseño teórico, donde se analizan los antecedentes internacionales, nacionales y locales de las investigaciones previas de los talleres mecánicos, así como se analiza la importancia y el sustento teórico y conceptual del presente trabajo.

El capítulo II abarca la parte del diseño metodológico que ha permitido dar un enfoque de la investigación y utilizar información cualitativa y cuantitativa para analizar la data correspondiente.

El capítulo III, se exponen los resultados de las estrategias, así como los resultados de las encuestas y entrevista y también se aplica un modelo de flujo de caja con y sin financiamiento aplicando con la estrategia de préstamo de corto plazo para contemplar el déficit de caja y se analizan estos dos escenarios.

El capítulo IV se dedica a la discusión de los resultados con los objetivos de la investigación, y las estrategias propuestas frente a los antecedentes teóricos estos resultados permiten identificar las principales barreras que enfrentan estos negocios para acceder a financiamiento, así como las oportunidades que podrían mejorar su acceso y gestión financiera. Finalmente, la investigación presenta conclusiones y recomendaciones dirigidas a empresarios y actores del sector financiero con el fin de optimizar las estrategias de financiamiento en este segmento empresarial.

CAPÍTULO I. DISEÑO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

1.1.1. Internacionales

Alarcón (2020) manifestó en su estudio sobre ¨ Estudio para Implementación de un Taller de Mecánica Automotriz en la Empresa de Transporte y Servicios Integrales Sociedad Anónima (TYSISA)¨, siendo el propósito, determinar la posibilidad de implementar de un taller de mecánica automotriz en la empresa TYSISA con la finalidad de determinar la factibilidad de la creación de un taller de mecánica automotriz en la empresa TYSISA. Cuenta con un **enfoque cuantitativo, nivel descriptivo y aplicado,** y con un **método hipotético-deductivo.** Tomado a 60 personas de la empresa TYSISA que cumplen diferentes actividades. Se obtuvo como resultados del valor actual neto y la tasa interna de retorno fueron de $22.135,25 y 23% respectivamente, lo que indica que el proyecto presenta alta rentabilidad y que el proyecto resulta viable. Concluye que, en cuanto a los indicadores económico-financieros estos son favorables con un resultado en términos monetarios, positivo y un rendimiento mayor que la tasa de descuento lo cual permitirá a la empresa seguir creciendo en el futuro.

1.1.2. Nacionales

Llamosas (2022) manifestó en su trabajo de investigación ¨ Creación e implementación de un taller de mantenimiento mecánico para la flota vehicular de la empresa satelital telecomunicaciones S.A.C. en la ciudad de Huancayo¨, tuvo como objetivo la necesidad de crear un taller de mecánica y mantenimiento de la flota vehicular de la empresa para hacer más eficiente a la empresa y reducir costos y ahorrar tiempo en la reparación y mantenimiento de los vehículos. Cuenta con un método hipotético-deductivo, nivel explicativo, y causal, con un enfoque cuantitativo nivel descriptivo y aplicado. Se obtuvo como resultados por una parte minimizar los costos de mantenimiento siendo más eficientes, minimizar los tiempos de espera a raves de elevar la productividad de la mano de obra, prevenir las fallas que se podrían producir por el tiempo de usos y tendría que hacerse revisiones periódicas. Se concluye que llevar a cabo este proyecto de investigación permitiría a la empresa ahorrar costos ser más eficiente y elevar la calidad del servicio.

Moya y Moreano (2023) manifestaron en su trabajo de investigación ¨Diseño de un taller especializado de mantenimiento preventivo y correctivo para unidades vehiculares de transporte público en la ciudad del Cusco¨ Tuvieron como objetivo crear un taller de mecánica que se especializa en la prevención de fallas mecánicas que se puedan presentar en los vehículos de transporte público. Cuenta con la metodología empleada en la investigación es de tipo descriptivo, nivel tecnológico y aplicado, con proceso de diseño según la normativa (VDI) 2221. Concluyeron que el diseño de creación de un de taller de mecánica automotriz tiene como finalidad llegar a solucionar un problema de mantenimiento y reparación de unidades vehiculares teniendo en cuenta según el autor que la ciudad del cuzco no cuenta con un taller especializado.

1.1.3. Locales

Gonzales y Flores (2024) Manifestaron en su trabajo de investigación ¨Estrategias de marketing en Facebook en la fidelización de los clientes del taller mecánica "Don Carlos", Chiclayo 2021¨, con la finalidad de determinar la correlación que existe entre las estrategias marketing en Facebook y la fidelización de los clientes del taller mecánica "Don Carlos" en la ciudad de Chiclayo 2021. Utilizan una metodología cuantitativa, con diseño no experimental. Tomado a 50 clientes habituales del taller (25% de 200). Se obtuvo como resultados que no existe relación entre las estrategias y su dimensión de frecuencia porque, según la encuesta realizada, la mayoría de clientes no ha observado la página (56%) y el 44% no revisaron la página oficial del taller de mecánica.

1.2. Importancia del estudio de investigación

La importancia de este estudio se justifica por la necesidad de abordar una problemática concreta que afecta la estabilidad financiera de los talleres mecánicos en Chiclayo, un sector que, a pesar de su importancia para la economía local, no ha sido suficientemente investigado en el ámbito académico. El impacto económico de los talleres mecánicos en Chiclayo es considerable, al generar empleo y ofrecer servicios indispensables para la movilidad de la población.

La presente investigación busca identificar estrategias de financiamiento externo que se adapten a las necesidades específicas de estos negocios, lo cual no solo beneficiaría a los talleres participantes, sino que también podría servir como modelo replicable para otras PYMES con características similares en el país.

Se espera que esta investigación contribuya a mejorar la gestión financiera de estos negocios, promoviendo su acceso a crédito formal y, por consiguiente, impulsando el desarrollo económico de la región. Asimismo, los resultados del estudio serán de utilidad para instituciones financieras interesadas en diseñar productos y servicios adaptados a las necesidades del sector de talleres mecánicos, fomentando así una inclusión financiera más efectiva. Es importante abordar esta temática en el contexto actual, donde la estabilidad económica de las pequeñas empresas de este sector es esencial para la recuperación y el crecimiento sostenible.

1.3. Bases teóricas

1.3.1. Teoría de la Liquidez (Keynes)

Deleplace (2017) La teoría macroeconómica de John Maynard Keynes. La teoría plantea que la liquidez, entendida como la disponibilidad de efectivo o activos fácilmente convertibles en efectivo, es esencial para enfrentar las necesidades de:

- **Transacciones**: Para cubrir operaciones diarias.
- **Precaución**: Para enfrentar emergencias o gastos imprevistos.
- **Especulación**: Para aprovechar oportunidades de inversión cuando los precios cambian.

La Relevancia de esta teoría radica en que:

- Los talleres mecánicos tienen ingresos fluctuantes debido a factores como estacionalidad, capacidad limitada para fijar precios, o retrasos en cobros de clientes.
- Estas empresas pueden quedarse sin liquidez para cubrir gastos operativos básicos, como sueldos o alquiler, si no cuentan con reservas adecuadas o acceso oportuno a financiamiento externo.

Los déficits de caja representan un claro ejemplo de la demanda de liquidez para transacciones.

El acceso a financiamiento externo, como préstamos de corto plazo, puede actuar como una solución para cubrir estas necesidades inmediatas y evitar paradas operativas.

1.3.2. Teoría de las Finanzas Corporativas

Basada en los principios de Modigliani y Miller desarrollada en 1958, quienes destacaron la importancia de la estructura de capital y el costo del financiamiento para las empresas.

Más tarde, las teorías modernas de finanzas corporativas expandieron esta idea, incluyendo la gestión del capital de trabajo y la optimización del flujo de caja como pilares para la sostenibilidad empresarial.

Los talleres mecánicos suelen depender más del financiamiento externo debido a sus limitadas reservas de capital y menor acceso a mercados financieros.

Una adecuada gestión de capital de trabajo, que incluya la planificación de pagos, el uso de créditos bancarios, y la negociación con proveedores, puede optimizar su flujo de caja y mejorar su competitividad.

Esta investigación se centra en cómo los talleres mecánicos optimizan su estructura de financiamiento a corto plazo.

Los préstamos bancarios se destacan como herramientas esenciales para resolver problemas inmediatos de caja y apoyar el crecimiento, mientras que alternativas como el factoring pueden ser estrategias complementarias.

1.3.3. Teoría del Ciclo de Caja

Gómez (2018). En sus Aportes Teóricos sobre el flujo de caja, no dice que esta teoría se vincula con la gestión financiera y operacional, considerando el tiempo que tarda una empresa en convertir sus inversiones en efectivo disponible, este tiempo se divide en ciclos:

- **Ciclo de conversión de inventarios**: Promedio de tiempo entre la compra de insumos y su transformación en productos o servicios vendidos.
- **Ciclo de cuentas por cobrar**: Promedio de tiempo que tarda en recibir el pago de sus clientes.
- **Ciclo de cuentas por pagar**: Promedio de tiempo que toma la empresa en pagar a sus proveedores.

Los talleres mecánicos enfrentan desafíos en el ciclo de caja porque:

- Deben adquirir repuestos de manera inmediata para atender a sus clientes.
- Muchas veces trabajan a crédito, esperando hasta 30 o 60 días para cobrar a sus clientes.
- Sin embargo, los proveedores exigen pagos más rápidos, generando tensiones de liquidez.

Instrumentos como el factoring o descuento de letras o facturas, permiten acortar el ciclo de cuentas por cobrar al anticipar el flujo de efectivo, mientras que los préstamos bancarios ayudan a cubrir los períodos entre cobros y pagos.

Este enfoque puede utilizarse para analizar cómo la reducción del ciclo de caja a través de estrategias de financiamiento externo mejora la estabilidad financiera de los talleres mecánicos.

1.3.4. Teoría de la Agencia

Jensen y Meckling (1976). Esta teoría analiza los conflictos de interés que surgen entre los propietarios (agentes) y los prestamistas o inversionistas (principales). (Buitrago, 2013)

Los bancos perciben a los talleres mecánicos como negocios riesgosos debido a:

- Información financiera limitada o poco transparente.
- Falta de garantías reales para respaldar los préstamos.
- Operaciones dependientes de factores externos, como la demanda estacional.

Los talleres mecánicos a menudo enfrentan tasas de interés más altas debido a la percepción de riesgo de los bancos. La falta de historial crediticio o documentación adecuada puede limitar su acceso a financiamiento externo.

Esta investigación permite analizar cómo las estrategias de financiamiento externo, a través de los préstamos de corto plazo, pueden ajustarse para minimizar los conflictos entre bancos y talleres mecánicos. También se puede explorar cómo estas empresas pueden mejorar su percepción ante las entidades financieras, por ejemplo, demostrando flujos de caja constantes mediante buenas prácticas de gestión, prácticas de transparencia y planificación financiera.

1.3.5. Teoría Tradicional de la Estructura Financiera

Larrama (2022). Según Larrama La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera sostiene que existe una combinación óptima entre deuda y capital propio que minimiza el costo promedio ponderado del capital (WACC, por sus siglas en inglés) y maximiza el valor de la empresa. A diferencia de la hipótesis de los mercados perfectos planteada por Modigliani y Miller (1958), la teoría tradicional reconoce que los costos financieros, los riesgos de insolvencia y las percepciones del mercado cambian significativamente a medida que varía el nivel de endeudamiento de una empresa.

Según esta teoría, una empresa debe encontrar el equilibrio ideal entre capital propio y deuda que le permita minimizar su costo de financiamiento total. Antes de alcanzar el nivel óptimo de endeudamiento, los beneficios derivados del uso de deuda

(efecto apalancamiento y ahorro fiscal) superan sus costos asociados. Sin embargo, al sobrepasar este punto, los costos financieros y el riesgo de insolvencia aumentan, erosionando el valor de la empresa

En el caso de los talleres mecánicos de Chiclayo, la estructura financiera está condicionada por limitaciones de acceso al capital propio y la dependencia del financiamiento externo. La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera resulta especialmente relevante en este contexto, porque:

- Permite analizar si las empresas están gestionando su deuda de manera eficiente, equilibrando los beneficios del apalancamiento con los riesgos financieros.
- Justifica la importancia de evaluar el impacto de los préstamos de corto plazo como principal fuente de financiamiento, considerando cómo afectan los costos financieros y la liquidez a corto plazo.
- Orienta la toma de decisiones estratégicas para lograr una estructura de capital sostenible que minimice el riesgo financiero y optimice el costo del financiamiento.

Esta teoría ofrece un marco conceptual para analizar cómo los talleres mecánicos pueden estructurar sus fuentes de financiamiento externo, específicamente préstamos de corto plazo, para cubrir déficits de caja de forma eficiente. Asimismo, proporciona una base para evaluar si el nivel de endeudamiento actual de estas empresas es sostenible o si se encuentra en un punto que incrementa los riesgos de insolvencia.

1.4. Bases conceptuales

A. Déficit de Caja

Husillos (2020) nos dice que ¨El déficit de caja es la situación en la que los pagos exceden a los cobros en un periodo determinado. Cuando una empresa tiene déficit de caja significa que no puede hacer frente a los pagos de un periodo con los cobros de ese mismo periodo. Esto implica que la empresa deberá acudir a otras fuentes de financiación para hacer frente a sus obligaciones¨.

El déficit de caja es una situación financiera temporal en la que una empresa no dispone de liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones de pago, tales como sueldos, alquileres, servicios básicos, o pagos a proveedores.

Las principales causas del déficit de caja incluyen: Desajustes entre el momento en que ingresan los recursos y el momento en que se deben realizar los pagos, retrasos en

el cobro de cuentas por cobrar, insuficiencia de capital de trabajo o ausencia de planeación financiera adecuada. Un déficit de caja prolongado puede llevar a la interrupción de operaciones, pérdida de credibilidad con proveedores y clientes, y hasta el cierre temporal o definitivo de la empresa.

B. Financiamiento Externo

Vásquez (2020). En su artículo sobre Financiación externa de la empresa nos dice ¨La financiación externa de una empresa son los medios con los que cuenta ésta para hacer frente a sus compromisos de pago o para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento del negocio de forma sostenida en el tiempo. El circuito de financiación externo siempre debe estar activo y es aquel que no depende de los recursos propios de la empresa ni de sus reservas".

