



FACULTAD DE POSTGRADO

**VIABILIDAD DEL LEASING FINANCIERO COMO
ESTRATEGIA COMERCIAL PARA NAVSTAR SYSTEMS
DE HONDURAS S. DE R.L.**

SUSTENTADO POR:

**AUSTIN ANDRÉS ABBOTT MEJÍA
RUTH GRACIELA CANO LUNATI**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

SAN PEDRO SULA, CORTES, HONDURAS, C.A.

JUNIO, 2026

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA

ROSALPINA RODRÍGUEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL

JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANA FACULTAD DE POSTGRADO

ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS



FACULTAD DE POSTGRADO

VIABILIDAD DEL LEASING FINANCIERO COMO ESTRATEGIA COMERCIAL PARA NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. DE R.L.

Austin Andrés Abbott Mejía

Ruth Graciela Cano Lunati

Resumen

La presente investigación tuvo como propósito proponer la implementación del leasing financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., en el sector de construcción de edificios en Honduras. El objetivo fue analizar su viabilidad estratégica y financiera, así como su posible contribución en la mejora de la conversión de oportunidades comerciales. Se empleó un enfoque mixto, de alcance descriptivo y propositivo, mediante encuestas a tomadores de decisión, análisis de oportunidades comerciales y simulación financiera. Los resultados evidenciaron barreras financieras que limitaban la conversión y una alta aceptación. Asimismo, la simulación demostró la viabilidad económica del modelo. Se concluyó que el leasing financiero constituye una alternativa viable que puede favorecer la conversión comercial.

Palabras claves: (eficiencia comercial, leasing financiero, seguridad electrónica, viabilidad estratégica, viabilidad financiera)



GRADUATE SCHOOL

VIABILITY OF FINANCIAL LEASING AS A COMMERCIAL STRATEGY FOR NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. DE R.L.

Austin Andrés Abbott Mejía

Ruth Graciela Cano Lunati

Abstract

The purpose of this research was to propose the implementation of financial leasing as a commercial strategy for NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. within the building construction sector in Honduras. The objective was to analyze its strategic and financial viability, as well as its potential contribution to improving the conversion of business opportunities. A mixed-methods approach was employed, with a descriptive and propositional scope, using surveys administered to decision-makers, commercial opportunity analysis, and financial simulation. The results revealed financial barriers that limited conversion, along with a high level of acceptance. Additionally, the simulation demonstrated the economic viability of the model. It was concluded that financial leasing constitutes a viable alternative that can enhance commercial conversion.

Keywords: (commercial efficiency, electronic security, financial leasing, financial viability, strategic viability)

DEDICATORIA

Dedico este logro a Dios, por permitirme culminar una etapa más de formación y por brindarme la fortaleza necesaria para enfrentar cada desafío presentado durante este camino. A mis padres y familiares, quienes me inculcaron el valor del esfuerzo, la disciplina y la educación como herramientas fundamentales para el crecimiento personal y profesional. A todas las personas que han contribuido a mi desarrollo académico y profesional, compartiendo conocimientos, experiencias y enseñanzas que han enriquecido mi formación. Finalmente, dedico este trabajo a quienes persiguen sus objetivos con determinación y creen que el aprendizaje continuo es el camino para construir un mejor futuro.

Austin Andrés Abbott Mejía

Dedico este trabajo a Dios, por brindarme fortaleza, sabiduría y perseverancia durante cada etapa de este proceso académico. A mi familia, por su amor incondicional, comprensión y apoyo constante. Su confianza en mis capacidades fue una fuente permanente de motivación para continuar y alcanzar esta meta profesional, brindándome ánimo en los momentos de mayor desafío y celebrando cada avance logrado. Finalmente, dedico esta investigación a todas aquellas personas que creen en la educación como una herramienta de crecimiento personal y profesional, y que inspiran el esfuerzo continuo en la búsqueda del conocimiento.

Ruth Graciela Cano Lunati

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a Dios por permitirnos culminar satisfactoriamente esta etapa de formación académica y por guiarnos durante el desarrollo de este trabajo de investigación. A la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), por brindarnos los conocimientos, herramientas y experiencias que contribuyeron a nuestro crecimiento profesional y personal. A nuestro asesor de tesis, Juan Carlos Almendárez, por su orientación, disposición y valiosos aportes, los cuales fueron fundamentales para el desarrollo y fortalecimiento de esta investigación. A los catedráticos de la Maestría en Dirección Empresarial, por compartir sus conocimientos y experiencias, contribuyendo significativamente a nuestra formación académica. A NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. y a las empresas y profesionales que participaron en el estudio, por su colaboración, apertura y disposición para facilitar la información necesaria para la realización de esta investigación. Finalmente, agradecemos a nuestras familias, amigos y compañeros por su apoyo, paciencia y motivación constante, elementos fundamentales para alcanzar con éxito este importante logro académico.

Austin Andrés Abbott Mejía

Ruth Graciela Cano Lunati.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
ÍNDICE DE CONTENIDO	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. INTRODUCCIÓN	1
1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	1
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	5
1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
1.3.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	6
1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	7
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	7
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
1.5. JUSTIFICACIÓN	8
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	10
2.1.1. PORTAFOLIO TECNOLÓGICO DE NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS..	13
2.2. CONCEPTUALIZACIÓN	13
2.2.1. PIPELINE COMERCIAL	13
2.2.2. CONVERSIÓN COMERCIAL.....	14
2.2.3. MODELO CAPEX.....	14
2.2.4. MODELO OPEX	15
2.2.5. LEASING FINANCIERO.....	15
2.2.6. INGRESOS RECURRENTES	16
2.2.7. INTEGRACIÓN DE MODELOS COMERCIALES Y FINANCIEROS	16
2.3. TEORÍAS DE SUSTENTO	16
2.3.1. BASES TEÓRICAS	16
2.3.1.1. TEORÍA DE LEASING Y FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS	16

2.3.1.2. TEORÍA DE EVALUACIÓN DE INVERSIONES	17
2.3.1.3. TEORÍA DEL EMBUDO DE CONVERSIÓN COMERCIAL (SALES FUNNELTHEORY).....	18
2.3.1.4. TEORÍA DE GESTIÓN DE VENTAS (SALES MANAGEMENT THEORY)	19
2.3.2. METODOLOGÍAS DESARROLLADAS POR OTROS INVESTIGADORES O EXPERTOS	20
2.3.3. INSTRUMENTOS UTILIZADOS	22
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	24
3.1. CONGRUENCIA METODOLÓGICA	24
3.1.1. MATRIZ METODOLÓGICA	24
3.1.2. ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO	25
3.1.2.1. IDENTIFICACIÓN DE RELACIONES CONCEPTUALES	25
3.1.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	26
3.2. HIPÓTESIS.....	27
3.2.1. HIPÓTESIS GENERAL DE INVESTIGACION (H1)	27
3.2.2. HIPÓTESIS NULA (H0)	27
3.3. ENFOQUE Y MÉTODOS.....	27
3.3.1. ENFOQUE	27
3.3.2. ALCANCE	28
3.3.3. DISEÑO	29
3.3.4. MÉTODOS E INSTRUMENTOS	29
3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.4.1. POBLACIÓN	30
3.4.2. MUESTRA.....	30
3.4.3. TÉCNICAS DE MUESTREO.....	34
3.5. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS	35
3.5.1. TÉCNICAS	35
3.5.2. INSTRUMENTOS	35
3.5.3. PROCEDIMIENTOS APLICADOS.....	36
3.6. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	38
3.6.1. FUENTES PRIMARIAS.....	38

3.6.2. FUENTES SECUNDARIAS	38
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	39
4.1. INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	39
4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS.....	40
4.2.1. RESULTADOS Y ANÁLISIS CUANTITATIVOS DE LA ENCUESTA	40
4.2.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO COMERCIAL DE NAVSTAR50	
4.2.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA SIMULACIÓN FINANCIERA	52
4.2.4. INTEGRACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	54
4.3. ANÁLISIS INFERENCIAL Y MODELOS APLICADOS.....	55
4.3.1. ANÁLISIS INFERENCIAL ENCUESTA DE VALIDACIÓN	56
4.3.2. ANÁLISIS INFERENCIAL SIMULACIÓN FINANCIERA	56
4.3.3. ANÁLISIS INFERENCIAL OPORTUNIDADES COMERCIALES.....	56
4.3.4. INTEGRACIÓN DE RESULTADOS Y VALIDACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	57
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
5.1. CONCLUSIONES	58
5.2. RECOMENDACIONES	59
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	61
6.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	61
6.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	61
6.3. ALCANCE DE LA PROPUESTA	63
6.4. DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO	64
6.4.1. DESCRIPCIÓN.....	64
6.4.2. DESARROLLO.....	65
6.4.2.1. MODELO COMERCIAL INTEGRADO CAPEX – LEASING	65
6.4.2.2. SIMULACIÓN FINANCIERA	66
6.4.2.3. ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL LEASING.....	73
6.4.2.4. INTEGRACIÓN DEL MODELO AL PROCESO COMERCIAL.....	74
6.4.2.5. IMPLEMENTACIÓN MEDIANTE PROYECTOS PILOTO	76
6.4.2.6. BENEFICIOS OPERATIVOS Y COMERCIALES DEL MODELO.....	78
6.5. MEDIDAS DE CONTROL	79
6.6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN.....	82