El modelo de negocio ideal es aquel que combina porcentajes de distribución equitativos de financiación interna y de financiación externa¨. Según este autor El financiamiento externo implica la obtención de recursos económicos de agentes externos, como bancos, entidades financieras, proveedores o inversores, con el fin de cubrir necesidades de capital a corto, mediano o largo plazo. Es un instrumento clave para mitigar problemas de liquidez y mantener la continuidad operativa de las empresas. Algunas modalidades de financiamiento externo son las siguientes

- **Préstamos de Corto Plazo:** créditos ofrecidos por bancos o entidades financieras con plazos de pago que usualmente no superan los 12 meses.
- **Sobregiros Bancarios:** acuerdos con entidades financieras que permiten a las empresas retirar más dinero del que tienen disponible en su cuenta corriente, con intereses aplicados al monto sobregirado.
- **Factoring:** Venta de cuentas por cobrar a una entidad financiera o empresas factoring a cambio de un adelanto de dinero, lo que reduce el ciclo de conversión de efectivo.
- **Descuento de Letras:** es una modalidad de financiamiento mediante el cual una empresa cede a un banco o entidad financiera el derecho de cobrar una letra de cambio antes de su vencimiento, a cambio de un monto descontado por intereses y comisiones. Es útil para convertir activos futuros en efectivo inmediato.
- **Leasing (Arrendamiento Financiero):** es una modalidad de financiamiento mediante la cual una empresa utiliza bienes (vehículos, maquinaria, etc.) que son

propiedad de una entidad financiera, con la opción de adquirirlos al final del contrato. Beneficia a las empresas al permitirles acceder a activos sin realizar grandes desembolsos iniciales.

- **Pagarés:** Documentos negociables en los que una empresa se compromete a pagar una suma de dinero en una fecha futura específica, con condiciones pactadas entre las partes.
- **Cooperativas o Prestamistas Informales:** Fuentes alternativas de financiamiento que, aunque pueden ser más accesibles, suelen tener tasas de interés más altas y menor regulación.

C. Pymes.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son unidades económicas que se definen por su tamaño en términos de ventas anuales, número de empleados, y nivel de activos. En el caso del Perú, según la Ley N° 30056, ¨las pymes son aquellas empresas que tienen ventas anuales que no superan las 1,700 UIT (Unidad Impositiva Tributaria)".

Arbulú (2020) ¨Las pymes representan una parte significativa del tejido empresarial del Perú, producen el 49% del Producto Bruto Interno (PBI). Generan alrededor del 88% del empleo formal (PEA)¨ lo que las convierte en un motor clave para la economía y el desarrollo social. Sin embargo, enfrentan muchas barreras como por ejemplo el acceso limitado al financiamiento, informalidad, y vulnerabilidad frente a crisis económicas.

D. Talleres Mecánicos

Plaza (2024), nos dice que ¨Un taller mecánico es un establecimiento especializado en el mantenimiento, reparación y revisión de vehículos. Este tipo de negocio es esencial para garantizar que los automóviles, motocicletas, camiones y otros vehículos motorizados funcionen de manera óptima y segura. Con el paso de los años, los talleres han ido evolucionando para adaptarse a las nuevas tendencias automotrices¨. Los talleres mecánicos son empresas dedicadas a la prestación de servicios de mantenimiento, reparación y diagnóstico de vehículos.

Pueden ofrecer servicios especializados (como reparación de motores o sistemas eléctricos) o generales, dependiendo de su capacidad técnica y del mercado al que atienden. Los tallere de mecánica se caracterizan por: Características Financieras:

- Dependencia de Ingresos Variables: Los ingresos de los talleres mecánicos suelen depender de factores estacionales, como el mantenimiento vehicular antes de viajes largos o el desgaste en épocas de lluvias.
- Altos Costos Operativos: Insumos como repuestos y herramientas especializadas suelen representar una parte significativa de sus gastos.
- Flujo de Caja Inestable: La tardanza en los pagos por parte de los clientes o el trabajo a crédito con flotas empresariales puede generar desequilibrios financieros.

En ciudades como Chiclayo, los talleres mecánicos son fundamentales debido al elevado número de vehículos particulares y comerciales que necesitan mantenimiento continuo, especialmente en una región con alta actividad agrícola y comercial.

1.5. Variables y la matriz de operacionalización

- **Variable Independiente (VI)**

  Estrategias de financiamiento externo

- **Variable Dependiente (VD)**

  Cobertura de déficits de caja en los talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque.

Tabla 1

Matriz de Operacionalización de las Variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Variable Independiente (VI): Estrategias de financiamiento externo	Son las alternativas que las pymes pueden utilizar para obtener recursos de fuentes externas con	Las estrategias de financiamiento externo son el conjunto de prácticas que aplican los talleres mecánicos para acceder a recursos financieros ajenos, principalmente a través de préstamos de corto	1.Tipos de financiamiento utilizado. 2. Frecuencia de uso	Tipos utilizados (prestamos, sobregiros, factoring, etc.)	Encuestas a los dueños/gerentes de talleres. Entrevista estructurada
			3. Accesibilidad del financiamiento	Tasa de interés Plazo promedio de financiamiento	

	el objetivo de cubrir déficits de caja.	plazo, líneas de crédito, factoring u otras modalidades ofrecidas por el sistema financiero, con el objetivo de cubrir necesidades de liquidez y mantener la continuidad operativa. (Gitman y Zutter, 2013)	4. Criterios de elección de la fuente	Frecuencia de Solicitud de prestamos	
Variable Dependiente (VD) Cobertura de déficits de caja *en los talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque*	Se refiere a la capacidad de los talleres mecánicos para solventar necesidades de efectivo y mantenerse operativos financieramente.	La cobertura de déficits de caja se entiende como la capacidad de los talleres mecánicos para gestionar oportunamente sus faltantes temporales de efectivo, mediante la obtención y uso adecuado de recursos financieros externos, que les permitan asegurar el cumplimiento de sus obligaciones operativas de corto plazo. (Ross et al., 2010)	1. Frecuencia de déficits de caja	- % de déficits cubiertos	Encuestas a dueños/gerentes.
			2. Capacidad de reacción ante faltantes	- Razón Corriente	
			3. Eficiencia del financiamiento recibido	- Número de obligaciones incumplidas.	
			4. Impacto del financiamiento en la operación diaria	- Percepción de estabilidad (encuesta)	

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Diseño de contrastación de hipótesis

En el presente estudio, el diseño metodológico no se orienta a una contrastación de hipótesis mediante pruebas estadísticas inferenciales, dado que se trata de una investigación de nivel descriptivo-aplicado, con enfoque cuantitativo.

El objetivo es analizar cómo las estrategias de financiamiento externo contribuyen a cubrir los déficits de caja en los talleres mecánicos de Chiclayo, mediante el uso de información contable-financiera y el análisis de datos recogidos a través de encuestas estructuradas.

Por tanto, el procedimiento seguido se basa en:

- Aplicación de encuestas a los responsables financieros o propietarios.
- Evaluación de la relación entre las estrategias de financiamiento utilizadas y la capacidad de cubrir déficits de caja.

2.2. Enfoque de la Investigación

El presente estudio adopta un enfoque mixto, combinando elementos cualitativos y Cuantitativos para lograr un análisis integral del problema de financiamiento en Talleres mecánicos. El componente cualitativo se enfoca en comprender las experiencias y percepciones de los propietarios de los talleres en relación con sus necesidades financieras, así como sus vivencias al intentar acceder a financiamiento externo.

Este componente permite explorar a profundidad las particularidades del sector y los desafíos específicos que enfrentan estas empresas. Por otro lado, el componente cuantitativo se enfoca en el análisis de datos financieros y operativos junto con la evaluación de las condiciones de los productos financieros ofrecidos en el mercado. La combinación de ambos componentes garantiza una perspectiva completa y detallada sobre la problemática investigada, ofreciendo una base sólida para proporcionar estrategias de financiamiento adecuadas para cubrir déficit de caja en el sector.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La población objetivo de este estudio está constituida por la totalidad de talleres mecánicos que operan en la ciudad de Chiclayo, Lambayeque. Este sector, de gran importancia para la economía local, representa el universo de análisis del presente trabajo de investigación.

2.3.2. Muestra

Se empleará un diseño de carácter no probabilístico y por conveniencia, seleccionando un taller mecánico representativo del sector en la ciudad de Chiclayo. La selección se basará en criterios específicos, como el tamaño de las empresas, el tiempo de operación en el mercado y los problemas de liquidez que enfrentan. Esta estrategia de muestreo se justifica por la naturaleza exploratoria del estudio, que busca profundizar en el análisis de casos particulares para obtener información detallada y contextualizada.

Dado el enfoque mixto de la investigación, esta manera permitirá integrar datos cualitativos y cuantitativos que contribuyan a comprender las dinámicas del sector y las estrategias de financiamiento externo utilizadas para cubrir déficits de caja.

2.4. Técnicas, instrumentos, equipos, materiales, procesamiento de datos

2.4.1 Técnicas

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo con las siguientes técnicas:

A. La Observación: Esta técnica será utilizada en la recopilación información de primera sobre la realidad de los talleres mecánicos, al observar las distintas actividades y procesos que se realizan al interior de las empresas y concentrarse en ciertos aspectos que serán relevantes en este tipo de investigación.

B. La Encuesta: Esta técnica será utilizada en la recepción de información y que facilita datos mediante respuestas a preguntas específicas. Se aplicará una encuesta estructurada dirigida a los responsables de los talleres mecánicos. Esta encuesta recopilara información cuantitativa sobre sus fuentes de financiamiento, los montos de crédito requerido, los plazos utilizados y su nivel de satisfacción con los productos financieros contratados. Al estandarizar la información obtenida, la encuesta permitirá identificar patrones, tendencias y características comunes que reflejan la realidad financiera del sector. La encuesta en número de 11items, y será dirigida a número de 20 participantes.

C. La Entrevista: Esta técnica se utilizó para recabar información de manera más personalizada con respecto a la manera como se financian las actividades en lo que respecta a compras de insumos, pago de sueldos, salarios en el taller.

Se realizo una entrevista semiestructurada con un propietario de un taller mecánico seleccionado. Esta entrevista busca recopilar información cualitativa sobre sus necesidades financieras del taller, los desafíos asociados a la gestión del flujo de caja y

sus experiencias al interactuar con instituciones financieras. La naturaleza semiestructurada de la entrevista permitirá abordar temas previamente definidos, con la flexibilidad de profundizar en aspectos emergentes que surjan durante la conversación, enriqueciendo así la comprensión de la problemática.

2.4.2. Instrumento

En este trabajo de investigación se utilizó el cuestionario como instrumento de indagación, el cual fue estructurado con preguntas relacionados a la manera como financian sus actividades los talleres de mecánica.

2.4.3. Equipos y materiales

Para realizar el presente trabajo de investigación se utilizaron una variedad de recursos y herramientas para gestionar los datos, lo cual permitió profundizar en el análisis y tratamiento de la información. Asimismo, se utilizaron materiales de oficina, los cuales contribuyeron para avanzar en el proceso de investigación.

2.4.4. Procesamiento de datos

Las respuestas que se obtuvieron de las personas encuestadas fueron registradas en el archivo Excel y posteriormente ser trasladas al programa estadístico SPSS; en el cual se realizó la tabulación de datos cuyos resultados a través de barras permitieron el análisis correspondiente para el logro de los resultados del estudio.

2.5. Matriz de consistencia

Tabla 2

Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
Problema General	**Objetivo General**	**Hipótesis General**	**Variable Independiente**	
¿Qué estrategias de financiamiento externo pueden implementarse para cubrir los déficits de caja en los talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, región Lambayeque?	Proponer estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de caja en talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, región Lambayeque, Perú.	La implementación de estrategias de financiamiento externo permite cubrir los déficits de caja en los talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque.	Estrategias de Financiamiento Externo	Tipo: descriptivo y aplicado Enfoque: Mixto Diseño: Estrategias concretas que abordan los déficits de caja

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis Especificas	Variable Independiente	
¿Cuáles son las principales causas de los déficits de caja en los talleres mecánicos de Chiclayo? ¿Qué opciones de financiamiento externo están disponibles en el mercado peruano para este tipo de empresas? ¿Qué costos y beneficios tienen estas opciones de financiamiento para los talleres mecánicos? ¿Qué estrategias financieras pueden diseñarse para optimizar el uso de estas herramientas en la gestión de déficits de caja?	- Identificar las principales causas de los déficits de caja en los talleres mecánicos de Chiclayo Lambayeque. - Analizar las opciones de financiamiento externo disponibles en el mercado para las empresas del sector. - Evaluar los costos y beneficios de cada alternativa de financiamiento externo para la gestión de déficits de caja. - Diseñar estrategias financieras que optimicen el uso de herramientas de financiamiento externo en los talleres mecánicos.	-Los préstamos de corto plazo ofrecidos por instituciones bancarias son la principal herramienta utilizada por los talleres mecánicos para cubrir sus déficits de caja debido a su accesibilidad y rapidez en la obtención. -La falta de conocimiento sobre otras opciones de financiamiento externo, como Factoring, pagarés o sobregiros, limita la capacidad de los talleres mecánicos para gestionar sus déficits de caja de manera eficiente. -La implementación de estrategias adecuadas para el uso de financiamiento externo mejora la liquidez y reduce el impacto negativo de los déficits de caja en las operaciones de los talleres mecánicos	Cobertura de déficits de caja en los talleres mecanicos de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque	Población: Todos los talleres mecanicos de Chiclayo Muestra: 12 talleres Técnica: Encuesta. Instrumento: Cuestionario

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Caracterización del sector de talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque.

Los talleres de mecánicos se encuentran caracterizados en el sector de Mantenimiento y reparación de vehículos automotores con el código CIIU 4520. Según DIAN-RUT (2025). tramites y consultas, nos dice que ¨El mantenimiento y reparación de vehículos automotores (ej.: reparaciones mecánicas, reparaciones eléctricas, reparaciones de los sistemas de inyección electrónica, servicios corrientes de mantenimiento, reparación de la carrocería, reparación de partes y piezas de vehículos automotores, lavado, encerada, montaje y despinchado de llantas, entre otros; metalización y pintura, reparación de parabrisas y ventanas, reparación de asientos, reparación, colocación y reemplazo de llantas y neumáticos, tratamiento anticorrosivo, instalación de partes y accesorios que no hace parte del proceso de fabricación, remolque, asistencia en la carretera, entre otros)¨. Por lo general estas actividades se realizan dentro de los talleres en diversas áreas.

Aunque no se dispone de una cantidad exacta de talleres mecánicos y tampoco se encontraron datos del nivel de formalización de los talleres mecánicos en Chiclayo. Sin embargo, a nivel nacional, se sabe que una parte significativa de las micro y pequeñas empresas (MYPE) de este tipo de negocios opera en la informalidad.