6.7. PRESUPUESTO E IMPACTO DEL PRESUPUESTO	83
6.8. CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA.....	86
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
ANEXOS	92
ANEXO 1: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN	92
ANEXO 2: ENCUESTA DE VALIDACIÓN DE MERCADO	93
ANEXO 3. MATRIZ DE ANÁLISIS COMERCIAL	94
ANEXO 4: SIMULACIÓN FINANCIERA DEL LEASING.....	95
ANEXO 5: FORMATO CAPEX VS LEASING	97
ANEXO 6: FORMATO EMBUDO DE VENTAS (SALES FUNNEL)	98
ANEXO 7: FORMATO DE SEGUIMIENTO DE PROYECTOS PILOTO.....	99
ANEXO 8: ESTRUCTURA DE SIMULADOR FINANCIERO	100
ANEXO 9: COTIZACIÓN ASESORIA LEGAL.....	101
ANEXO 10: COTIZACIÓN CREACIÓN SIMULADOR FINANCIERO	102
ANEXO 11: COTIZACIÓN CAPACITACIÓN COMERCIAL	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz metodológica.	24
Tabla 2. Operacionalización de las variables	26
Tabla 3. Resumen del enfoque y métodos de la investigación.....	29
Tabla 4. Resumen de la muestra.....	33
Tabla 5. Listado de empresas encuestadas.	33
Tabla 6. Dimensiones e ítems evaluados mediante el instrumento aplicado.	37
Tabla 7. Dimensiones e ítems evaluados mediante el análisis comercial.	37
Tabla 8. Dimensiones e ítems evaluados mediante simulación financiera.	38
Tabla 9. Resumen de resultados del instrumento de encuesta.	49
Tabla 10. Matriz de oportunidades comerciales analizadas.	50
Tabla 11. Valor de oportunidades perdidas según causa.	51
Tabla 12. Impacto de las oportunidades recuperables mediante leasing financiero.	51
Tabla 13. Resultados financieros del modelo CAPEX – Proyecto Celaque.	52
Tabla 14. Resultados financieros del modelo leasing financiero – Proyecto Celaque.....	53
Tabla 15. Comparación entre modelo CAPEX y leasing financiero.....	53
Tabla 16. Congruencia entre preguntas, objetivos, conclusiones y recomendaciones.....	60
Tabla 17: Modelos de financiamiento a evaluar.	66
Tabla 18: Mano de obra e instalación.	67
Tabla 19: Equipos (hardware).	68
Tabla 20: Total Proyecto (CAPEX Base).	68
Tabla 21: Supuesto realista para cálculo del OPEX del proyecto de integración:	68
Tabla 22: Resumen financiero Modelo CAPEX (cuadro integrado).	69
Tabla 23: Tabla resumen del costo total del proyecto:.....	70
Tabla 24: Estructura de Capital.	70
Tabla 25: Cálculo de Coste de Préstamo.....	71
Tabla 26: Resumen Estructura de Costos.....	71
Tabla 27: Resumen financiero.....	72
Tabla 28. Cronograma de implementación del modelo de leasing financiero.	83
Tabla 29. Resumen presupuesto estimado.	85
Tabla 30. Matriz de concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta.....	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Variables de estudio.....	25
Figura 2. Pregunta 1, El alto costo de inversión inicial (CAPEX) es una de las principales barreras para adquirir soluciones de seguridad electrónica de alto valor.....	40
Figura 3. Pregunta 2, Estaría dispuesto a adoptar un esquema de pago recurrente (OPEX o suscripción) en lugar de una compra tradicional si esto reduce significativamente la inversión inicial requerida.	41
Figura 4. Pregunta 3, Distribuir el costo total de una solución de seguridad en pagos mensuales facilitaría la aprobación de proyectos dentro de mi organización.....	42
Figura 5. Pregunta 4, La posibilidad de actualizar el equipamiento tecnológico al finalizar el contrato representa una ventaja importante para mi empresa.	43
Figura 6. Pregunta 5, Un modelo de pago recurrente contribuiría a una mejor gestión del flujo de caja en comparación con una compra tradicional.	44
Figura 7. Pregunta 6, La inclusión de mantenimiento preventivo y correctivo dentro de una cuota mensual aumentaría mi intención de contratar a NAVSTAR como proveedor.	45
Figura 8. Pregunta 7, Un plazo de financiamiento de 60 meses sería adecuado para mantener la rentabilidad y salud financiera de los proyectos inmobiliarios.	46
Figura 9. Pregunta 8, Los esquemas de arrendamiento o suscripción reducen el riesgo financiero asociado a la obsolescencia tecnológica.....	47
Figura 10. Pregunta 9, Un modelo financiero flexible haría que NAVSTAR fuera más competitiva frente a otros integradores de seguridad electrónica.	48
Figura 11. Pregunta 10, Si NAVSTAR ofreciera actualmente un esquema de financiamiento flexible, consideraría seriamente contratarlo para mi próximo proyecto inmobiliario.	49

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se desarrolla en el contexto del sector de la construcción de edificios corporativos y residenciales en Honduras, donde la implementación de soluciones tecnológicas en seguridad electrónica es un factor clave para mejorar la competitividad de los proyectos. Sin embargo, la alta inversión inicial requerida representa una barrera importante para su adopción.

En el caso de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., se ha identificado una problemática relacionada con la baja tasa de conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados, asociada principalmente a limitaciones financieras de los clientes, como la falta de financiamiento y las restricciones presupuestarias.

Ante esta situación, la investigación tiene como propósito analizar la viabilidad estratégica y financiera del *leasing* financiero como estrategia comercial, así como proponer su implementación para mejorar la conversión de oportunidades comerciales en ventas efectivas. El estudio se justifica en la necesidad de alinear las condiciones del mercado con la oferta de la empresa, mediante alternativas de financiamiento que faciliten el acceso a soluciones tecnológicas sin afectar significativamente la liquidez de los clientes, generando impacto en el crecimiento comercial de NAVSTAR y en la adopción tecnológica del sector.

Para su desarrollo, se utilizó un enfoque mixto de carácter descriptivo y propositivo, aplicando encuestas a tomadores de decisión, análisis de oportunidades comerciales y la simulación financiera del modelo de *leasing*. Los resultados evidencian que el *leasing* financiero es viable desde los enfoques estratégico y financiero, constituyendo una alternativa que favorece la conversión de oportunidades comerciales en proyectos ejecutados.

1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En América Latina, los proyectos de seguridad electrónica aplicados a edificios corporativos y residenciales han mostrado un crecimiento sostenido impulsado por la

transformación digital, la expansión del sector inmobiliario y la incorporación de tecnologías avanzadas como video vigilancia inteligente, control de accesos biométricos, sistemas integrados de seguridad y soluciones basadas en analítica de datos. Estas tecnologías se han convertido en un componente esencial dentro de los proyectos inmobiliarios modernos, ya que incrementan la seguridad, la eficiencia operativa y el valor de los activos construidos.

Sin embargo, a pesar de este avance tecnológico, diversos estudios académicos coinciden en que la adopción de infraestructura tecnológica en sectores como la construcción y el desarrollo inmobiliario sigue limitada por la alta inversión inicial requerida. Este factor representa una barrera significativa para empresas desarrolladoras de edificios corporativos y residenciales, especialmente en mercados emergentes donde la liquidez y el acceso a financiamiento condicionan la incorporación de soluciones tecnológicas avanzadas.

En este contexto, el *leasing* financiero (término técnico-comercial utilizado en esta investigación como sinónimo de arrendamiento financiero, de conformidad con las prácticas mercantiles y bancarias en Honduras) ha sido analizado como una alternativa viable para facilitar la adquisición de activos tecnológicos sin necesidad de realizar desembolsos iniciales elevados. Esta modalidad permite a las empresas utilizar equipos tecnológicos mediante pagos periódicos, preservando su capital de trabajo y mejorando su capacidad de inversión en proyectos simultáneos.

En el ámbito académico, esta relación entre *leasing* y tecnología ha sido abordada en diferentes investigaciones en Latinoamérica. (Maquera, 2022) analiza el uso del *leasing* para la adquisición de equipos de cómputo y su impacto en la gestión financiera de una institución universitaria, evidenciando que este mecanismo permite acceder a infraestructura tecnológica sin afectar de manera significativa los estados financieros de la entidad, facilitando así la modernización tecnológica.

De manera complementaria, (Magana, 2023) estudia la implementación de tecnología para monitoreo de maquinaria industrial dentro de una empresa de *leasing*, destacando que este tipo de esquemas financieros permite la expansión del acceso a tecnología y la incorporación de sistemas de monitoreo y control en sectores productivos, mejorando la eficiencia operativa y la gestión de activos tecnológicos.

Asimismo, investigaciones sobre *leasing* aplicado a activos tecnológicos señalan que este modelo facilita la adopción de infraestructura moderna al transformar inversiones de capital en gastos operativos planificados, lo que mejora la flexibilidad financiera de las organizaciones y reduce las barreras de entrada a tecnologías avanzadas (Rivera, 2021).

Como complemento a estas investigaciones, (Zambrano, 2023) desarrolló el estudio *El leasing como alternativa de financiamiento para el sector de la construcción en la ciudad de Guayaquil*, con el objetivo de analizar el efecto del *leasing* financiero sobre la rentabilidad de empresas constructoras. Mediante un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental, concluyó que el *leasing* representa una mejor alternativa de financiamiento frente al crédito bancario tradicional, al facilitar la adquisición de activos fijos mediante pagos periódicos, disminuir la necesidad de grandes desembolsos iniciales y contribuir a mejorar la estabilidad financiera de las empresas del sector construcción. Estos resultados evidencian la aplicabilidad del *leasing* en industrias intensivas en inversión de activos, como los proyectos inmobiliarios y de seguridad electrónica.

De igual forma, (Toribio, 2022) en la investigación *La adquisición de activo inmovilizado a través del arrendamiento financiero en una empresa de transporte*, Trujillo, 2022, determinó que el arrendamiento financiero constituye una alternativa eficiente para la incorporación de activos productivos, al reducir el impacto sobre la liquidez empresarial y generar beneficios financieros y tributarios. Los resultados evidencian que esta modalidad fortalece la capacidad de inversión de las organizaciones sin comprometer significativamente su flujo de efectivo, aspecto especialmente relevante para empresas que requieren incorporar infraestructura tecnológica especializada.

(Villalobos, 2023), en la tesis *El leasing financiero y su relación con el financiamiento de las empresas constructoras de Trujillo del periodo 2022*, desarrollada en la Universidad César Vallejo, tuvieron como objetivo determinar la relación entre el *leasing* financiero y el financiamiento de las empresas constructoras. Mediante un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental correlacional, concluyeron que existe una relación significativa entre el uso del *leasing* financiero y la capacidad de financiamiento de las empresas del sector construcción, evidenciando que esta modalidad favorece la adquisición de activos fijos sin comprometer la liquidez empresarial y mejora la capacidad de ejecución de proyectos de infraestructura. Estos

resultados respaldan la pertinencia del *leasing* como alternativa para financiar activos tecnológicos en proyectos inmobiliarios.

(Moran, 2023), en la investigación *El arrendamiento financiero de bienes inmuebles en Panamá: análisis doctrinal, legal y comparado*, desarrollada en la Universidad de Panamá, analizó la viabilidad jurídica y financiera del *leasing* aplicado a bienes inmuebles. El estudio concluye que el *leasing* inmobiliario constituye una herramienta que dinamiza el mercado de edificios corporativos y residenciales al facilitar el acceso a inmuebles mediante esquemas de financiamiento flexibles, reduciendo las restricciones de inversión inicial y ampliando las alternativas para desarrolladores e inversionistas. Asimismo, destaca que esta modalidad puede favorecer proyectos inmobiliarios que incorporan infraestructura tecnológica de alto valor agregado.

En conjunto, estas investigaciones evidencian que el *leasing* financiero no solo constituye una herramienta de financiamiento, sino también un mecanismo facilitador de adopción tecnológica, especialmente en sectores intensivos en capital como la construcción, la infraestructura inmobiliaria y los sistemas de seguridad electrónica. Por tanto, su aplicación en proyectos de edificios corporativos y residenciales representa una alternativa estratégica para las empresas desarrolladoras que buscan implementar soluciones tecnológicas avanzadas sin afectar de forma significativa su estructura financiera.

En el mercado hondureño, NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. ha logrado posicionarse como proveedor recurrente en proyectos de seguridad electrónica dentro del sector construcción, participando en desarrollos corporativos, residenciales y de uso mixto. No obstante, su participación efectiva se ve limitada por la baja conversión de oportunidades comerciales, fenómeno directamente relacionado con la capacidad financiera de los clientes y con la estructura tradicional de comercialización basada en inversiones CAPEX.

Esta situación evidencia la necesidad de explorar mecanismos financieros que permitan a la empresa incrementar su participación real en un mercado que, aunque dinámico, presenta barreras de acceso a tecnología avanzada.

1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., empresa especializada en soluciones de video vigilancia, control de accesos y analítica de video, enfrenta dificultades para convertir las oportunidades comerciales que genera en proyectos efectivamente vendidos dentro del sector de construcción de edificios corporativos y residenciales. La principal causa identificada es el alto costo inicial de implementación de las soluciones tecnológicas, sumado a un modelo tradicional de comercialización que exige al cliente realizar una inversión significativa al momento de la compra, limitando la adopción de estas tecnologías.

La magnitud de esta problemática se refleja en los resultados comerciales de la empresa. Durante 2025 se identificaron oportunidades de negocio por un valor aproximado de L. 117,000,000 y, entre enero y mayo de 2026, por L. 65,000,000. Sin embargo, únicamente el 20% de las oportunidades comerciales generadas en 2025 y el 18% de las registradas durante los primeros cinco meses de 2026 lograron convertirse en proyectos adjudicados y vendidos. En términos prácticos, esto significa que, de cada diez oportunidades de negocio identificadas por la empresa, solamente dos culminan en una venta, mientras que los ocho restantes no llegan a ejecutarse.

Del total de oportunidades que no se concretan, aproximadamente un 20% corresponde a proyectos que demandan productos o servicios que actualmente no forman parte del portafolio de la empresa. No obstante, el 60% restante se pierde debido a que los clientes no cuentan con la capacidad financiera para realizar el desembolso inicial requerido por el modelo tradicional de compra. Esto evidencia que el principal obstáculo no radica en la falta de interés por las soluciones tecnológicas, sino en la forma en que estas son comercializadas y financiadas.

Como consecuencia, existe una brecha entre la demanda potencial de soluciones de seguridad electrónica y la capacidad de los clientes para acceder a ellas bajo las condiciones actuales de venta. Esta situación limita la capacidad de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. para capitalizar las oportunidades comerciales generadas, restringe el crecimiento de sus ingresos, reduce la rentabilidad de su proceso comercial y disminuye su competitividad dentro del mercado hondureño.

La revisión de antecedentes teóricos y prácticos evidencia que los modelos de financiamiento tecnológico, particularmente el *leasing* financiero, han permitido en distintos sectores facilitar la adquisición de activos tecnológicos mediante pagos periódicos, reduciendo la barrera que representa una elevada inversión inicial. Sin embargo, no existe evidencia que permita determinar si este tipo de financiamiento resulta financiera, comercial y estratégicamente viable para proyectos de seguridad electrónica dirigidos al sector de construcción de edificios corporativos y residenciales en Honduras.

En este contexto, la presente investigación evalúa la viabilidad financiera, estratégica y operativa de incorporar un esquema de *leasing* financiero en NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. El estudio analiza la incidencia y viabilidad del *leasing* financiero sobre la tasa de conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos, sus riesgos asociados y su sostenibilidad económica, con el propósito de optimizar el desempeño comercial de la empresa y fortalecer su posicionamiento competitivo en el mercado hondureño de la construcción corporativa y residencial.

1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la viabilidad financiera y el impacto estratégico de incorporar el leasing financiero dentro de la cartera de servicios de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., como mecanismo para optimizar el cierre de proyectos de seguridad electrónica en el sector inmobiliario corporativo y residencial hondureño?

1.3.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuál es la situación actual de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. respecto a su estructura de ingresos y su tasa de conversión de oportunidades comerciales, y qué factores financieros y estratégicos internos justifican la evaluación del *leasing* financiero?
2. ¿En qué medida la adopción del *leasing* financiero resulta viable estratégicamente para atraer a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales, y contribuir al incremento de la conversión de oportunidades comerciales

en proyectos de seguridad electrónica adjudicados y vendidos por NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.?

3. ¿En qué medida el *leasing* financiero es viable en términos financieros para proyectos de seguridad electrónica en la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., a partir del análisis de sus flujos de caja, indicadores de rentabilidad y entorno comercial?

1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad financiera y estratégica del *leasing* financiero para proyectos de seguridad electrónica, mediante el análisis de proyecciones económicas y del entorno comercial, con el propósito de fundamentar una propuesta de implementación de un modelo de *leasing* financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., orientada a mejorar la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos en el sector de la construcción de edificios corporativos y residenciales en Honduras.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Analizar la viabilidad estratégica del *leasing* financiero como estrategia comercial, a través de la evaluación de las necesidades de financiamiento de las empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras.
2. Determinar la viabilidad financiera del *leasing* financiero, así como el diagnóstico de la eficiencia en la conversión de oportunidades comerciales en ventas efectivas dentro del sector, mediante el análisis de flujos de caja, indicadores de rentabilidad y comportamiento comercial de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.
3. Formular una propuesta de implementación del *leasing* financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., sustentada en los resultados de viabilidad estratégica y financiera obtenidos para proyectos de seguridad electrónica dirigidos a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras.