El sector de talleres mecánicos presenta características específicas que influyen en su gestión financiera y acceso a financiamiento. Estas particularidades incluyen:

a. Estructura de costos: Costos y gastos incluyen:

- Salarios de mano de obra directa
- Salarios de mano de obra indirecta
- Costos indirectos.
- Mantenimiento de equipos
- Gastos administrativos, alquiler de local
- Gastos financieros
- Impuestos de la SUNAT, municipalidades.
- Costo de repuestos, de materiales etc.

La necesidad de mantener un inventario amplio para satisfacer las demandas de los clientes ejerce una presión considerable sobre el flujo de caja.

b. Ingresos (demanda de servicios).

- Variabilidad de la demanda: La demanda de estos servicios pueden variar debido a factores estacionales, como periodos vacacionales o condiciones climáticas, y a la situación económica general del país. Los ingresos son variables como se muestran en las encuestas.

c. Relación con clientes y políticas de pago.

- Políticas de crédito: Muchos talleres ofrecen servicios al contado la cancelación se realiza una vez terminado el servicio, también se realizan trabajos al crédito lo que puede aumentar el riesgo de morosidad y afectar su liquidez, aunque el crédito es por tiempo relativamente corto. No se encontraron estadísticas específicas sobre la proporción de talleres que otorgan crédito en Chiclayo.

d. Acceso a financiamiento

- Inclusión financiera: Debido a su tamaño y estructura administrativa, muchos talleres enfrentan dificultades para acceder a créditos bancarios, ya sea por falta de garantías o por historiales crediticios inadecuados.
- Programas de apoyo: El Programa "Impulso MYPERU" se creó para respaldar la recuperación económica y fomentar el crecimiento de las MYPE, facilitando el acceso a préstamos. También el Programa Reactiva Perú del MEF se hizo para ¨asegurar la continuidad en la cadena de pagos, otorgando garantías a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas a fin de que puedan acceder a créditos de capital de trabajo, y puedan cumplir de esta manera con sus obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios¨. (MEF, 2025)

3.2. Estrategias de financiamiento identificadas

En un entorno empresarial cada vez más dinámico y complejo, las pymes se enfrentan con la dificultad de encontrar recursos financieros que cubran sus déficits de caja e impulsen su crecimiento. Las estrategias de financiamiento externo para pymes se presentan como una alternativa para acceder a capital externo, que les permita no solo la ampliación de operaciones, sino también el perfeccionamiento y mejora de los servicios.

En función de la revisión de fuentes de financiamiento externo y las condiciones específicas de los talleres mecánicos en Chiclayo, Lambayeque se han identificado

diversas estrategias utilizadas para cubrir déficits de caja. Estas estrategias pueden clasificarse en función de su accesibilidad, costos financieros y flexibilidad de pago.

3.2.1. Préstamos de Corto Plazo

- **Estrategia:** los talleres mecánicos suelen recurrir a préstamos bancarios de corto plazo para cubrir necesidades urgentes de liquidez, especialmente en periodos de baja demanda o ante gastos imprevistos (compra de repuestos costosos, reparaciones de equipos, etc.). La tasa de créditos por 30 días en promedio es 5.24% mensual según la Superintendencia de banca y seguros y AFP al 30 de marzo del2025.
- **Ventajas:** acceso rápido a los fondos,
  - Uso flexible de los fondos obtenidos, Construir un historial de crédito para el futuro,
  - No requieren renunciar a la propiedad de la pyme,
  - El pago según cronograma ayuda a crear un historial positivo para solicitudes de crédito a futuro, para compra de activos.
  - Ayudan a superar brechas de efectivo (Gestión del flujo de efectivo).
- **Desventajas:** requisitos formales de evaluación crediticia, lo que puede dificultar el acceso para negocios con escasa documentación financiera.

  Estos préstamos suelen tener tasas de interés más altas en comparación con otras opciones de financiamiento, como sobregiro bancario, factoring, líneas de crédito comerciales financiamiento informal. etc.

  Es fundamental reembolsar los prestamos obtenidos en los plazos acordados para minimizar costos.

3.2.2. Sobregiro Bancario

- **Estrategia: s**e utiliza como una solución rápida en la obtención de recursos porque permite gastar dinero más lejos del saldo disponible en la cuenta corriente de la pyme. y para cubrir déficits momentáneos en caja, especialmente cuando hay retrasos en los pagos de clientes.
- **Ventajas:**
  - Disponibilidad inmediata de fondos sin necesidad de solicitud previa.
  - Ayuda a mantener un buen historial de crédito cuando se paga puntualmente
  - Suele requerir menos papeleo y tramites.
  - Permite realizar pagos a tiempo y cargos financieros.

- **Desventajas:**
  - Altos costos financieros debido a tasas de interés elevadas.
  - Puede crear dependencia esta forma de financiamiento con lo cual se elevarían los cargos financieros.
  - Puede haber limitaciones en los montos de los prestamos lo cual puede restringir la capacidad de gasto.

3.2.3. Factoring

- **Estrategia:** algunos talleres ceden facturas por cobrar a entidades financieras para obtener liquidez inmediata. Se aplica principalmente cuando trabajan con clientes corporativos o aseguradoras que pagan con plazos extendidos.
- **Ventajas:**
  - Conversión rápida de cuentas por cobrar en efectivo sin incrementar el nivel de endeudamiento.
  - La necesidad de la rapidez con que se obtiene liquidez hace que la comisión por uso de esta estrategia sea menos importante.
- **Desventajas:**
  - No todas las facturas pueden ser negociadas, y
  - Los costos por comisiones pueden reducir la rentabilidad.
  - Pueden cobrarse otro tipo de comisiones por vencimiento del crédito (Estudio de solvencia).

3.2.4. Descuento de Letras

- **Estrategia: e**l descuento de letras no es más que la anticipación de pagos similar al factoring, pero aplicado a letras de cambio. Se utiliza cuando los clientes pagan mediante este instrumento, permitiendo adelantar el cobro.
- **Ventajas:**
  - Permite anticipar ingresos de manera inmediata sin necesidad de solicitar préstamos.
  - La empresa puede elegir que documentos descontar (letras o pagares) en función de sus necesidades de liquidez.
  - El descuento también está disponible para las pymes.
  - Se reduce el riesgo de impago por parte del cliente.

- **Desventajas:**
  - Sujeto a la calificación de riesgo del cliente que emite la letra.
  - Gasto adicional por efecto de intereses y comisiones producto del descuento.
  - El descuento puede generar imagen negativa por que las personas podrían pensar que la empresa está pasando dificultades de liquidez.
  - El uso recurrente del descuento puede generar dependencia financiera, lo cual puede crear limitaciones de crecimiento etc.

3.2.5. Pagare

- **Estrategia:** algunos talleres utilizan pagarés (similar a la letra de cambio) como un mecanismo de financiamiento con proveedores o entidades financieras.
- **Ventajas:**
  - Flexibilidad en plazos y montos negociados.
  - Permite obtener liquidez a través del descuento.
  - Según la fecha de pago se puede planificar las actividades de caja.
- **Desventajas:**
  - Tasas de interés variables según el riesgo percibido por el prestamista.
  - Si el cliente quiere recuperar el dinero antes de la fecha de vencimiento del documento puede el banco aplicar una comisión.

3.2.6. Leasing (Arrendamiento financiero)

- **Estrategia:** algunos talleres optan por leasing para financiar la adquisición de equipos herramientas sin realizar grandes desembolsos iniciales.
- **Ventajas:**
  - Permite acceder a maquinaria moderna sin afectar la liquidez del negocio.
  - Financiación total de la inversion.
  - Libre la capacidad de endeudamiento.
  - Aumenta la eficiencia sin necesidad de endeudamiento.
- **Desventaja:**
  - Compromiso de pagos a largo plazo, lo que puede generar presiones de liquidez si no se planifica correctamente.
  - Mayor costo financiero comparado con otras formas de endeudamiento.

3.3. Resultados de la encuesta

Los resultados de la encuesta se muestran a partir de las siguientes tablas que fueron elaboradas por los investigadores (Anexo 1)

Tabla 3

Tiempo de operación del taller mecánico

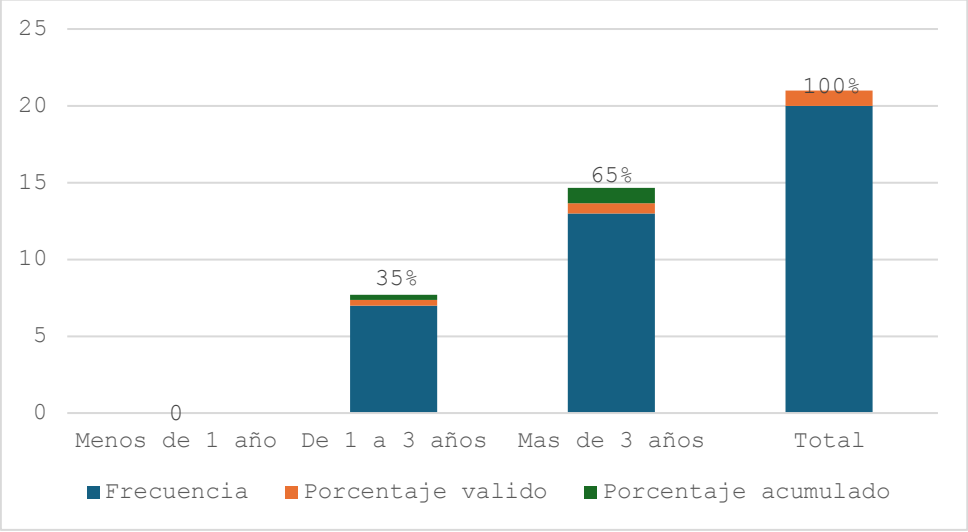
Tiempo de operación	Frecuencia	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Menos de 1 año	0	0%	0%
De 1 a 3 años	7	35%	35%
Mas de 3 años	13	65%	100%
Total	20	100%	

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Los resultados de la tabla 3 muestran que el 65% de los talleres mecánicos encuestados tienen más de tres años de operación, mientras que el 35% tiene entre uno y tres años. No se registraron talleres con menos de un año de funcionamiento. Este hallazgo sugiere que la mayoría de los negocios han logrado mantenerse en el tiempo, lo que podría indicar estabilidad en el sector.

Figura 1

Tiempo de operación del taller mecánico



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 1 refuerza esta distribución, destacando visualmente que la mayor parte de los encuestados pertenece al grupo con más de tres años de operación.

Tabla 4

Trabajadores que operan en el taller

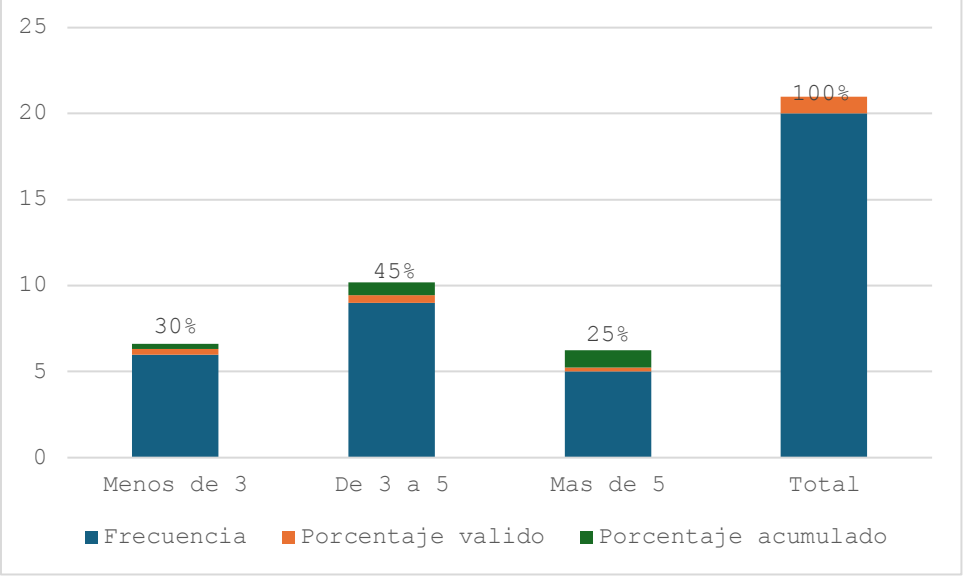
Trabajadores que operan en el taller	Frecuencia	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Menos de 3	6	30%	30%
De 3 a 5	9	45%	75%
Mas de 5	5	25%	100%
Total	20	100%	

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Los resultados de la tabla 4 indican que la mayoría de los talleres mecánicos encuestados tienen entre 3 y 5 trabajadores (45%), seguidos por aquellos con menos de 3 trabajadores (30%). Solo el 25% de los talleres cuenta con más de 5 empleados. Esto sugiere que la mayoría de estos negocios operan con estructuras de personal pequeñas o medianas, lo que podría influir en su capacidad de producción y atención a clientes.

Figura 2

Trabajadores que operan en el taller



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 2 complementa esta información, mostrando visualmente que el grupo predominante es el de 3 a 5 trabajadores, con una distribución equilibrada entre los otros dos segmentos.

Tabla 5

Ingreso mensual promedio

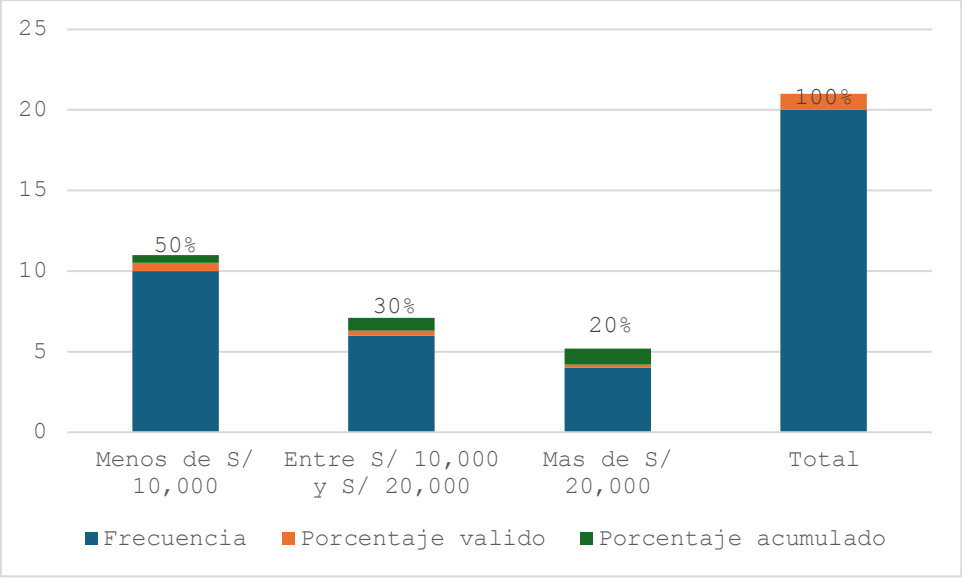
Ingreso mensual promedio	Frecuencia	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Menos de S/ 10,000	10	50%	%
Entre S/ 10,000 y S/ 20,000	6	30%	%
Mas de S/ 20,000	4	20%	100%
Total	**20**	**100%**	

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Los resultados de la tabla 5 revelan que el 50% de los talleres mecánicos encuestados generan ingresos mensuales menores a S/ 10,000, mientras que el 30% obtiene entre S/ 10,000 y S/ 20,000. Solo el 20% de los talleres reporta ingresos superiores a S/ 20,000. Estos datos sugieren que la mayoría de los negocios operan con márgenes relativamente bajos, lo que podría influir en su capacidad de inversión y acceso a financiamiento.