1.5. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación es relevante debido a la necesidad de implementar estrategias comerciales innovadoras en el sector de la seguridad electrónica en Honduras, específicamente orientadas al segmento de empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales. En este mercado, la adopción de soluciones tecnológicas avanzadas suele verse limitada por las altas barreras de inversión inicial, la rigidez de los presupuestos de capital y la falta de esquemas financieros flexibles que mitiguen el riesgo percibido por los clientes.

El sector hondureño de construcción de edificios corporativos y residenciales ha mostrado un crecimiento sostenido durante la última década, impulsado por la expansión urbana en ciudades como San Pedro Sula, así como por el aumento de proyectos de uso mixto y complejos residenciales verticales. Este dinamismo convierte al segmento en un mercado estratégico para integradores tecnológicos como NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., cuya participación se concentra en la provisión de soluciones de videovigilancia, control de accesos, analítica de video y sistemas de seguridad perimetral. La relevancia y tamaño del sector refuerzan la necesidad de evaluar esquemas financieros que permitan incrementar la adopción de estas tecnologías en proyectos donde la inversión inicial constituye una barrera significativa.

Desde una perspectiva empresarial y comercial, el estudio permite a NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. evaluar la viabilidad del *leasing* financiero como una ventaja competitiva diferenciadora. Apoyando la transformación de una venta tradicional de alto costo de capital (CAPEX) en un esquema de gasto operativo (OPEX), facilitando la toma de decisiones del cliente, acelerando el ciclo de ventas y optimizando la tasa de conversión de proyectos de seguridad electrónica adjudicados en el sector inmobiliario corporativo y residencial.

Desde el punto de vista financiero, la investigación se justifica al proveer un análisis cuantitativo riguroso que evalúa la viabilidad, rentabilidad y sostenibilidad del esquema de *leasing* para la organización. Mediante el uso de herramientas técnicas como el análisis de flujos de caja proyectados, el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la evaluación de la relación riesgo-beneficio, se determinará si el *leasing* financiero garantiza la liquidez de la empresa y genera el retorno económico necesario para su operación a largo plazo.

En el ámbito práctico y estratégico, el estudio proporciona a la dirección de NAVSTAR un marco de referencia estructurado para la toma de decisiones, estableciendo criterios claros sobre el comportamiento del riesgo crediticio y el diseño de propuestas comerciales alineadas con la capacidad financiera de los desarrolladores inmobiliarios en Honduras.

Finalmente, desde el punto de vista académico, esta investigación aporta al campo de la gestión financiera y la dirección estratégica en mercados emergentes. Al profundizar en la viabilidad del *leasing* financiero aplicado a la integración de tecnología de seguridad, se genera nueva evidencia y literatura especializada para un nicho de negocio donde los estudios de factibilidad estructurados son aún limitados en la región.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

El presente capítulo desarrolla el sustento teórico, conceptual y metodológico que fundamenta la investigación orientada al análisis de la viabilidad del *leasing* financiero para la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. Su propósito es contextualizar el problema de investigación desde una perspectiva académica, financiera y estratégica, integrando aportes teóricos relacionados con gestión comercial y financiera.

En el contexto actual, diversos estudios han evidenciado que las organizaciones tecnológicas enfrentan desafíos crecientes relacionados con la monetización de soluciones tecnológicas avanzadas, especialmente en mercados emergentes donde las restricciones financieras y la percepción de riesgo limitan la adopción tecnológica (Deloitte, 2021). En este escenario, modelos basados en ingresos recurrentes, servicios administrados y financiamiento tecnológico han adquirido relevancia estratégica debido a su impacto en la reducción de barreras de inversión y en la optimización de la conversión comercial.

A partir de lo anterior, este capítulo integra el análisis de la situación actual del sector, la conceptualización de las principales variables del estudio, las teorías de sustento aplicables y las metodologías utilizadas por otros investigadores en investigaciones similares.

2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Durante los últimos años, el sector de seguridad electrónica ha experimentado un crecimiento sostenido impulsado por la transformación digital, la automatización empresarial y la necesidad de fortalecer los sistemas de seguridad física y lógica mediante tecnologías inteligentes. Según (Fortune Business Insights , 2026), el mercado global de video vigilancia inteligente basado en inteligencia artificial presenta un crecimiento sostenido, impulsado por la adopción de analítica de video, soluciones en la nube y tecnologías de aprendizaje automático, las cuales permiten mejorar la seguridad, automatizar la supervisión y generar información en tiempo real para la toma de decisiones empresariales.

De acuerdo con (McKinsey & Company , 2023), los modelos financieros basados en servicios administrados y plataformas en la nube han comenzado a sustituir progresivamente los

esquemas tradicionales de adquisición tecnológica debido a que reducen las barreras de inversión inicial y permiten una mayor escalabilidad operativa. Entre estos modelos destacan Video Vigilancia como Servicio (VSaaS), *leasing* financiero y esquemas de arrendamiento operativo, Asimismo, la firma proyecta que el mercado global de *leasing* financiero mantendrá tasas de crecimiento anual superiores al 15% durante los próximos años, impulsadas por la demanda de soluciones flexibles y modelos de pago recurrente.

(Deloitte, 2021) señala que uno de los principales obstáculos para la adopción de soluciones tecnológicas avanzadas en mercados emergentes corresponde a las limitaciones presupuestarias y a la percepción de riesgo financiero por parte de los clientes. En este sentido, los modelos tradicionales basados en *CAPEX* (Inversión de activos a largo plazo) suelen generar procesos de decisión más prolongados y menores tasas de adopción tecnológica en comparación con modelos recurrentes basados en *OPEX* (Costo Operativo Mensual).

Asimismo, (Gartner, 2024) sostiene que las organizaciones modernas están migrando gradualmente hacia modelos de monetización recurrente debido a que estos permiten mejorar la previsibilidad financiera, optimizar el flujo de caja y fortalecer la relación de largo plazo con los clientes, según sus proyecciones, una proporción creciente de empresas tecnológicas priorizará modelos basados en suscripción y servicios administrados dentro de sus estrategias comerciales.

En Honduras, gran parte de las empresas integradoras tecnológicas continúan operando bajo modelos tradicionales de venta directa, donde el cliente asume la totalidad del costo inicial de implementación tecnológica. Esta situación incrementa las barreras financieras de adopción y afecta la velocidad de cierre comercial, especialmente en proyectos tecnológicos de mediano y alto valor.

De acuerdo con (Kotler & Keller, 2016) la gestión sistemática del proceso de ventas implica el seguimiento de los prospectos a través de diferentes etapas hasta su conversión en clientes, concepto que en la práctica empresarial se conoce como *pipeline* de ventas. Para el presente estudio se utilizará en adelante el termino *pipeline* o *pipeline* comercial.

En el caso específico de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., los resultados comerciales presentados en el período 2025-2026 reflejan una brecha significativa

entre la generación de oportunidades comerciales y la conversión efectiva de las *oportunidades comerciales* en proyectos ejecutados y vendidos. Esta situación coincide con lo planteado por (Kotler & Keller, Marketing Management, 2016), quienes sostienen que la eficiencia comercial no depende únicamente de la generación de oportunidades, sino también de la capacidad de la organización para adaptar sus estrategias comerciales y financieras a las necesidades del mercado objetivo.

Adicionalmente, la evidencia presentada muestra que una proporción considerable de oportunidades perdidas dentro de la empresa se encuentra asociada a restricciones financieras derivadas del modelo CAPEX utilizado actualmente. Según (Kotler & Keller, Marketing Management, 2016) las decisiones relacionadas con estructura de financiamiento influyen directamente en la percepción de riesgo, capacidad de inversión y comportamiento financiero de los clientes.

Por otra parte, el comportamiento diferenciado de las oportunidades perdidas según segmento de cliente evidencia que industrias como construcción, empresas minoristas del sector consumo y logística presentan mayor sensibilidad financiera frente a inversiones tecnológicas iniciales elevadas. Esta situación coincide con lo planteado por (Kotler & Keller, Marketing Management, 2016), quienes afirman que los modelos de negocio deben adaptarse a las características financieras y operativas específicas de cada segmento de mercado.

En consecuencia, la situación actual evidencia la necesidad de analizar modelos alternativos de financiamiento y monetización tecnológica que permitan reducir las barreras de adopción, optimizar la conversión del pipeline comercial y generar ingresos recurrentes sostenibles para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.

En el caso específico de Honduras, el sector de construcción corporativa y residencial ha mantenido un crecimiento promedio anual estimado entre 4% y 6% según reportes de organismos gremiales como la Cámara Hondureña de la Construcción (CHICO). Este crecimiento se refleja en la ejecución de proyectos de torres residenciales, edificios corporativos, centros comerciales y desarrollos de uso mixto, los cuales demandan infraestructura tecnológica para garantizar seguridad, eficiencia operativa y valor agregado. La incorporación de sistemas de seguridad electrónica en estos proyectos se ha vuelto un estándar competitivo, aunque su adopción continúa

limitada por los altos costos de inversión inicial y la ausencia de esquemas financieros flexibles. Este contexto sectorial constituye la base para analizar la viabilidad del leasing financiero como mecanismo para facilitar la integración tecnológica en el mercado inmobiliario hondureño.

2.1.1. PORTAFOLIO TECNOLÓGICO DE NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS.

NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. opera como integrador especializado en soluciones de seguridad electrónica. Su portafolio incluye sistemas de videovigilancia IP, cámaras de alta resolución, soluciones de analítica de video con inteligencia artificial, plataformas de control de accesos biométricos, sistemas de alarmas, infraestructura de red para seguridad y servicios de mantenimiento preventivo y correctivo.

Estas soluciones representan inversiones de alto valor que, bajo esquemas tradicionales de compra, requieren desembolsos iniciales significativos por parte de los desarrolladores inmobiliarios. La naturaleza tecnológica del portafolio y su costo asociado justifican la evaluación de modelos financieros alternativos como el leasing, que permitan ampliar la accesibilidad y competitividad de estas soluciones en el mercado hondureño.

2.2. CONCEPTUALIZACIÓN

El desarrollo de los procesos comerciales en las organizaciones ha evolucionado significativamente desde modelos tradicionales de venta centrados en la transacción, hacia enfoques más estructurados basados en la gestión integral de oportunidades de negocio. En este contexto, la administración del proceso comercial ha pasado de ser una actividad operativa para convertirse en un sistema estratégico apoyado en herramientas analíticas y tecnológicas que permiten la trazabilidad, predicción y optimización del desempeño comercial.

A continuación, se presentan los principales conceptos que sustentan la investigación, abordando su origen, evolución y concepción actual.

2.2.1. PIPELINE COMERCIAL

Uno de los conceptos centrales de esta evolución es el *pipeline* comercial, cuyo origen se relaciona con la transformación de los modelos de gestión de ventas y la necesidad de representar

de manera estructurada el avance de las oportunidades comerciales dentro de una organización. Inicialmente, la literatura de marketing abordaba este proceso desde la perspectiva del embudo de ventas (*sales funnel*), el cual describía el comportamiento general del cliente a lo largo del proceso de decisión de compra. Sin embargo, con la incorporación de sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM), este enfoque evolucionó hacia una representación más operativa y secuencial denominada *pipeline* comercial (Oportunidades de negocios generadas), orientada al control y seguimiento de cada oportunidad en etapas definidas del proceso comercial.

Según (Hubspot, 2024) se define como la representación estructurada de las oportunidades comerciales que atraviesan las diferentes etapas del proceso de ventas dentro de una organización. Su función principal consiste en permitir el monitoreo, análisis y proyección de ingresos futuros a partir del comportamiento de las oportunidades comerciales.

En esta línea (Kotler & Keller, 2016) señalan que el *pipeline comercial* constituye una herramienta estratégica para medir la eficiencia de ventas, identificar cuellos de botella y optimizar los procesos de conversión comercial. Asimismo, los autores sostienen que la gestión efectiva del *pipeline* permite mejorar la previsibilidad financiera y fortalecer la toma de decisiones comerciales.

2.2.2. CONVERSIÓN COMERCIAL

La conversión comercial se refiere al proceso mediante el cual una oportunidad de negocio se transforma en una venta efectiva dentro del proceso de ventas (Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019). En este contexto, la efectividad de dicho proceso está relacionada con la capacidad de la empresa para alinear su propuesta de valor con las necesidades del cliente, lo cual influye en los resultados comerciales.

En la actualidad, la tasa de conversión es considerada uno de los principales indicadores de desempeño comercial y sostenibilidad empresarial dentro de organizaciones orientadas a ventas consultivas y proyectos tecnológicos.

2.2.3. MODELO CAPEX

El modelo *CAPEX* (*Capital Expenditure*) hace referencia a inversiones de capital realizadas para la adquisición de activos tecnológicos, infraestructura o equipamiento mediante pagos

iniciales elevados. Este modelo ha sido históricamente utilizado en la adquisición de infraestructura y activos tecnológicos.

Según (Investopedia, 2024), este modelo implica que la organización asume directamente el costo de adquisición y propiedad del activo. Aunque este modelo ofrece beneficios en términos de control del activo, también representa una barrera financiera significativa para la adopción de tecnologías, especialmente en contextos de alta inversión.

2.2.4. MODELO OPEX

En contraste, los modelos *OPEX* (*Operational Expenditure*) han adquirido relevancia en los últimos años debido a su flexibilidad financiera, ya que permiten acceder a bienes y servicios mediante pagos periódicos en lugar de una inversión inicial. (Gartner, 2024) define el modelo OPEX como un esquema basado en gastos operativos recurrentes asociados a servicios, suscripciones o arrendamientos tecnológicos, permitiendo distribuir el costo financiero en períodos prolongados. Y (Deloitte, 2021) sostiene que los modelos OPEX han adquirido relevancia estratégica debido a que reducen las barreras de entrada tecnológica, mejoran el flujo de caja y facilitan la actualización tecnológica continua.

2.2.5. LEASING FINANCIERO

El *leasing* financiero se ha consolidado como un mecanismo intermedio entre *CAPEX* y *OPEX*. Su origen se vincula con la necesidad de facilitar el acceso a activos sin requerir grandes desembolsos iniciales. El *leasing* financiero es definido por (Deloitte, 2021) como un mecanismo financiero mediante el cual una organización puede utilizar un activo tecnológico a cambio de pagos periódicos durante un plazo determinado, sin necesidad de realizar una compra inmediata del activo permitiendo reducir el impacto financiero inicial de proyectos tecnológicos y mejorar la flexibilidad financiera de las organizaciones.

Asimismo, (Fortune Business Insights , 2026) señala que el *leasing* financiero representa una evolución de los sistemas tradicionales hacia soluciones escalables, centralizadas y basadas en servicios continuos. En la actualidad, este modelo es ampliamente utilizado en proyectos

tecnológicos, ya que permite optimizar la estructura financiera, mejorar la liquidez y facilitar la toma de decisiones de inversión.

2.2.6. INGRESOS RECURRENTE

Según (Harvard Business School, 2024), los ingresos recurrentes son generados mediante contratos de servicio, suscripciones o modelos de monetización continua permitiendo fortalecer la estabilidad financiera, incrementar la previsibilidad de ingresos y generar relaciones comerciales de largo plazo con los clientes.

En este contexto, el concepto de ingresos recurrentes se ha consolidado con la evolución de modelos de negocio basados en servicios y suscripciones, adquiriendo especial relevancia como estructura financiera dominante en servicios tecnológicos.

2.2.7. INTEGRACIÓN DE MODELOS COMERCIALES Y FINANCIEROS

En conjunto, la evolución de los modelos comerciales y financieros evidencia una tendencia hacia la integración entre tecnología, herramientas de gestión comercial, esquemas de financiamiento flexible y modelos de ingresos recurrentes, donde el *pipeline* comercial, los modelos OPEX y *leasing* financiero convergen en un mismo sistema orientado a mejorar la eficiencia y escalabilidad tecnológica empresarial.

En la actualidad, esta integración se posiciona como un elemento estratégico para las organizaciones, permitiendo alinear la oferta comercial con las condiciones financieras del mercado y facilitando la transformación de oportunidades de negocio en proyectos concretos.

2.3. TEORÍAS DE SUSTENTO

2.3.1. BASES TEÓRICAS

2.3.1.1. TEORÍA DE LEASING Y FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS

El *leasing* financiero se enmarca en la teoría del financiamiento de activos, la cual analiza las diferentes alternativas que poseen las empresas para adquirir bienes necesarios para su operación. Según (Brealey, Myers, & Allen, 2020), el *leasing* es una alternativa a la compra financiada con deuda, en la que la empresa paga por el uso de los activos en lugar de adquirirlos.

Este planteamiento permite comprender el *leasing* como una decisión financiera estratégica, en la cual la empresa evalúa el costo del uso del activo frente a su adquisición directa. Asimismo, (Brealey, Myers, & Allen, 2020) destacan que la decisión de arrendar o comprar debe basarse en el valor presente de los flujos de efectivo asociados a cada alternativa.

En este contexto, el *leasing* financiero constituye una modalidad en la cual una empresa obtiene el derecho de uso de un activo mediante pagos periódicos, con la posibilidad de adquirirlo al final del contrato. Este esquema permite reducir la inversión inicial (CAPEX), lo que está directamente relacionado con la dimensión estructura del costo planteada en la presente investigación. Asimismo, el *leasing* permite distribuir los pagos en el tiempo, generando cuotas recurrentes que impactan en la planificación financiera de la empresa.