Figura 3

Ingreso mensual promedio



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 2 refuerza esta distribución, mostrando que el segmento de menores ingresos es el predominante dentro de la muestra analizada.

Tabla 6

Frecuencia en los problemas de liquidez

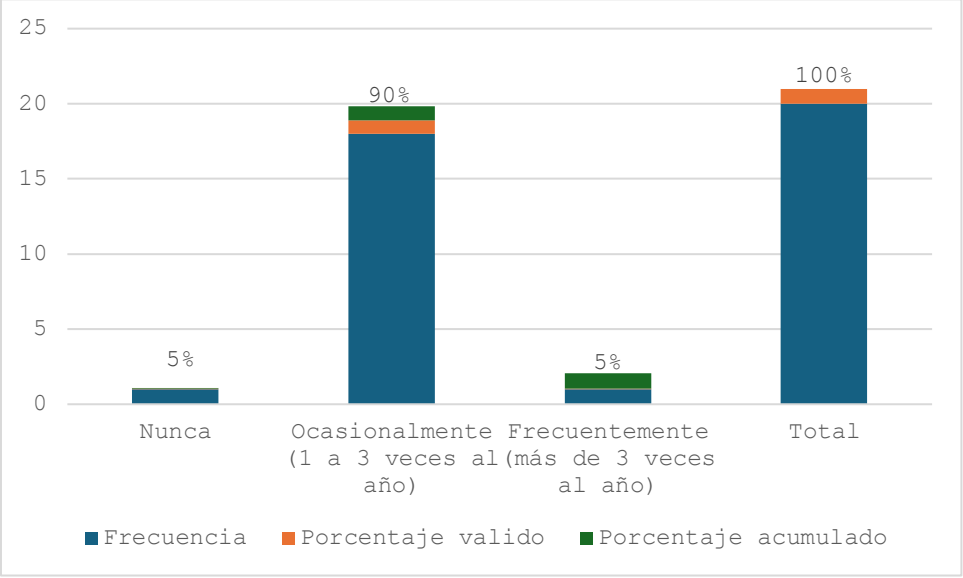
Problemas de liquidez	Frecuencia	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	5%	5%
Ocasionalmente (1 a 3 veces al año)	18	90%	95%
Frecuentemente (más de 3 veces al año)	1	5%	100%
Total	20	100%	

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Los datos de la tabla 6 muestran que el 90% de los talleres mecánicos encuestados experimentan problemas de liquidez ocasionalmente (entre 1 y 3 veces al año), mientras que un 5% enfrenta esta situación con mayor frecuencia (más de 3 veces al año) y solo otro 5% nunca ha tenido problemas de liquidez. Esto evidencia que la mayoría de los negocios atraviesan dificultades financieras en algún momento del año, lo que resalta la importancia de contar con estrategias de financiamiento adecuadas.

Figura 4

Frecuencia en los problemas de liquidez



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 4 refuerza esta tendencia, destacando la gran concentración de talleres en la categoría de problemas ocasionales de liquidez.

Tabla 7

Factores que causan déficit de caja

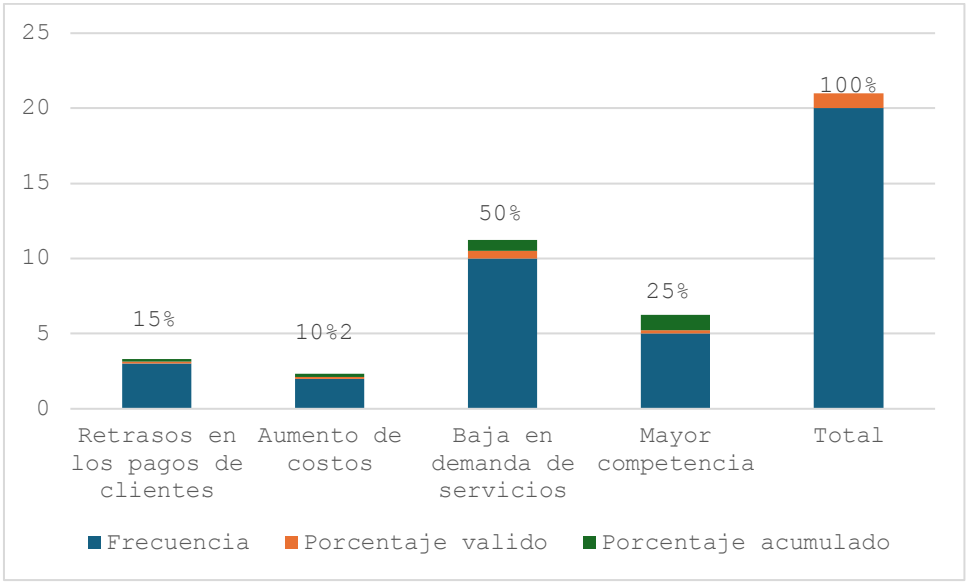
Factores causantes de déficit de caja	Frecuencia	Porcentaje valido
Retrasos en los pagos de clientes	3	15%
Aumento de costos	2	10%
Baja en demanda de servicios	10	50%
Mayor competencia	5	25%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Los resultados de la tabla 7 reflejan que el principal factor que genera déficit de caja en los talleres mecánicos es la baja en la demanda de servicios, mencionada por el 50% de los encuestados. Le sigue la mayor competencia, identificada por el 25% de los participantes, mientras que los retrasos en los pagos de clientes y el aumento de costos afectan en menor medida, con 15% y 10%, respectivamente. Esto sugiere que los problemas de flujo de caja están más relacionados con la dinámica del mercado que con factores internos de gestión.

Figura 5

Factores que causan el déficit de caja



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 5 refuerza este hallazgo al destacar visualmente la predominancia de la baja demanda como la causa principal del déficit de caja.

Tabla 8 *Utilización de formas de financiamiento externo*

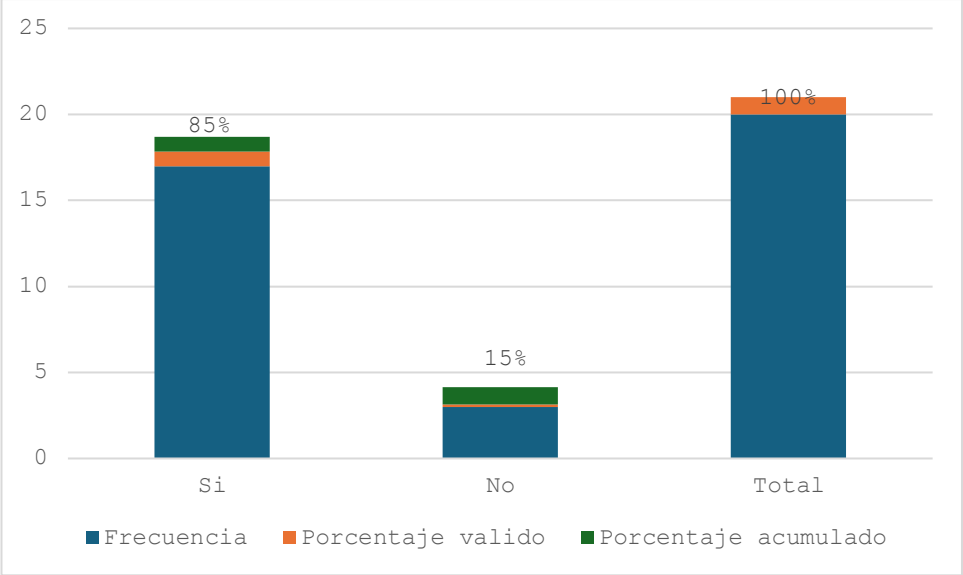
Utilización de formas de financiamiento externo	Frecuencia	Porcentaje valido
Si	17	85%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Según la tabla 8 la mayoría de los talleres mecánicos en Chiclayo recurren al financiamiento externo, con un 85% de encuestados que indican su uso. Esto sugiere que el financiamiento externo es una herramienta clave para la gestión de caja en el sector.

Figura 6

Utilización de formas de financiamiento externo



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

Parece que esta gráfica de la figura 6 confirma que la mayoría de los talleres mecánicos recurren a financiamiento externo, con un 85% de ellos utilizándolo.

Tabla 9

Tipos de financiamiento para cubrir déficit de caja

Tipos de financiamiento para cubrir déficit de caja	Frecuencia	Porcentaje valido
Préstamos a corto plazo	14	70%
Sobregiro bancario	2	10%
Factoring	0	0%
Pagares	1	5%
Préstamo informal	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

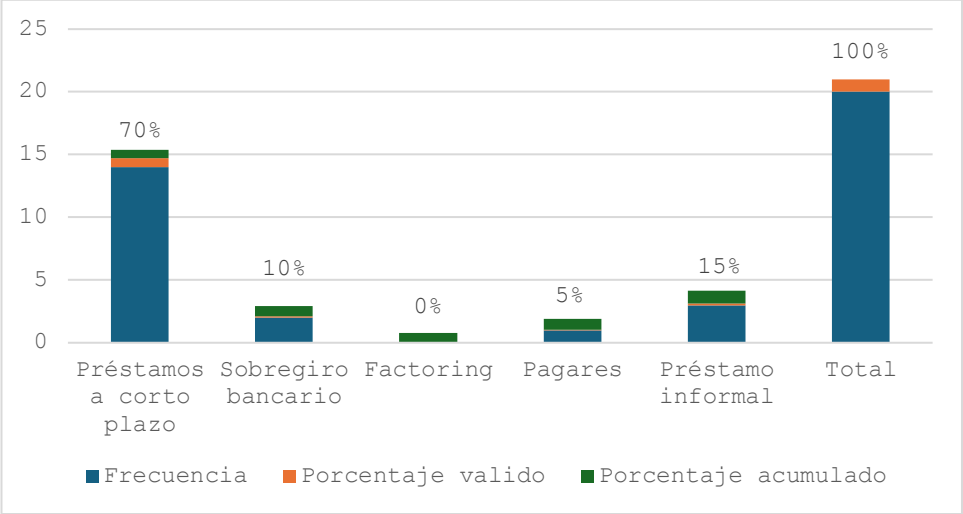
En la tabla 9 se observa que la opción más utilizada es el préstamo a corto plazo, con un 70% de preferencia, lo que indica que la mayoría de los talleres recurren a esta alternativa bancaria para solventar problemas de liquidez.

En menor medida, un 10% de los talleres ha recurrido al sobregiro bancario, mientras que el factoring no ha sido utilizado, lo que sugiere que esta alternativa no es viable o poco conocida en el sector.

Los pagarés representan solo un 5% del financiamiento, lo que indica que es una opción menos frecuente. Sin embargo, un 15% de los talleres ha optado por el préstamo informal, lo que puede reflejar dificultades en el acceso a financiamiento formal o una preferencia por opciones más rápidas y flexibles, aunque potencialmente más costosas o riesgosas.

Figura 7

Tipos de financiamiento para cubrir déficit de caja



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 7 resalta que la **gran mayoría de los talleres depende del financiamiento bancario,** mientras que alternativas, como el factoring, no tienen presencia en la muestra analizada. Esto podría sugerir una oportunidad para promover otros mecanismos de financiamiento más estructurados.

Tabla 10

Instituciones que otorgan financiamiento

Instituciones que otorgan financiamiento	Frecuencia	Porcentaje valido
Bancos	15	75%
Cajas	3	15%
Cooperativa	0	0%
Préstamo informal	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

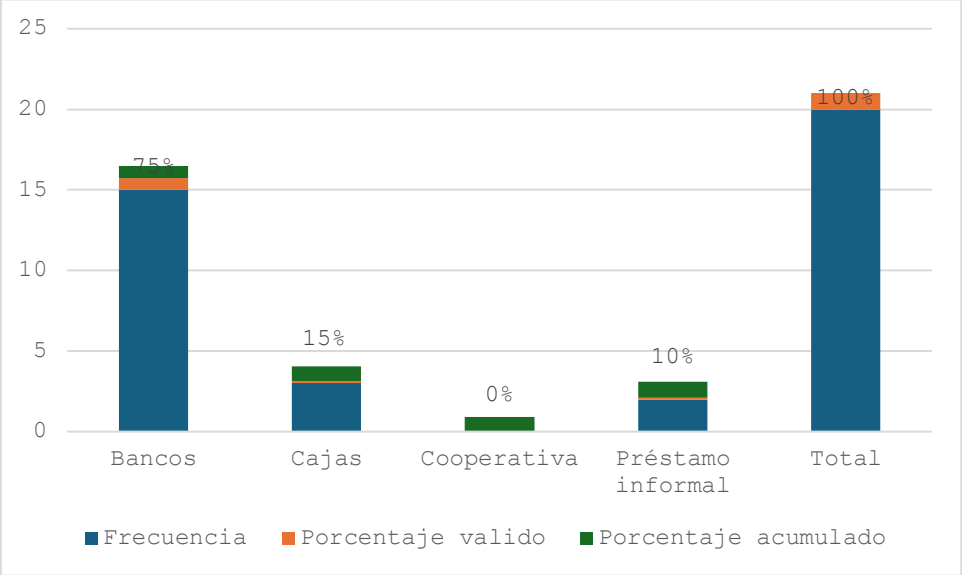
Según la tabla 10 Se observa que la principal fuente de financiamiento son los bancos, con un 75% de participación, lo que reafirma la importancia del sistema bancario en la provisión de créditos a este sector.

Las cajas de ahorro y crédito representan un 15% del financiamiento, lo que indica que, si bien son una alternativa, tienen una menor presencia en comparación con los bancos. Por otro lado, las cooperativas no han sido utilizadas como fuente de financiamiento, lo que puede deberse a una falta de acceso, desconocimiento o menor presencia de estas instituciones en la zona.

Finalmente, un 10% de los talleres ha recurrido al préstamo informal, lo que sugiere que algunos negocios, probablemente por dificultades de acceso al crédito formal o requisitos más flexibles, han optado por fuentes no reguladas de financiamiento.

Figura 8

Instituciones financieras que otorgan financiamiento



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 8 nos muestra el predominio de los bancos como principal fuente de financiamiento muestra una tendencia hacia la formalización del crédito en el sector. Sin embargo, la presencia del financiamiento informal y la baja participación de otras entidades como cooperativas y cajas podrían ser áreas de oportunidad para diversificar las opciones de financiamiento disponibles para los talleres mecánicos.

Tabla 11

Dificultades para el acceso al financiamiento externo

Dificultades para acceso al financiamiento externo	Frecuencia	Porcentaje valido
Altas tasas de interés	12	60%
Requisitos complicados	5	25%
Falta de historial crediticio	3	15%
Estar en central de riesgo	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La tabla 11 muestra las principales dificultades que enfrentan los talleres mecánicos de Chiclayo para acceder a financiamiento externo. La barrera más significativa es el costo del crédito, ya que un 60% de los encuestados menciona que las altas tasas de interés dificultan el acceso al financiamiento. Esto sugiere que, aunque los préstamos están disponibles, el costo financiero puede ser prohibitivo para muchos negocios.

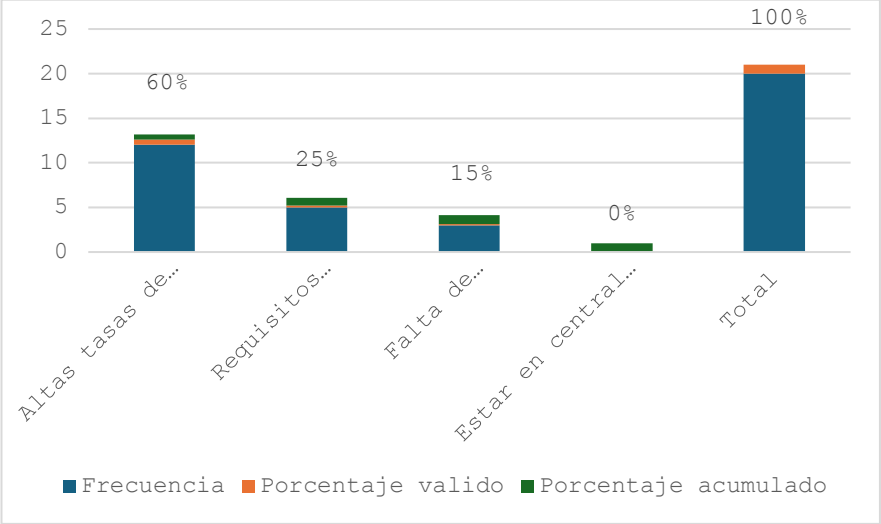
Los requisitos complicados representan la segunda barrera más mencionada, con un 25%, lo que indica que muchos talleres enfrentan dificultades para cumplir con las condiciones exigidas por las entidades financieras, como garantías, documentación o experiencia crediticia.

En tercer lugar, un 15% de los encuestados señala la falta de historial crediticio como un obstáculo. Esto sugiere que algunos negocios, especialmente los más pequeños o nuevos, tienen problemas para acceder a financiamiento por no contar con un historial previo de préstamos o relaciones bancarias.

Finalmente, ningún encuestado indicó que estar en la central de riesgo fuera un problema, lo que podría significar que la mayoría de los negocios que buscan financiamiento tienen una buena calificación crediticia o simplemente no han recurrido al crédito previamente.

Figura 9

Dificultades para el acceso al financiamiento externo



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 9 muestra el análisis que el acceso al financiamiento externo está más condicionado por factores económicos y burocráticos que por problemas de historial

crediticio. Esto resalta la necesidad de opciones de financiamiento más accesibles y adaptadas a las capacidades de pago de los talleres mecánicos

Tabla 12

Financiamiento externo como ayuda para cubrir déficits

Financiamiento externo como ayuda para cubrir déficits	Frecuencia	Porcentaje valido
Muy útil	10	50%
Útil	6	30%
Poco útil	3	15%
Nada útil	1	5%
Total	20	100%

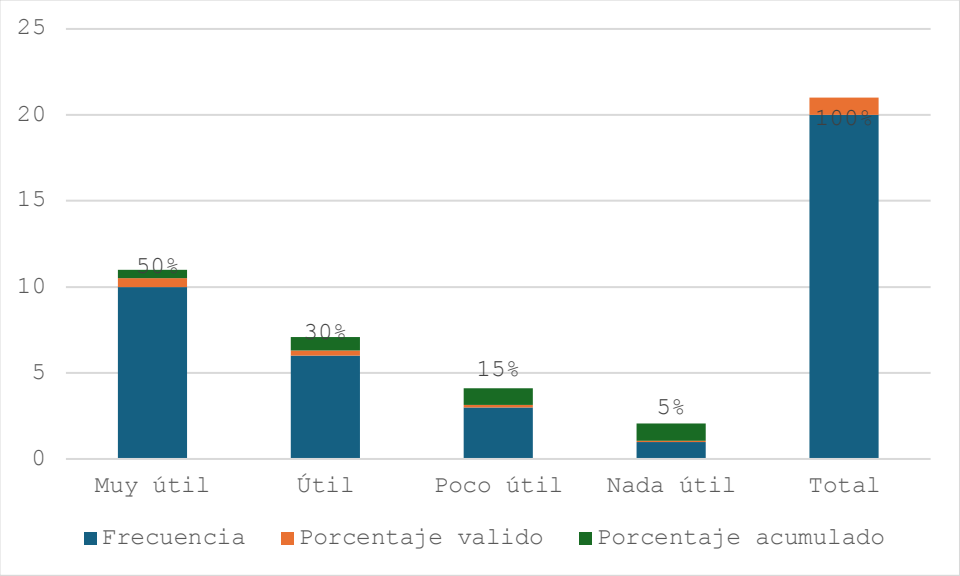
Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La tabla 12 muestra la percepción de los talleres mecánicos de Chiclayo sobre la utilidad del financiamiento externo para cubrir déficits de caja. Se observa que la mayoría de los encuestados considera que el financiamiento externo es una herramienta importante, ya que el 50% lo califica como "muy útil" y el 30% como "útil", sumando un 80% de opiniones favorables. Esto indica que la gran mayoría de los talleres valora el acceso a financiamiento como una solución efectiva para enfrentar problemas de liquidez.

En menor medida, un 15% considera que el financiamiento es "poco útil", lo que sugiere que para algunos negocios puede no ser la mejor alternativa, posiblemente debido a costos elevados o dificultades para su acceso. Finalmente, un 5% de los encuestados lo considera "nada útil", lo que podría reflejar que algunos talleres prefieren manejar sus flujos de efectivo sin recurrir a financiamiento externo o tienen alternativas más convenientes.

Figura 10

Financiamiento externo como ayuda para cubrir déficits



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 10 muestra que estos resultados refuerzan la idea de que el financiamiento externo es una herramienta clave para la gestión financiera de los talleres mecánicos, aunque su efectividad depende de factores como costos, accesibilidad y condiciones de los créditos disponibles.

Tabla 13

Mejoras observadas después de obtener el financiamiento

Mejoras después de obtener financiamiento	Frecuencia	Porcentaje valido
Mayor estabilidad en los pagos	6	30%
Incremento en el volumen de trabajo	0	0%
Ampliación de servicios	14	70%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

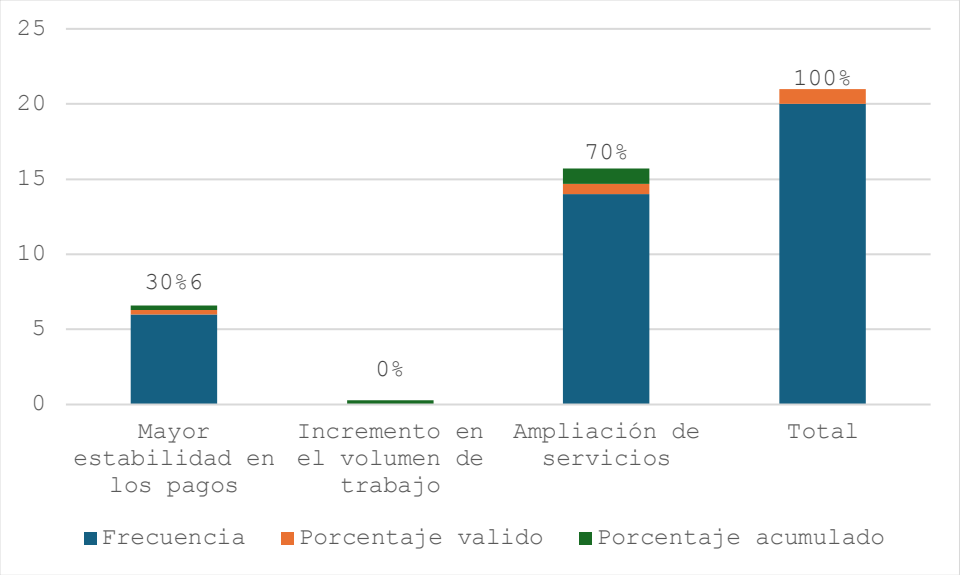
La tabla 13 muestra las mejoras observadas por los talleres mecánicos de Chiclayo después de acceder a financiamiento externo. Se evidencia que la principal mejora ha sido la ampliación de servicios, reportada por el 70% de los encuestados. Esto indica que el financiamiento ha permitido a la mayoría de los negocios expandir su oferta, posiblemente a través de la compra de equipos, herramientas o mejoras en infraestructura.

Por otro lado, un 30% de los encuestados mencionó que el financiamiento les brindó mayor estabilidad en los pagos, lo que sugiere que el acceso a capital ha ayudado a mejorar la gestión de flujo de caja y el cumplimiento de compromisos financieros, como pago a proveedores o empleados.

Llama la atención que ningún encuestado reportó un incremento en el volumen de trabajo como resultado del financiamiento. Esto puede indicar que, si bien el crédito ha servido para mejorar las operaciones y servicios, no necesariamente ha generado un aumento inmediato en la demanda o en la cantidad de clientes atendidos.

Figura 11

Mejoras observadas después de obtener el financiamiento



Fuente: Cuestionario a dueños (2025)

La figura 11 muestra que el financiamiento externo ha sido clave para la expansión de servicios y la estabilidad financiera de los talleres mecánicos, aunque su impacto en la generación de mayor volumen de trabajo aún no es evidente. Esto podría implicar que, además de financiamiento, los talleres necesitan estrategias adicionales para aumentar su clientela y rentabilidad.

3.4. Resultado de la entrevista

Tabla 14

Entrevista al dueño de la empresa (Anexo 2)

Variable	Pregunta	Respuesta	Comentario
Estrategias de financiamiento	1. ¿Podría contarme brevemente sobre la historia de su taller? (Años operando, cómo empezó, etc.)	V y S.J SAC es una empresa familiar integrada por padres e hijos, con más de 30 años de experiencia. Se formalizó en 2014, lo que permitió dinamizar sus productos y servicios en un mercado más abierto. Desde entonces, el taller ha continuado su crecimiento.	V y S. J es una sociedad anónima cerrada con más de 30 años operando en Chiclayo, pero a partir del 2014 se formalizo.
	2. ¿Cuántas personas trabajan actualmente en su taller? ¿Usted se encarga de todas las operaciones?	Actualmente trabajan 8 personas 04 son técnicos mecánicos, los otros 4 incluyendo el dueño realizan labores administrativas	La respuesta proporciona el número de trabajadores y detalla cuántos son técnicos mecánicos,
	3. ¿Cómo suele manejar los ingresos y gastos del taller? ¿Tiene algún método formal de registro (libros contables, software)?	Se opera en ambas formas software y libros electrónicos.	Utilizan Software y registran la información contable en los libros electrónicos, lo cual les permite tener un control de los activos y de los ingresos y gastos.
	4. ¿Ha enfrentado problemas de liquidez (falta de dinero para pagar cuentas) en los últimos años?	Cada año suelen ocurrir eventos de poder cancelar algunos pagos, pero se suele solucionar.	La respuesta indica que han enfrentado problemas de liquidez. Sería útil precisar como solucionaron estos eventos (por ejemplo, con financiamiento externo, renegociación de pagos, uso de reservas, etc.).

Cubrir déficit de caja	5. ¿Qué suele hacer para cubrir un déficit de caja cuando ocurre?	Se acuden a diferentes canales de financiamiento y/o préstamos a terceros.	Sería útil especificar qué tipos de financiamiento utilizan con más frecuencia (bancos, proveedores, familiares, factoring, etc.). Esto permitiría comprender mejor su estrategia para cubrir déficits de caja.
	6. ¿Ha solicitado alguna vez un préstamo o crédito bancario para su taller? ¿Por qué motivo?	Si, préstamos bancarios para financiar equipos o productos para nuestras licitaciones y/o nuevas infraestructuras para sucursales.	Sería útil precisar si han encontrado dificultades para obtener estos préstamos, qué tipo de crédito bancario suelen solicitar (líneas de crédito, leasing, préstamos a corto o largo plazo) y si consideran que las condiciones ofrecidas por los bancos han sido favorables para su negocio.
	7. ¿Qué tipo de productos financieros ha utilizado (por ejemplo, sobregiros, préstamos a corto plazo, pagarés)?	Préstamos a corto y mediano plazo.	La respuesta es clara, pero podría ampliarse mencionando si han utilizado otros productos financieros, como sobregiros o pagarés. También sería útil conocer qué factores consideran al elegir entre un préstamo a corto o mediano plazo.
	8. ¿Ha considerado otras opciones de financiamiento como	Si conocemos el factoring, tenemos algunos pagos así, pero no todas las entidades	La respuesta indica que conocen el factoring y lo han utilizado en algunos

	factoring, descuento de letras, o préstamos de cooperativas?	privadas tienen esta aplicación, y tener en cuenta que el estado no lo tiene así que ya se denotara que ese medio es un poco escaso, aunque a las empresas proveedoras si nos facilitará la liquidez.	casos. Además, se podría reforzar la idea de que el factoring sería beneficioso para la liquidez de proveedores como ellos.
	9. ¿Cuáles cree que son las principales necesidades financieras de su taller en el corto y mediano plazo?	Prestamos financieros internacionales con bajas tasas de interés y mayores plazos en algunos casos según el proyecto que se maneje.	La respuesta menciona la necesidad de financiamiento con bajas tasas y plazos más largos. Además, se podría indicar si han enfrentado dificultades para acceder a estos créditos y qué factores consideran clave en su decisión financiera.
	10. ¿Qué espera de las entidades financieras en términos de apoyo o productos que se ajusten a sus necesidades?	En realidad, no se espera mucho porque sabemos el límite que existen para con sus clientes, ante ello solo seguir con los prestamos empresariales hasta encontrar financiamiento externo o internacional.	La respuesta refleja una percepción de limitaciones en los productos financieros ofrecidos por las entidades locales.