Desde el enfoque teórico, el financiamiento de activos busca optimizar el uso de los recursos financieros permitiendo a las empresas acceder a tecnología sin comprometer su liquidez. Esto se refleja en variables como los ciclos de vida tecnológica, que consideran la obsolescencia de los activos y su valor residual, así como en la flexibilidad contractual, que incluye aspectos como cláusulas de rescisión, escalabilidad y adaptación a las necesidades del negocio.

En consecuencia, el *leasing* financiero se consolida como una herramienta estratégica dentro del financiamiento de activos, permitiendo a las organizaciones optimizar su estructura financiera y facilitar la adopción tecnológica.

2.3.1.2. TEORÍA DE EVALUACIÓN DE INVERSIONES

La teoría de evaluación de inversiones constituye un elemento fundamental dentro de las finanzas corporativas, ya que permite determinar la viabilidad económica de un proyecto mediante el análisis de sus flujos futuros. Según (Brealey, Myers, & Allen, 2020), el valor actual neto mide la contribución de una inversión al valor de la empresa, considerando los flujos de efectivo descontados al costo de capital.

Este enfoque destaca la importancia del principio del valor del dinero en el tiempo, señalando que las decisiones de inversión deben basarse en la capacidad de generar valor

económico. En este sentido, el Valor Actual Neto (VAN) se convierte en el criterio principal para aceptar o rechazar proyectos, aceptándose aquellos con resultados positivos.

Por su parte, (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2018) complementan este enfoque al afirmar que la tasa interna de retorno es la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos futuros con la inversión inicial de un proyecto. Este indicador permite evaluar la rentabilidad del proyecto en comparación con el costo de capital, facilitando la toma de decisiones financieras. Asimismo, dichos autores destacan el uso del periodo de recuperación (*payback*) como una herramienta adicional para medir el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial.

Estos indicadores se relacionan directamente con la dimensión rentabilidad financiera establecida en la investigación, así como con la sostenibilidad estratégica, que considera aspectos como la alineación del proyecto con la capacidad operativa de la empresa. Asimismo, la evaluación de inversiones permite determinar la viabilidad de adoptar el *leasing* financiero, comparando alternativas como la compra directa u otros modelos de financiamiento.

Desde esta perspectiva, la teoría de evaluación de inversiones no solo permite analizar la rentabilidad de los proyectos, sino también reducir el riesgo asociado a la toma de decisiones, garantizando una asignación eficiente de los recursos financieros.

2.3.1.3. TEORÍA DEL EMBUDO DE CONVERSIÓN COMERCIAL (SALES FUNNEL THEORY)

La teoría del embudo de conversión comercial describe el proceso mediante el cual los clientes potenciales se transforman en clientes reales a través de distintas etapas. Según (Kotler & Keller, 2018) los consumidores pasan por etapas desde el reconocimiento de la necesidad hasta la decisión de compra.

Este proceso evidencia que la conversión no es inmediata, sino el resultado de una serie de fases que deben ser gestionadas estratégicamente. Asimismo, los autores señalan que el marketing busca guiar a los consumidores a través del proceso de decisión de compra.

Esta teoría permite entender el comportamiento del consumidor desde el primer contacto con la empresa hasta la decisión final de compra. En este contexto, el embudo de conversión se

estructura en diferentes fases, comenzando con la captación de prospectos, seguida por etapas de interés, evaluación y, finalmente, la conversión en ventas efectivas. Permitiendo medir la efectividad del proceso comercial mediante indicadores como la tasa de conversión, el venta promedio y el tiempo de cierre de ventas, elementos que forman parte del ciclo de ventas y que están directamente vinculadas con la variable dependiente de esta investigación.

En este sentido, la teoría del embudo de conversión comercial resulta fundamental para comprender cómo las estrategias comerciales influyen en los resultados de ventas, permitiendo optimizar los procesos de captación y cierre de clientes, así como identificar oportunidades de mejora en cada etapa del proceso comercial, contribuyendo al desempeño de ventas. Asimismo, esta teoría se relaciona directamente con la variable eficiencia en la conversión comercial, ya que permite medir la efectividad del proceso de ventas a través de indicadores como la tasa de conversión, el tiempo de cierre y la proporción de oportunidades ganadas y perdidas.

2.3.1.4. TEORÍA DE GESTIÓN DE VENTAS (SALES MANAGEMENT THEORY)

La teoría de gestión de ventas se enfoca en la planificación, organización, dirección y control de las actividades comerciales. Según (Johnston & Marshall, 2016) la administración de ventas implica coordinar recursos, establecer estrategias, planear, dirigir y controlar las actividades del personal de ventas.

Resaltando la importancia de la organización del equipo comercial y la supervisión del desempeño para alcanzar los objetivos empresariales. Desde este enfoque, la gestión de ventas se relaciona directamente con el rendimiento comercial, el cual se mide a través de indicadores como el volumen de ventas, la efectividad en el cierre de negocios y la productividad del equipo comercial. Asimismo, esta teoría considera la importancia de gestionar adecuadamente el ciclo de ventas, desde el primer contacto con el cliente hasta la finalización de la transacción.

Por su parte, (Ingram, LaForge, Avila, Schwenker Jr., & Williams, 2019) afirman que la gestión de ventas busca mejorar el desempeño comercial mediante estrategias y análisis de indicadores. Asimismo, destacan que el control del desempeño es esencial para asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas.

En este contexto, la gestión de ventas se relaciona con la eficiencia en la conversión comercial y el ciclo de ventas, ya que permite evaluar la efectividad en el cierre de oportunidades y la generación de ingresos. Asimismo, esta teoría se vincula directamente con la variable eficiencia en la conversión comercial, al proporcionar herramientas para medir y mejorar el desempeño del proceso comercial mediante indicadores como la tasa de cierre, la productividad del equipo de ventas y el análisis del ciclo de ventas.

En consecuencia, esta teoría proporciona un marco integral para mejorar la efectividad del proceso de ventas y fortalecer la competitividad empresarial.

2.3.2. METODOLOGÍAS DESARROLLADAS POR OTROS INVESTIGADORES O EXPERTOS

Las metodologías desarrolladas por otros investigadores permiten sustentar el enfoque del presente estudio, especialmente en la integración de variables financieras y comerciales. A continuación, se presentan investigaciones relevantes vinculadas a las teorías que fundamentan esta investigación.

En relación con la teoría del *leasing* y financiamiento de activos, (Fuentes González, 2018) desarrolló un análisis financiero comparativo entre el crédito bancario y el arrendamiento financiero, utilizando herramientas como el Valor Presente Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), con el fin de determinar la alternativa más eficiente para la adquisición de activos productivos.

De manera complementaria, (Flores, 2013) desarrolló una investigación orientada al análisis del *leasing* financiero como mecanismo de financiamiento empresarial, aplicando una metodología basada en la proyección de flujos de efectivo y la comparación del valor generado frente a otras alternativas de financiamiento. Este estudio permitió evaluar la contribución del *leasing* en la optimización del uso de recursos financieros y en la toma de decisiones de inversión.

En este sentido, ambos estudios se relacionan directamente con la presente investigación, ya que el análisis del *leasing* como alternativa de financiamiento permite evaluar su impacto en la reducción del CAPEX y en la mejora de la accesibilidad a activos tecnológicos. Esto resulta

relevante para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., dado que la implementación del *leasing* financiero puede facilitar la adopción de soluciones de seguridad electrónica por parte de los clientes, disminuyendo las barreras económicas iniciales y favoreciendo la toma de decisiones de compra.

En cuanto a la teoría de evaluación de inversiones, (Pintado, 2022) realizó un estudio aplicado en el que utilizó una metodología cuantitativa basada en el análisis de indicadores financieros como la rentabilidad, la liquidez y el comportamiento de los flujos de efectivo. Este enfoque permitió evaluar el impacto económico del *leasing* en la inversión de activos, demostrando su utilidad en la toma de decisiones financieras.

Este enfoque se vincula con la presente investigación debido a que la evaluación de indicadores como el VAN, la TIR y el periodo de recuperación permitirá determinar la viabilidad financiera del *leasing* propuesto. De esta manera, se busca establecer si la implementación del *leasing* no solo es financieramente rentable, sino también sostenible en el tiempo para la empresa, lo cual es fundamental para justificar su adopción como estrategia comercial.

Respecto a la teoría del embudo de conversión comercial, (Laamanen, 2015) desarrolló una investigación en la que aplicó una metodología basada en el análisis del embudo de ventas para mejorar la precisión de la demanda, utilizando indicadores del proceso comercial como base para la toma de decisiones. Este estudio evidencia la importancia del seguimiento de las oportunidades comerciales y su relación con la eficiencia en la conversión.

En relación con la presente investigación, este enfoque permite comprender cómo la gestión del embudo de ventas influye directamente en la tasa de conversión de oportunidades comerciales. En el caso de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., la incorporación del *leasing* como alternativa de financiamiento podría mejorar las tasas de conversión al hacer más accesibles los proyectos de seguridad electrónica, impactando positivamente en el cierre de ventas.