3.5. Aplicación de estrategia de financiamiento externo para cubrir déficit de caja en un taller mecánico.

CASO

V y S.J SAC, es un taller de mecánica que opera en la ciudad de Chiclayo. El dueño acostumbra a proyectar los resultados económico-financieros de su negocio para periodos mensuales, lo que le facilita adoptar sus decisiones en forma adecuada, lo que hasta la fecha le ha dado grandes resultados. Asimismo, se desea su flujo de caja para el periodo octubre-diciembre del 2025. Al final del mes de setiembre contaba con una caja

de S/ 10,000, cuentas por cobrar a 30 días por S/ 4,000, maquinaria y equipo neto por S/ 140,000 (después de una depreciación acumulada de 8,000); así como cuentas por cancelar por S/ 12,000, sobregiro bancario por S/ 20,000 a pagar en cinco días con una tasa de interés del 85.38% anual, tributos por pagar S/ 4000, capital social por S/ 80,000 y utilidades acumuladas de S/ 30,000.

Se desea analizar las alternativas de financiamiento para cubrir los probables déficits de caja. En caso de optarse de optarse por un préstamo de corto plazo de bancos, esto no debe ser superior a S/ 25,000.

1. La venta de servicios proyectadas son para octubre y noviembre S/ 500 y diciembre S/ 550 y los servicios por unidades proyectados serian: 95 (octubre), 95 (noviembre) y 100 (diciembre). La política de ventas será el 50% al contado, el 30% a 30 días y el 20% en 60 días sin ningún tipo de recargo.
2. En cuanto a los pagos que la empresa tiene que realizar mensualmente, para el mes de octubre serian: Costos fijos, S/ 12,000 más S/ 45 por unidad, luego ambos se incrementarían a una tasa mensual del 1.5%. El costo fijo se paga al contado y el 80% del costo variable se cancela al contado y la diferencia a 60 días sin recargo.
3. Los gastos de venta (sueldos, publicidad, comunicaciones) son 15% de las ventas
4. Los gastos de administración (sueldos, alquileres, servicios de electricidad, agua, papelería, seguros, vigilancia, etc. Son 12% de las ventas.
5. La depreciación mensual de los activos es S/ 2,000
6. La empresa espera obtener un préstamo de corto plazo por S/ 24,000 con cuotas de principal constante a 3 meses y un interés al 5.24% mensual.
7. Los socios esperan dividendos por S/ 6,000 al final de noviembre.
8. La empresa debe mantener una caja mínima de S/ 5,000.
9. No se considera el IGV, sin embargo, el IR si se tendrá en cuenta (simplificación)
10. Para cubrir los saldos negativos de caja que se presenten al final de cada mes, podrían considerarse las alternativas estratégicas de financiamiento analizadas en el ítem 3.2. Sin embargo, el financiamiento propuesto para saldar el déficit estará en función al préstamo de corto plazo de los bancos.

Tabla 15

Estructura del estado de Situación Financiera de V y S.J SAC Al 30 de setiembre del 2025

ACTIVO	S/	PASIVO Y PATRIMONIO	S/
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja	10000	Cuentas por pagar	12000
Cuentas por cobrar	4000	Sobregiro	20000
Activo no corriente		Tributos por pagar	4000
Maquinaria y equipo	140000	Patrimonio	
Depreciación acumulada	(8000)	Capital social	80000
		Utilidades retenidas	30000
	146000		146000

Tabla 16

Presupuesto de ingresos

Mes		octubre	noviembre	diciembre	saldo	saldo
Unidades		95	95	100		
Precio		500	500	550		
Total		47500	47500	550000		
Contado	50%	23750	23750	27500		
A 30 días	30%		1420	14250	16500	
A 60 días	20%			9500	9500	11000

Tabla 17

Presupuesto de costos fijos y variables

Mes		octubre	Noviembre	diciembre	saldo	saldo
Costo fijo	1.5%	12000	12180	12362.7		
Costo variable	1.5%	45	45.7	46.4		
Costo Var. Total		4275	4339.1	4636.0		
Costo Total		16,275	16519.1	16998.7		
Cost. Fijo C.		12000	12180	12362.7		
Cost. Var. C	80%	3420	3471.3	3708.8		
Cost. Var 60	20%			855	867.8	927.2
Total		15420	15651.3	16926.5		

Tabla 18

Flujo de caja proyectado octubre, noviembre y diciembre 2025 sin financiamiento

Mes	**Set.**	**Oct.**	**Nov.**	**Dic.**	**total**
Saldo		**10000**	**(26826.6)**	**(23464.42)**	**10000**
Ingreso					
Contado		23750	23750	27500	75000
Cobranza 30 días	4000	4000	14250	1420	32500
Cobranza 60 días				9500	9500
Financiamiento		0	0	0	0
Total, Ingresos		37750	11173.44	27785.6	76709.0
Egresos					
Costos fijos		12000	12180	12362.7	36542.7
Costo Var. Contado		3420	3471.3	3708.8	10600.1
Costo Var. (60 días)				855	855
Pago deuda Anterior	12000	12000			12000
Pago sobregiro	20000	20000			20000
Gastos Financieros		169.25			169.25
Amortizac. Deuda C. P					
Gasto Financiam. C.P					
Gastos de venta		7125	7125	8250	22500
Gastos De Adm.		5700	5700	6600	18000
Pago Dividendos			6000		6000
Tributos Por pagar		4000			4000
Impuesto Renta		162.3	161.6	211.5	535.4
Total, Egresos		64576.6	34637.9	31988.0	131202.4
Saldo del Periodo		(26826.6)	(23464.4)	(4202.4)	(4202.4)
Caja mínima		5000	5000	5000	15000
Caja disponible		(31826.6)	(28464.4)	(9202.4)	(69493.4)

Tabla 19

Estructura del estado de Ganancias y Pérdidas de V y S.J SAC Sin financiamiento Al 30 de diciembre del 2025

Meses/ Partidas	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos	47500	47500	55000	150000
Costos Fijos	12000	12180	12362.7	36542.7
Costos Variables	4275	4339.1	4636.0	13250.1
Gastos de venta	7125	7125	8250	22500.0
Gastos de administ.	5700	5700	6600	18000.0
Depreciación	2000	2000	2000	6000
Gastos financieros	169.3			169.2
Utilidad antes de Ir	16230.8	16155.9	21151.2	53537.9
Impuesto renta	162.3	161.56	198.94	535.8
Utilidad Neta	16068.4	15994.3	20939.8	53002.5

Tabla 20

Estructura del estado de Situación Financiera de V y S.J SAC sin financiamiento Al 30 de diciembre del 2025

ACTIVO	**S/**	**PASIVO Y PATRIMONIO**	**S/**
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja	(4202.4)	Cuentas por pagar	1795.0
Cuentas por cobrar	37000	Préstamo Banco	0.0
Activo no corriente		Patrimonio	
Maquinaria y equipo	140000	Capital social	80000
Depreciación acumulada	(14000)	Utilidades retenidas	77002.5
Total Activo	158797.6	Total Pasivo y Patrimonio	158797.6

Tabla 21

Flujo de caja proyectado octubre, noviembre y diciembre 2025 con financiamiento

Mes	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	total
Saldo		**10000**	**(26826.6)**	**535.6**	**10000**
Ingreso					
Contado		23750	23750	27500	75000
Cobranza 30 días	4000	4000	14250	1420	32500
Cobranza 60 días				9500	9500
Financiamiento		0	24000	0	24000
Total, Ingresos		37750	35173.4	51785.6	124709.0
Egresos					
Costos fijos		12000	12180	12362.7	36542.7
Costo Var. Contado		3420	3471.3	3708.8	10600.1
Costo Var. (60 días)				855	855
Pago deuda Anterior	12000	12000			12000
Pago sobregiro	20000	20000			20000
Gastos Financieros		169.25			169.25
Amortizac. Deuda C. P				8000	8000
Gasto Financiam. C.P				1257.6	1257.6
Gastos de venta		7125	7125	8250	22500
Gastos De Adm.		5700	5700	6600	18000
Pago Dividendos			6000		6000
Tributos Por pagar		4000			4000
Impuesto Renta		162.3	161.6	198.9	522.8
Total, Egresos		64576.6	34637.9	41233.1	140447.5
Saldo del Periodo		(26826.6)	535.6	10552.5	10552.5
Caja mínima		5000	5000	5000	15000
Caja disponible		(31826.6)	(4464.4)	5552.5	(30782.4)

Financiamiento de corto plazo en banco

Préstamo: 24000

Periodo: 3 meses

Interés: 5.24% mensual

Modalidad: Cuotas decrecientes

Tabla 22

Cronograma del servicio de la deuda

Periodo	Amortización	Interés	Total, pago	saldo
0				24000
1	8000	1257.6	9257.6	16000
2	8000	838.4	8838.4	8000
3	8000	419.2	8419.2	0

Fuente: Entrevista a dueños (2025)

Tabla 23

Estructura del estado de Ganancias y Pérdidas de V y S.J SAC con financiamiento Al 30 de diciembre del 2025

Meses/ Partidas	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos	47500	47500	55000	150000
Costos Fijos	12000	12180	12362.7	36542.7
Costos Variables	4275	4339.1	4636.0	13250.1
Gastos de venta	7125	7125	8250	22500.0
Gastos de adminis.	5700	5700	6600	18000.0
Depreciación	2000	2000	2000	6000
Gastos financieros	169.3		1257.6	1426.8
Utilidad antes de Ir	16230.8	16155.9	19893.7	52280.3
Impuesto renta	162.3	161.56	198.94	522.8
Utilidad Neta	16068.4	15994.3	19694.8	51757.5

Fuente: Entrevista a dueños (2025)

Tabla 24

Estructura del estado de Situación Financiera de V y S.J SAC con financiamiento Al 30 de diciembre del 2025

ACTIVO	S/	PASIVO Y PATRIMONIO	S/
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja	10552.5	Cuentas por pagar	1795.0
Cuentas por cobrar	37000	Préstamo Banco	16000
Activo no corriente		Patrimonio	
Maquinaria y equipo	140000	Capital social	80000
Depreciación acumulada	(14000)	Utilidades retenidas	75757.5
Total Activo	173552.5	Total Pasivo y Patrimonio	173552.5

Fuente: Entrevista a dueños (2025)

3.6. Comparación de escenarios y evaluación del Financiamiento Externo

En el análisis del flujo de caja proyectado de V y S.J SAC para el periodo octubre-diciembre de 2025, se han evaluado dos escenarios: con y sin financiamiento externo. La comparación de estos escenarios permite determinar el impacto de la financiación en la liquidez de la empresa y su capacidad para cubrir los déficits de caja.

a. Escenario sin financiamiento

- La empresa enfrenta importantes déficits de caja durante los tres meses evaluados, con un saldo final negativo de **S/ 4,189**.9
- La falta de liquidez podría afectar la operatividad del negocio, limitando el cumplimiento de obligaciones como pago de proveedores, tributos y otros gastos.
- La caja disponible es insuficiente para cubrir las necesidades mínimas del negocio, lo que podría derivar en costos adicionales por mora o la necesidad de financiamiento de emergencia con condiciones menos favorables.

b. Escenario con financiamiento

- Se obtiene un préstamo bancario de **S/ 24,000** a corto plazo, lo que permite cubrir parte de los déficits de caja.
- Con esta opción, el saldo final de caja mejora significativamente, alcanzando un monto positivo de **S/ 10,552.5**.

- Aunque el financiamiento ayuda a mantener la liquidez operativa, genera un saldo de deuda de **S/ 16,000** al cierre del periodo, lo que implica una obligación futura que debe gestionarse adecuadamente.
- Se incurre en costos financieros adicionales, como el pago de intereses, lo que aumenta los egresos a lo largo del tiempo.

c. Evaluación y Conclusiones

El análisis muestra que el financiamiento externo es una herramienta clave para evitar problemas de liquidez en la empresa, ya que permite afrontar déficits de caja y garantizar la continuidad operativa del negocio. Sin embargo, su uso debe ser estratégico y controlado para no generar un endeudamiento excesivo.

Es recomendable que la empresa complemente el financiamiento con estrategias adicionales, tales como:

- Optimizar la gestión de cobranza, reduciendo los plazos de pago de los clientes.
- Negociar mejores condiciones con proveedores, buscando plazos de pago más amplios.
- Evaluar alternativas de financiamiento con menores tasas de interés o mejores condiciones de pago.
- Controlar gastos operativos y mejorar la eficiencia financiera.

En conclusión, el financiamiento externo es una solución viable para cubrir los déficits de caja en el corto plazo, pero su uso debe estar alineado con una estrategia de liquidez sostenible a largo plazo. Una combinación de financiamiento adecuado y una buena gestión del flujo de caja permitirá que V y S.J SAC mantenga su estabilidad financiera y operativa.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. Relación de los resultados con los objetivos de la investigación

El análisis del flujo de caja proyectado de V y S.J SAC y la evaluación de las estrategias de financiamiento externo han permitido cumplir con los objetivos planteados en la investigación. A continuación, se detalla la relación entre los resultados obtenidos y cada uno de los objetivos de la investigación:

4.1.1. Objetivo General

Proponer estrategias de financiamiento externo para cubrir déficits de caja en talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque.

Los resultados obtenidos han permitido demostrar que el financiamiento externo es una herramienta clave para la gestión de liquidez en los talleres mecánicos. Se ha propuesto el uso de préstamos de corto plazo como una solución viable para cubrir los saldos negativos de caja, garantizando la continuidad operativa del negocio.

4.1.2. Objetivos Específicos

a) Identificar las principales causas de los déficits de caja en los talleres mecánicos de Chiclayo, Lambayeque.
   - El análisis del flujo de caja proyectado permitió identificar que la principal causa de los déficits de caja es la diferencia en los tiempos de cobro y pago, lo que genera un desbalance en la liquidez. Además, los altos costos operativos y las obligaciones financieras previas contribuyen a esta situación.

b) Analizar las opciones de financiamiento externo disponibles en el mercado para las pymes del sector.
   - Se evaluaron diversas alternativas de financiamiento externo, incluyendo préstamos bancarios, sobregiros, factoring y créditos comerciales. Se determinó que los préstamos de corto plazo son la opción más viable, dado que ofrecen montos adecuados para cubrir déficits sin comprometer la estabilidad financiera del negocio a largo plazo.

c) Evaluar los costos y beneficios de cada alternativa de financiamiento externo para la gestión de déficits de caja.

- Se realizaron comparaciones entre el flujo de caja con y sin financiamiento, evidenciando que el uso de crédito de corto plazo mejora la liquidez operativa, pero implica costos financieros adicionales. A pesar del incremento en los egresos por intereses, el financiamiento permite evitar la interrupción de operaciones y mejorar la estabilidad del negocio.

d) Diseñar estrategias financieras que optimicen el uso de herramientas de financiamiento externo en los talleres mecánicos.

- Basado en los resultados, se recomienda una estrategia combinada que incluya la optimización del ciclo de cobranza, la negociación de mejores plazos con proveedores y el uso prudente de financiamiento externo. Además, se sugiere priorizar préstamos con tasas de interés favorables y establecer un control riguroso del endeudamiento para evitar sobrecargar la estructura financiera de la empresa.

En conclusión, los resultados obtenidos respaldan el cumplimiento de los objetivos planteados, proporcionando una base sólida para la implementación de estrategias de financiamiento externo que permitan a los talleres mecánicos de Chiclayo mejorar su liquidez y sostenibilidad financiera.

4.2. Evaluación de las estrategias propuestas frente a los antecedentes teóricos

En esta sección, se realiza un análisis comparativo de las estrategias de financiamiento externo identificadas en la investigación con los antecedentes teóricos revisados. La evaluación permite determinar la coherencia y aplicabilidad de estas estrategias dentro del contexto de los talleres mecánicos de Chiclayo, así como su relevancia en función de estudios previos a nivel internacional, nacional y local.

a. Préstamos de corto plazo

Los préstamos de corto plazo han sido ampliamente estudiados en la literatura financiera como una herramienta clave para cubrir déficits de caja en pequeñas y medianas empresas (PYMES). Según los antecedentes internacionales, estos préstamos son utilizados debido a su accesibilidad y rapidez de desembolso, aunque su costo financiero suele ser elevado.

En el contexto nacional, estudios previos han identificado que las tasas de interés y los requisitos bancarios pueden limitar su acceso. A nivel local, los datos obtenidos en

la investigación muestran que esta estrategia es una de las más utilizadas por los talleres mecánicos, aunque con restricciones en los montos aprobados y las condiciones de pago.

b. Sobregiro bancario

El sobregiro bancario es una alternativa flexible que permite a las empresas cubrir necesidades urgentes de liquidez. En la teoría financiera, se destaca su uso como una solución de corto plazo con costos variables según el monto utilizado. En estudios nacionales y locales, se ha encontrado que muchas micro y pequeñas empresas recurren a esta opción debido a la facilidad de acceso, aunque los intereses y comisiones pueden hacer que esta estrategia sea costosa. En el análisis de los talleres mecánicos, se evidenció que solo algunas empresas con historial crediticio favorable tienen acceso a esta línea de financiamiento.

c. Factoring

El factoring es una estrategia de financiamiento basada en la venta de cuentas por cobrar a una entidad financiera. La literatura indica que esta opción es utilizada en sectores con alta rotación de cuentas por cobrar y necesidad de liquidez inmediata. En el ámbito nacional, su uso ha crecido en los últimos años debido a la regulación que favorece a las PYMES. No obstante, a nivel local, los talleres mecánicos enfrentan limitaciones en su aplicación debido a que la mayoría de sus ingresos provienen de pagos directos y no de cuentas por cobrar a clientes empresariales.

d. Descuento de letras

El descuento de letras consiste en la cesión de un título valor antes de su vencimiento para obtener liquidez. Los antecedentes teóricos destacan su uso en sectores con transacciones comerciales formalizadas. Sin embargo, en el ámbito nacional y local, su aplicación es limitada en los talleres mecánicos debido a la escasa utilización de letras de cambio en sus operaciones.

e. Pagaré

El pagaré es un instrumento de deuda ampliamente reconocido en la teoría financiera. A nivel internacional y nacional, se ha identificado como una herramienta versátil para acceder a financiamiento con tasas negociables. En el contexto local, algunos

talleres mecánicos han recurrido a esta opción a través de acuerdos con entidades financieras o proveedores, aunque su uso depende de la capacidad de pago y la solvencia del negocio.

f. Leasing (Arrendamiento financiero)

El leasing es una estrategia de financiamiento enfocada en la adquisición de activos sin realizar una inversión inicial significativa. Los estudios internacionales destacan su efectividad para renovar maquinaria y equipos sin afectar el capital de trabajo. En el ámbito nacional, su aplicación se ha incrementado en sectores industriales y de servicios. No obstante, en el contexto local, los talleres mecánicos enfrentan barreras en su acceso debido a los requisitos crediticios y a la preferencia por la compra directa de herramientas y equipos.

g. Conclusiones de la Evaluación

La comparación de las estrategias de financiamiento con los antecedentes teóricos demuestra que los préstamos de corto plazo y el sobregiro bancario son las opciones más utilizadas en los talleres mecánicos de Chiclayo. Estrategias como el factoring, el descuento de letras y el leasing presentan barreras de aplicabilidad en este sector debido a las características de sus operaciones y el acceso a servicios financieros. Esta evaluación permite contextualizar la efectividad de cada estrategia y orientar recomendaciones para mejorar el acceso a financiamiento en las PYMES del sector.

4.3. Implicancias para la gestión financiera: barreras y oportunidades en el acceso al financiamiento.

El análisis de las estrategias de financiamiento utilizadas en los talleres mecánicos de Chiclayo revela diversas barreras y oportunidades que impactan directamente la gestión financiera de estos negocios. En esta sección, se examinan dichos factores con el fin de identificar posibles acciones que mejoren el acceso a recursos financieros adecuados y sostenibles.

a. Barreras en el acceso al financiamiento

Las principales dificultades que enfrentan los talleres mecánicos para obtener financiamiento externo pueden agruparse en los siguientes aspectos:

- Requisitos crediticios estrictos: Muchas entidades financieras exigen historial crediticio sólido, garantías y documentación formal, lo que limita el acceso a los talleres mecanicos que operan con niveles reducidos de formalización.
- Altos costos financieros: Las tasas de interés para préstamos de corto plazo y sobregiros bancarios pueden representar un costo significativo, afectando la rentabilidad de los talleres mecánicos.
- Desconocimiento de opciones de financiamiento: La falta de información sobre alternativas como factoring, leasing o pagarés restringe la capacidad de los empresarios de los talleres mecanicos para diversificar sus fuentes de financiamiento.
- Limitada bancarización: En algunos casos, los propietarios de talleres mecánicos prefieren trabajar con efectivo, lo que dificulta la obtención de financiamiento formal y reduce su acceso a mejores condiciones crediticias.

b. Oportunidades para mejorar el acceso al financiamiento

A pesar de las barreras identificadas, existen diversas oportunidades para optimizar la gestión financiera y mejorar el acceso a financiamiento en los talleres mecánicos:

- Fortalecimiento de la formalización: La adopción de mejores prácticas contables y la formalización del negocio pueden facilitar el acceso a financiamiento bancario con mejores condiciones.
- Diversificación de fuentes de financiamiento: Explorar alternativas como factoring o leasing permitiría reducir la dependencia de préstamos de corto plazo y sobregiros bancarios, optimizando la estructura financiera.
- Acceso a programas de financiamiento gubernamental: Existen iniciativas de apoyo a PYMES que ofrecen líneas de crédito con condiciones más favorables, lo que representa una oportunidad para mejorar la liquidez y el crecimiento de los talleres mecanicos.

Capacitación en gestión financiera: La educación financiera es clave para que los empresarios puedan evaluar distintas opciones de financiamiento y tomar decisiones informadas que optimicen su rentabilidad.

CONCLUSIÓN

Las barreras en el acceso al financiamiento representan un desafío importante para los talleres mecánicos de Chiclayo, pero también existen oportunidades que pueden ser aprovechadas para mejorar su gestión financiera. La formalización del negocio, la diversificación de fuentes de financiamiento y el acceso a capacitación son elementos clave para fortalecer la sostenibilidad financiera de estos emprendimientos

CONCLUSIONES

1. Predominio del financiamiento de corto plazo: Los préstamos de corto plazo y el sobregiro bancario son las estrategias de financiamiento externo más utilizadas por los talleres mecánicos de Chiclayo, debido a su accesibilidad y rapidez en la obtención de recursos. Sin embargo, sus costos financieros elevados pueden afectar la rentabilidad del negocio.
2. Baja adopción de opciones o alternativas: Estrategias como factoring, leasing y descuento de letras presentan una aplicación limitada en los talleres mecánicos debido a la falta de conocimiento sobre estas herramientas, así como a las restricciones impuestas por las entidades financieras.
3. Principales barreras en el acceso al financiamiento: Las principales dificultades identificadas incluyen requisitos crediticios estrictos, altos costos financieros y limitada formalización de los negocios, lo que dificulta el acceso a opciones de financiamiento con mejores condiciones.
4. Oportunidades para mejorar la gestión financiera: La formalización empresarial, la diversificación de fuentes de financiamiento y la educación financiera son factores clave que podrían mejorar el acceso y la gestión de los recursos financieros en los talleres mecánicos de Chiclayo.

Importancia de la planificación financiera: Una gestión financiera eficiente basada en la planificación de flujos de caja y la evaluación de opciones de financiamiento puede ayudar a reducir la dependencia de préstamos costosos y mejorar la sostenibilidad del negocio.

RECOMENDACIONES

1. Fomentar la formalización de los talleres mecánicos: Se recomienda que los empresarios formalicen sus operaciones y fortalezcan su historial financiero, ya que esto facilitaría el acceso a mejores condiciones de financiamiento.
2. Capacitación en gestión financiera: Es fundamental que los propietarios de talleres mecánicos reciban capacitación en planificación financiera y estrategias de financiamiento para que puedan evaluar y seleccionar las mejores opciones disponibles.
3. Explorar fuentes de financiamiento alternativas: Se sugiere que los talleres mecánicos consideren opciones como factoring, leasing y líneas de crédito especializadas, las cuales pueden representar soluciones más sostenibles que los préstamos de corto plazo.
4. Negociación con entidades financieras: Se recomienda que los dueños/gerentes de las empresas de este sector busquen asesoramiento para negociar condiciones más favorables con bancos y otras instituciones financieras, lo que podría reducir costos y mejorar el acceso a capital de trabajo.

Implementar herramientas de control financiero: La adopción de herramientas de gestión financiera, como proyecciones de flujo de caja y análisis de costos, permitirá a los talleres mecánicos tomar decisiones más estratégicas sobre su financiamiento y sostenibilidad

REFERENCIAS

Alarcón, J. A. (2020). *Estudio para implementación de un taller de mecánica automotriz en la empresa de transporte y servicios integrales sociedad anónima (TYSISA)* [Tesis para obtener el Título de Ingeniero Automotriz, Universidad Internacional del Ecuador]. https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4381/1/T-UIDE-0100.pdf

Alva, E. (2019). *Fundamentos de Contabilidad: Un enfoque de diálogo con un lenguaje claro*.

Ambrosini Valdez, D. (with Universidad del Pacífico (Lima) Centro de Investigación). (2001). *Introducción a la banca* (2a ed.). Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Arbulú, J. (2020). La PYME en el Perú. *PAD - REVISTA DE EGRESADOS*, 32-37. https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/pad/7/arbulu.pdf

Avolio, B., Stickney, C., Weil, R., Schipper, K., y Francis, J. (2012). *Contabilidad financiera: Una introducción a conceptos, métodos y usos*. Cengage Learning. https://www.academia.edu/36053780/Contabilidad_Financiera

Berlanga, M., Capristan, J., Chumpitasi, M., Escalante, P., Lillo, J., y García-Rada, F. (2020, marzo). *Libro de ejercicios del curso Finanzas Empresariales con casos de Bloomberg y CFA*. Universidad San Ignacio de Loyola. https://www.studocu.com/pe/document/universidad-san-ignacio-de-loyola/finanzas-empresariales/libro-de-ejercicios-fe-2020-1/10964526

Bonsón, E., Cortijo, V., y Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros*. Pearson Educación. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25720w/Analisis_de_Estados_Financieros_compressed.pdf

Brealey, R., Myers, S., y Allen, F. (2019). *Principios de Finanzas Corporativas* (9ª). McGraw-Hill Education/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/princ_de_finanzas_corporativas_9ed__myers.pdf

Buitrago, J. (2013). *Flujo de Caja: Planeación Financiera de Corto Plazo*. Universidad de Boyacá. https://www.amazon.com/-/es/FLUJO-CAJA-PLANEACION-FINANCIERA-CORTO/dp/9588642159

Chu, J. (2009). *Fundamentos de finanzas: Un enfoque peruano* (Financial Advisory Partners). Advisory Asesoría Financiera. https://biblioteca.unapiquitos.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=18263

Congreso de la Republica del Perú. (2013, julio 2). *Ley 30056: Ley que modifica diversas Leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Editora Perú.