Finalmente, en relación con la teoría de gestión de ventas, (Laaksonen, 2024) desarrolló un estudio de caso orientado al análisis de la gestión de leads y su impacto en la retención de clientes, utilizando metodologías cualitativas como entrevistas estructuradas y observación del proceso

comercial. Este enfoque permitió identificar factores clave que influyen en la efectividad del equipo de ventas y el cierre de oportunidades comerciales.

Este estudio se relaciona con la presente investigación, ya que evidencia la importancia de una adecuada gestión del proceso comercial para incrementar las ventas. En este sentido, la incorporación del *leasing* como herramienta financiera puede fortalecer el desempeño del equipo de ventas, al proporcionar una propuesta de valor más atractiva para los clientes, facilitando la negociación y aumentando la probabilidad de adjudicación de proyectos.

Estos estudios evidencian que la evaluación de alternativas de financiamiento, como el *leasing*, junto con el análisis del desempeño comercial, permite determinar su impacto en la conversión de oportunidades de negocio. Este enfoque resulta coherente con la presente investigación, la cual busca evaluar la viabilidad financiera y estratégica del *leasing* como herramienta para incrementar la tasa de conversión comercial en proyectos de seguridad electrónica.

Estas metodologías servirán de referencia para el desarrollo metodológico de la presente investigación.

2.3.3. INSTRUMENTOS UTILIZADOS

En relación con las metodologías desarrolladas por otros investigadores, es posible identificar diversos instrumentos utilizados para la recolección y análisis de información en estudios similares al presente.

En el ámbito del financiamiento de activos, (Fuentes González, 2018) empleó como instrumento principal el análisis documental de información financiera, utilizando estados financieros, flujos de caja proyectados, instrumentos de evaluación financiera tales como el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa de Retorno (TIR), la relación costo/beneficio y el periodo de recuperación (*payback*) para comparar el *leasing* financiero con otras alternativas de financiamiento. Este instrumento permitió evaluar el impacto del *leasing* en la toma de decisiones empresariales.

Asimismo, (Pintado, 2022) utilizó instrumentos como la revisión de estados financieros y el análisis de indicadores económicos, complementados con guías de entrevista dirigidas a personal administrativo, lo cual permitió recopilar información relevante sobre el comportamiento del *leasing* en la empresa analizada.

Por su parte, en el ámbito del análisis del embudo de conversión, (Laamanen, 2015) empleó como instrumento principal el análisis de bases de datos comerciales y registros de ventas, utilizando indicadores del proceso comercial para evaluar la evolución de las oportunidades de negocio dentro del embudo de ventas.

Finalmente, (Laaksonen, 2024) utilizó instrumentos cualitativos como entrevistas estructuradas y observación del proceso comercial, permitiendo recopilar información directa sobre la gestión de clientes potenciales y el desempeño del equipo de ventas.

En conjunto, estos instrumentos evidencian una combinación de fuentes cuantitativas y cualitativas, incluyendo análisis documental, datos financieros y técnicas de recolección directa de información, lo cual resulta coherente con el enfoque de la presente investigación.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En el presente capítulo se determina la metodología de la cual se hace uso para desarrollar el trabajo de campo, donde se describen los métodos, técnicas, análisis y procedimientos empleados en el desarrollo de la investigación, se define el alcance, tipo de enfoque y diseño de la investigación utilizado; a su vez, se fija el censo de la población con la que se trabajó para la obtención de datos.

3.1. CONGRUENCIA METODOLÓGICA

3.1.1. MATRIZ METODOLÓGICA

Tabla 1. Matriz metodológica.

Título	Objetivos de la Investigación		Variables
	Objetivo General	Objetivos Específicos	
Viabilidad del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.	Evaluar la viabilidad financiera y estratégica de la incorporación del <i>leasing</i> financiero para proyectos de seguridad electrónica, mediante el análisis de proyecciones económicas y del entorno comercial, con el propósito de fundamentar una propuesta de implementación de un modelo de leasing financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. en empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras.	1. Analizar la viabilidad estratégica de la adopción del <i>leasing</i> financiero a través de la evaluación de las necesidades de financiamiento de las empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales.	Viabilidad Estratégica
		2. Determinar la viabilidad financiera del <i>leasing</i> financiero para proyectos de seguridad electrónica mediante flujos de caja, indicadores de rentabilidad y análisis comercial, a fin de validar la sostenibilidad del esquema en empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras.	Viabilidad Financiera
		3. Proponer la implementación del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., sustentada en los resultados de viabilidad estratégica y financiera obtenidos para proyectos de seguridad electrónica dirigidos a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras.	Eficiencia en la Conversión Comercial

Fuente: (Elaboración propia. 2026).

3.1.2. ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

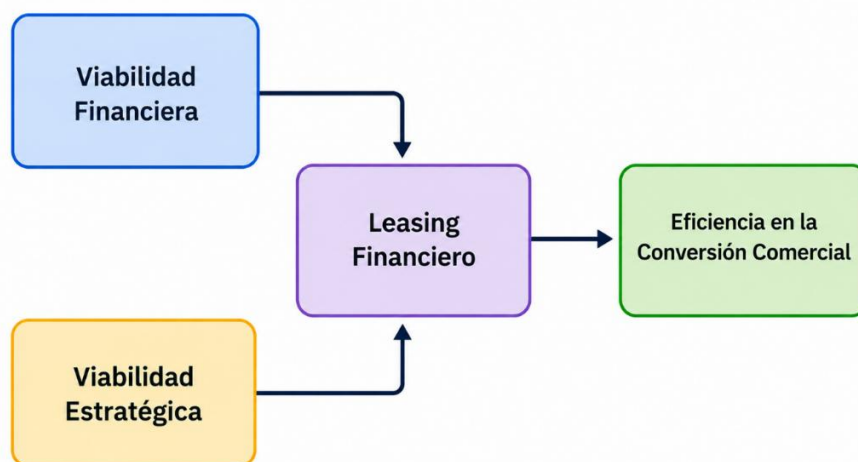


Figura 1. Variables de estudio.

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

3.1.2.1. IDENTIFICACIÓN DE RELACIONES CONCEPTUALES

El *leasing* financiero es un elemento clave al funcionar como un mecanismo que facilita el acceso a soluciones tecnológicas mediante alternativas de pago más flexibles que reducen la barrera de inversión inicial para los clientes, lo que incide de manera favorable en la toma de decisiones de compra. En este sentido, el *leasing* financiero se relaciona con la eficiencia de la conversión comercial, incrementando la probabilidad de transformar oportunidades en proyectos adjudicados y vendidos.

Asimismo, el *leasing* financiero mantiene una relación directa con la viabilidad estratégica del negocio, en la medida en que debe integrarse de forma coherente con los objetivos y capacidades de la empresa, asegurando que su implementación contribuya a la sostenibilidad y competitividad del negocio.

Por otra parte, el *leasing* financiero también se vincula estrechamente con la viabilidad financiera, ya que representa una alternativa que permite acceder a activos sin requerir un desembolso inicial elevado. Optimizando la gestión de los flujos de efectivo, al disminuir la salida inmediata de liquidez, sin embargo, también implica la generación de compromisos financieros constantes a lo largo del tiempo, los cuales deben ser evaluados cuidadosamente para garantizar la viabilidad y sostenibilidad económica.

3.1.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 2. Operacionalización de las variables

Variables Independientes	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Ítem
Leasing financiero como Estrategia Comercial	Modalidad de financiamiento mediante la cual los clientes pueden adquirir soluciones de seguridad electrónica mediante pagos periódicos, reduciendo la inversión inicial requerida.	Evaluación del esquema de <i>leasing</i> financiero propuesto por NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. para determinar su aplicabilidad comercial en proyectos de seguridad electrónica.	Barreras y costo percibido	Nivel de percepción sobre la inversión inicial requerida.
				Grado de aceptación de un modelo de pago recurrente (<i>leasing</i>).
			Beneficios financieros operativos	Percepción sobre la mejora en el flujo de caja.
				Nivel de aceptación de pagos mensuales.
			Valor estratégico del <i>leasing</i>	Influencia del <i>leasing</i> en la decisión de compra.
				Percepción del impacto en la competitividad.
				Intención de adopción del <i>leasing</i> .

Variables Independientes	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Ítem
Viabilidad Estratégica y Financiera	Capacidad del <i>leasing</i> financiero para generar valor económico sostenible y una alineación estratégica con los objetivos de crecimiento de la empresa.	Evaluación cuantitativa y cualitativa de la rentabilidad y la adecuación estratégica del <i>leasing</i> financiero frente a las condiciones del entorno empresarial	Rentabilidad Financiera	Valor Actual Neto (VAN) del proyecto de inversión.
				Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada.
			Sostenibilidad Estratégica	Tiempo de recuperación de la inversión (<i>payback</i>).
				Nivel de compatibilidad con la capacidad de recuperación de NAVSTAR.