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3017949/Ley%2030056.pdf?v=1649882208

Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera - 2da edición: Incluye referencias a NIC (1,2,7,16,17,33,36 y 40) y NIIF 1* (2da ed.). Ecoe Ediciones. https://books.google.com.pe/books?id=9K5JDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_book_other_versions_r&cad=4#v=onepage&q&f=false

David, W. (2000). *Finanzas corporativas: Un enfoque para el Perú* (2ª). Universidad del Pacifico, Centro de Investigación (CIUP). https://repositorio.up.edu.pe/item/141f39a3-ab3b-424e-be75-252a5c3335b2

Deleplace, G. (2017). La teoría macroeconómica de John Maynard Keynes. *Borradores Departamento de Economía*, Article 17512. https://ideas.repec.org//p/col/000196/017512.html

DIAN-RUT. (2025). Código CIIU 4520. *Código CIIU*. https://codigociiu.com/4520/

Dobaño, R. (2024, octubre 28). *Estructura financiera de una empresa: Qué es y organización*. Quipu. https://getquipu.com/blog/estructura-financiera-de-una-empresa/

Enrique, Z. (1996). *Equilibrio financiero de las empresas*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. https://biblioteca.enc.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=2251

Estupiñán, R. (2023). *Estado de flujos de efectivo. Otros flujos de fondos - 4ta edición: Otros flujos de fondos* (4ta ed.). Ecoe Ediciones. https://books.google.com.pe/books/about/Estado_de_flujos_de_efectivo_4ta_edici%C3%B3.html?id=YOrGEAAAQBAJ&redir_esc=y

Franco, P. (2004). *Evaluación de estados financieros: Ajustes por efecto de la inflación y análisis financiero* (4ta ed.). Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. https://fondoeditorial.up.edu.pe/producto/evaluacion-de-estados-financieros/

García, J., y Paredes, L. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. Grupo Editorial Patria. https://s3.amazonaws.com/kajabi-storefronts-production/file-uploads/sites/2148095582/themes/2155842044/downloads/82e77f-03d1-dbfb-deda-530c58030_001_Estrategias_Financieras_Empresariales.pdf

Gitman, L., y Zutter, C. (2013). *Principios de Administracion Financiera* (12va ed.). Pearson Education. https://www.academia.edu/40368781/PRINCIPIOS_DE_ADMINISTRACION_FINANCIERA_LAWRENCE_J_GITMAN_CHAT_J_ZUTTER_12_EDICION

Gómez, J. (2018). *Aportes teóricos sobre el flujo de caja*. Pontificia Universidad Javeriana Cali. https://doi.org/10.13140/RG.2.2.29021.72166

Gonzales, J., y Flores, J. (2024). *Estrategias de marketing en facebook en la fidelización de los clientes del taller mecánica "Don Carlos", Chiclayo 2021* [Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado(s) en Ciencias de la Comunicación,

Universidad Señor de Sipán]. https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/13182

Hill, C., y Jones, G. (2012). *Administración estratégica: Un enfoque integral* (9na ed.). Cengage Learning. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24528w/versionbi/Administracion-estrategica.pdf

Husillos, M. (2020). Déficit de caja. *Economipedia*. https://economipedia.com/definiciones/deficit-de-caja.html

Larrama, A. (2022). *Definición de Estructura Financiera; teoría tradicional, y costo promedio del capital*. Enciclopedia Asigna. https://enciclopedia.net/estructura-financiera/

Llamosas, J. (2022). *Creación e implementación de un taller de mantenimiento mecánico para la flota vehicular de la empresa satelital telecomunicaciones S.A.C. en la ciudad de Huancayo* [Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero Mecánico, Universidad Continental]. https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/11155

MEF. (2025, septiembre 1). *Programas de reactivación económica*. https://www.gob.pe/institucion/mef/campa%C3%B1as/8464-programas-de-reactivacion-economica

Moya, A., y Moreano, E. (2023). *Diseño de un taller especializado de mantenimiento preventivo y correctivo para unidades vehiculares de transporte público en la ciudad del Cusco* [Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero Mecánico, Universidad Continental]. https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/13566

Nunes, P. (2018, julio 6). Teoría de la agencia: Teoría de la Agencia de Jensen y Meckling; relación entre la teoría de la Agencia, los costes de agencia y la estructura optima de capital. *Knoow*. https://knoow.net/es/cieeconcom/finanzas/teoria-la-agencia/

Ortiz, H., y Ortiz, D. (2018). *Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo 3a edición* (3ª). Universidad Externado de Colombia. https://tecbiblio.com/wp-content/uploads/2025/05/flujo-de-caja-y-proyecciones-financieras-con-analisis-de-riesgo-3a-edicion-edicion-3.pdf

Plaza, D. (2024, octubre 3). *Qué es un taller mecánico y qué servicios presta*. Motor.es. https://www.motor.es/que-es/taller-mecanico

PRODUCE. (2022, marzo 29). *Produce dará talleres sobre acceso al financiamiento y formalización en Lambayeque*. Ministerio de la Producción. https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/595556-produce-dara-talleres-sobre-acceso-al-financiamiento-y-formalizacion-en-lambayeque

Ramos, H. (2018). *Caracterización del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú. caso: Taller de Mecánica Automotriz Chiki Car EIRL. la*

Arena – Piura, 2018. [Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/6242

Ross, S., Westerfield, R., y Jaffe, J. (2019). *Finanzas corporativas* (9na ed.). McGraw-Hill Educación. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf

Ross, S., Westerfield, R., y Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas* (9na ed.). McGraw-Hill Interamericana. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25491w/Fundamentos_de_Finanzas_Corporativas1.pdf

Saavedra, C. (2010). *El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el distrito de La Victoria* [Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad de San Martín de Porres]. https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/377

Sabogal, M. (2018). *Influencia del financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas en su crecimiento y desarrollo.* [Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. https://web.archive.org/web/20240708013635/http://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/3976

Van Horne, J. (1997). *Administración Financiera* (10ma ed.). Prentice Hall. Hispanoamericana. https://es.scribd.com/doc/279555711/Administracion-Financiera-James-Van-Horne-pdf

Vázquez, R. (2020, abril 1). Financiación externa de la empresa. *Economipedia*. https://economipedia.com/definiciones/financiacion-externa-de-la-empresa.html

Vidal, I. (2012). *Estudio de pre-factibilidad para la creación de un taller automotriz de atención contínua para vehículos ligeros en la ciudad de Lima Metropolitana* [Tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú]. http://hdl.handle.net/20.500.12404/1339

ANEXOS

Anexo 01: Cuestionario a dueños - Percepción con respecto a las formas de financiamiento

Cuestionario

Se aplica el cuestionario a los dueños o propietarios de los talleres mecánicos de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque para conocer su percepción con respecto a las formas de financiamiento teniendo como objetivo evaluar la importancia de dichos financiamientos. La información que otorgue será manejada con discrecionalidad y anonimato, por ello, se le agradece se sirva a contestar con la mayor objetividad posible.

Sección 1: Información general del taller mecánico

1. ¿Cuál es el tiempo de operación de su taller mecánico?

a) Menos de 1 año
b) 1 a 3 años
c) Más de 3 años

2. ¿Cuántos trabajadores, incluidos usted, operan en el taller?

a) Menos de 3
b) 3 a 5
c) Más de 5

3. ¿Cómo describiría sus ingresos mensuales promedio?

a) Menos de S/. 10,000
b) Entre S/. 10,000 y S/. 20,000
c) Más de S/. 20,000

Sección 2: Déficit de caja y financiamiento externo

4. ¿Con qué frecuencia enfrenta su taller problemas de liquidez (déficit de caja)?

a) Nunca
b) Ocasionalmente (1 a 3 veces al año)
c) Frecuentemente (más de 3 veces al año)

5. ¿Qué factores suelen causar el déficit de caja en su taller?

a) Retrasos en los pagos de los clientes
b) Aumento inesperado de costos
c) Baja en la demanda de servicios
d) Otros (especifique: _____)

6. ¿Ha utilizado alguna forma de financiamiento externo para cubrir déficits de caja?

a) Sí
b) No

7. ¿Qué tipo de financiamiento ha utilizado principalmente? (puede marcar más de una opción)

a) Préstamos de corto plazo de bancos
b) Sobregiro bancario
c) Factoring
d) Pagarés
e) Préstamos informales
f) Otros (especifique: _____)

8. ¿Qué institución financiera prefiere para obtener financiamiento?

a) Banco
b) Cooperativa
c) Prestamista informal
d) Otros (especifique: _____)

9. ¿Cuáles considera que son las mayores dificultades para acceder al financiamiento externo?

a) Altas tasas de interés
b) Requisitos complicados
c) Falta de historial crediticio
d) Otros (especifique: _____)

Sección 3: Evaluación del impacto del financiamiento externo

10. ¿En qué medida el financiamiento externo ha ayudado a cubrir los déficits de caja de su taller?

a) Muy útil
b) Útil
c) Poco útil
d) Nada útil

11. ¿Ha observado mejoras en la operación del taller después de acceder al financiamiento?

a) Mayor estabilidad en los pagos
b) Incremento en el volumen de trabajo
c) Ampliación de servicios
d) Otros (especifique: _____)

Anexo 02: Entrevista a dueño - Percepción con respecto a las formas de financiamiento

Entrevista

La presente entrevista va dirigida a un dueño o propietario del taller de mecánica de la ciudad de Chiclayo, Lambayeque para conocer su percepción con respecto a las formas de financiamiento teniendo como objetivo evaluar la importancia de dichos financiamientos. La información que otorgue será manejada con discrecionalidad y anonimato, por ello, se le agradece se sirva a contestar con la mayor objetividad posible.

I. Situación general del taller

1. ¿Podría contarme brevemente sobre la historia de su taller? (Años operando, cómo empezó, etc.)
2. ¿Cuántas personas trabajan actualmente en su taller? ¿Usted se encarga de todas las operaciones?

II. Gestión financiera

3. ¿Cómo suele manejar los ingresos y gastos del taller? ¿Tiene algún método formal de registro (libros contables, software)?
4. ¿Ha enfrentado problemas de liquidez (falta de dinero para pagar cuentas) en los últimos años?
5. ¿Qué suele hacer para cubrir un déficit de caja cuando ocurre?

III. Uso de financiamiento externo

6. ¿Ha solicitado alguna vez un préstamo o crédito bancario para su taller? ¿Por qué motivo?
7. ¿Qué tipo de productos financieros ha utilizado (por ejemplo, sobregiros, préstamos a corto plazo, pagarés)?

IV. Evaluación de alternativas

8. ¿Ha considerado otras opciones de financiamiento como factoring, descuento de letras, o préstamos de cooperativas?

V. Proyección y necesidades futuras

9. ¿Cuáles cree que son las principales necesidades financieras de su taller en el corto y mediano plazo?
10. ¿Qué espera de las entidades financieras en términos de apoyo o productos que se ajusten a sus necesidades?

Anexo 03: Validación de Experto

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
ESCUELA DE CONTABILIDAD

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR ESPECIALISTAS

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del especialista : Romero Guzmán Jorge Ernesto
1.2. Grado académico/ mención : Bachiller en Ciencias Contabilidad
1.3. Celular : 954637142
1.4. Cargo e institución donde labora : Docente. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

II. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO:

CATEGORIA	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1.SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes para medir la dimensión					x
2.CLARIDAD	Los ítems se comprenden fácilmente					x
3.COHERENCIA	Los ítems tienen relación lógica con la dimensión o indicador que se está midiendo.					x
4.RELEVANCIA	Los ítems son necesarios o importante, es decir debe ser incluido					x

CONTEO DE PUNTAJE TOTAL DE CATEGORIAS	1	2	3	4	5
	5	5	5	5	20

PUNTAJE TOTAL. COEFICIENTE DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO: suma de conteo

$$\text{Total} \quad \frac{20}{(20)} \qquad \frac{20}{20}$$

III. **OPINION DE APLICABILIDAD** (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el circulo asociado)

CATEGORIA		**INTERVALO**
No válido, reformular	◯	[0.20-0,40]
No válido, modificar	◯	<0,41-0.60]
Válido, mejorar	◯	<0,61-0.80]
Válido, aplicar	**X**	<0,81-1,00]

Según Escobar Pérez, Jasmine y Cuervo Martínez, Angela. (2008) Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. Avances en Medición

Lambayeque, 24 de julio del 2025.



Firma del evaluador del instrumento

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
ESCUELA DE CONTABILIDAD

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR ESPECIALISTAS

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del especialista : Varias Rodriguez Iván Ricardo
1.2. Grado académico/ mención : Doctor
1.3. Celular : 943999996
1.4. Cargo e institución donde labora : Docente. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

II. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO:

CATEGORIA	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1.SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes para medir la dimensión					x
2.CLARIDAD	Los ítems se comprenden fácilmente					x
3.COHERENCIA	Los ítems tienen relación lógica con la dimensión o indicador que se está midiendo.					x
4.RELEVANCIA	Los ítems son necesarios o importante, es decir debe ser incluido					x

CONTEO DE PUNTAJE TOTAL DE CATEGORIAS	1	2	3	4	5
	5	5	5	5	20

PUNTAJE TOTAL. COEFICIENTE DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO: suma de conteo

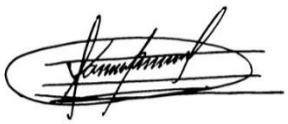
$$\text{Total} \quad \frac{20}{(20)} \qquad \frac{20}{20}$$

III. **OPINION DE APLICABILIDAD** (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el circulo asociado)

CATEGORIA		**INTERVALO**
No válido, reformular	◯	[0.20-0,40]
No válido, modificar	◯	<0,41-0.60]
Válido, mejorar	◯	<0,61-0.80]
Válido, aplicar	**X**	<0,81-1,00]

Según Escobar Pérez, Jasmine y Cuervo Martínez, Angela. (2008) Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. Avances en Medición

Lambayeque, 15 de setiembre del 2025.



Firma del evaluador del instrumento

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
ESCUELA DE CONTABILIDAD

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR ESPECIALISTAS

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del especialista : Cabrera Villegas Miguel
1.2. Grado académico/ mención : Doctor
1.3. Celular : 937750953
1.4. Cargo e institución donde labora : Docente. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

II. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO:

CATEGORIA	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1.SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes para medir la dimensión					x
2.CLARIDAD	Los ítems se comprenden fácilmente					x
3.COHERENCIA	Los ítems tienen relación lógica con la dimensión o indicador que se está midiendo.					x
4.RELEVANCIA	Los ítems son necesarios o importante, es decir debe ser incluido					x

CONTEO DE PUNTAJE TOTAL DE CATEGORIAS	1	2	3	4	5
	5	5	5	5	20

PUNTAJE TOTAL. COEFICIENTE DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO: suma de conteo

$$\text{Total } \frac{20}{(20)} \quad \frac{20}{20}$$

III. **OPINION DE APLICABILIDAD** (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el circulo asociado)

CATEGORIA		**INTERVALO**
No válido, reformular	◯	[0.20-0,40]
No válido, modificar	◯	<0,41-0.60]
Válido, mejorar	◯	<0,61-0.80]
Válido, aplicar	**X**	<0,81-1,00]

Según Escobar Pérez, Jasmine y Cuervo Martínez, Angela. (2008) Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. Avances en Medición

Lambayeque, 15 de setiembre del 2025.



Firma del evaluador del instrumento