Variables dependientes	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Ítem
Eficiencia en la Conversión Comercial	Grado de éxito en la transformación de oportunidades de negocio en ventas efectivas, medido a través de la capacidad de respuesta del mercado ante el <i>leasing</i> financiero.	Análisis de los indicadores clave de desempeño comerciales que determinan la efectividad del proceso de ventas de NAVSTAR SYSTEMS	Rendimiento Comercial	Tasa de conversión: (% Ventas cerradas).
				Valor promedio de los contratos cerrados (Ticket promedio).
			Ciclo de Ventas	Tiempo promedio transcurrido desde el contacto inicial hasta el cierre (en días).
			Gestión comercial	Proporción de oportunidades perdidas.

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

3.2. HIPÓTESIS

3.2.1. HIPÓTESIS GENERAL DE INVESTIGACION (H1)

El *leasing* financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. es viable en términos financieros y estratégicos para su implementación en proyectos de seguridad electrónica dirigidos a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras, contribuyendo al incremento de la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos.

3.2.2. HIPÓTESIS NULA (H0)

El *leasing* financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. no es viable en términos financieros y estratégicos para su implementación en proyectos de seguridad electrónica dirigidos a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras, ni contribuye al incremento de la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos.

3.3. ENFOQUE Y MÉTODOS

3.3.1. ENFOQUE

La presente investigación se fundamenta bajo un enfoque mixto de carácter propositivo y analítico. El componente cuantitativo permitió medir variables relacionadas con la viabilidad estratégica, la viabilidad financiera y la eficiencia en la conversión comercial, mediante la aplicación de encuestas estructuradas, el análisis de oportunidades comerciales y la simulación financiera del modelo de *leasing* financiero. los cuales son esenciales para comprobar la hipótesis planteada y analizar la relación entre la eficiencia en la conversión de ventas y el *leasing* financiero.

Por otra parte, el componente cualitativo se orientó al análisis e interpretación de las percepciones, opiniones y criterios de los tomadores de decisión del sector construcción e inmobiliario respecto a las barreras financieras, la aceptación del *leasing* financiero y su posible influencia en la toma de decisiones de inversión. Estas percepciones fueron recopiladas mediante el instrumento de investigación y posteriormente analizadas de forma complementaria a los resultados cuantitativos.

Asimismo, el componente analítico permitió interpretar los resultados obtenidos a partir de la información recopilada, con el propósito de identificar las principales barreras financieras que afectan la conversión de oportunidades comerciales y evaluar la aceptación del *leasing* financiero dentro del mercado objetivo. De igual forma la investigación incorpora un componente propositivo, orientado al diseño de una propuesta de implementación del *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., sustentada en los resultados obtenidos durante el proceso de investigación.

En conjunto, la integración de información cuantitativa y cualitativa permitió generar evidencia objetiva para evaluar la viabilidad financiera y estratégica del *leasing* financiero y fundamentar una propuesta aplicable al contexto empresarial de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.

3.3.2. ALCANCE

La presente investigación presenta un alcance descriptivo y propositivo, estructurado para analizar la viabilidad del *leasing* financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.

En primer lugar, el alcance descriptivo permitió caracterizar las variables asociadas a la viabilidad estratégica, la viabilidad financiera y la eficiencia en la conversión comercial, mediante el análisis de la percepción de los tomadores de decisión, los registros históricos de oportunidades comerciales y los resultados de la simulación financiera.

Asimismo, el alcance descriptivo permitió identificar las principales barreras financieras que afectan la adjudicación de proyectos de seguridad electrónica, así como el nivel de aceptación de esquemas de financiamiento alternativos dentro del mercado objetivo.

Finalmente, el alcance propositivo permitió formular una propuesta de implementación del *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., basada en los resultados obtenidos durante la investigación y orientada a mejorar la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos.

3.3.3. DISEÑO

El diseño de la investigación es de tipo no experimental, debido a que las variables no fueron manipuladas deliberadamente, sino analizadas tal como se presentan en la realidad de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. Asimismo, se trata de un diseño transversal, ya que la información fue recolectada en un único periodo de tiempo, permitiendo analizar la situación actual de la empresa en relación con la conversión comercial, la viabilidad del *leasing* financiero y la percepción de los clientes.

3.3.4. MÉTODOS E INSTRUMENTOS

Para la recolección de la información se utilizaron diversas técnicas e instrumentos. En primer lugar, se empleó el análisis documental, el cual permitió recopilar información financiera y comercial de la empresa, incluyendo estados financieros, reportes de ventas, historial de oportunidades comerciales y registros de ingresos.

Adicionalmente, se aplicaron encuestas estructuradas a potenciales clientes del sector construcción, con el objetivo de medir la percepción sobre la viabilidad del *leasing* financiero y su disposición a adoptar este tipo de esquemas, con el propósito de obtener información detallada sobre los factores que influyen en la toma de decisiones de compra y en la conversión de oportunidades.

Finalmente, se utilizaron herramientas de evaluación financiera, tales como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el análisis de flujos de caja proyectados, con el fin de determinar la viabilidad financiera del *leasing* financiero propuesto.

Tabla 3. Resumen del enfoque y métodos de la investigación.

Enfoque	Alcance	Diseño	Técnicas	Instrumentos
Mixto	Descriptivo Propositivo	No experimental Transversal	Análisis documental Encuesta Análisis comercial Evaluación financiera	Estados financieros Cuestionario Matriz de oportunidades comerciales. Herramientas de análisis financieros: 1. Valor Actual Neto (VAN) 2. Tasa Interna de Retorno (TIR) 3. Periodo de Recuperación (<i>payback</i>)

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.4.1. POBLACIÓN

La población objeto de estudio para el desarrollo de esta investigación estuvo conformada por 238 empresas del sector construcción e inmobiliario en Honduras, registradas en la Cámara Hondureña de Industria de la Construcción (CHICO) vinculadas al desarrollo de edificios corporativos y proyectos residenciales verticales.

3.4.2. MUESTRA

La muestra, entendida como una parte representativa de la población seleccionada para el análisis, se determinó considerando la naturaleza de las variables de estudio, las cuales son de tipo categórico y están directamente relacionadas con la percepción del *leasing* financiero y su impacto en la conversión de oportunidades comerciales.

Para el cálculo del tamaño muestral se utilizó la ecuación (1):

Ecuación 1. Ecuación para poblaciones finitas con variables categóricas:

$$n = \frac{PQZ^2N}{PQZ^2N + e^2N}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

P = probabilidad de ocurrencia

Q = probabilidad de no ocurrencia

Z = nivel de confianza

e = margen de error

Teniendo una población de 238 empresas del sector construcción e inmobiliario en Honduras, un nivel de confianza del 95% ($Z = 1.96$), un margen de error del 10% y valores de $P = 0.5$ y $Q = 0.5$.

El margen de error del 10% fue seleccionado considerando la naturaleza aplicada y exploratoria de la investigación, así como las limitaciones de acceso a la población objetivo dentro del sector construcción e inmobiliario en Honduras. Este nivel de error es aceptable en estudios de carácter descriptivo y en investigaciones orientadas al análisis de percepciones, donde se prioriza la viabilidad operativa del trabajo de campo sin comprometer significativamente la confiabilidad de los resultados.

Asimismo, el uso de un margen de error del 10% permitió determinar un tamaño de muestra manejable, alineado con los recursos disponibles y los tiempos de recolección de información, garantizando al mismo tiempo una representación adecuada de la población de estudio.

El resultado del cálculo fue:

$$n = \frac{(0.5) * (0.5) * (1.96^2) * 238}{(0.5) * (0.5) * (1.96)^2 * (238) + (0.10)^2 * 238}$$
$$n = 27.99$$

Este valor se redondeó a 28 unidades de análisis. No obstante, se amplió la muestra a 30 empresas constructoras con el propósito de mejorar la representatividad del estudio, facilitar el trabajo de campo y contar con un margen ante posibles pérdidas de información durante la recolección de datos.

Las 30 empresas seleccionadas corresponden a constructoras y desarrolladoras inmobiliarias con proyectos activos dentro del registro de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), lo que garantiza que las unidades de análisis sean relevantes para evaluar la viabilidad del *leasing* financiero en proyectos de seguridad electrónica.

Dentro de la muestra seleccionada, se identificó un subconjunto de 10 empresas que presentan antecedentes de oportunidades comerciales registradas en NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. durante el año 2026. Estas empresas forman parte de la misma población y se utilizaron para complementar el análisis con evidencia empírica real del mercado frente a restricciones de financiamiento.

En consecuencia, la investigación trabaja con una muestra principal de 30 empresas, dentro de la cual se analizan tanto percepciones mediante instrumentos de recolección de información como casos reales de oportunidades comerciales.

La selección de la muestra se fundamentó en criterios técnicos orientados a garantizar la pertinencia y calidad de la información recolectada. En primer lugar, se consideró la experiencia e idoneidad de los participantes, seleccionando perfiles con capacidad de toma de decisiones y conocimiento del sector construcción, tales como gerentes propietarios, financieros, de proyectos y de compras, lo que permitió validar la viabilidad y aceptabilidad del modelo propuesto.

Asimismo, se tomó en cuenta la representatividad estratégica del segmento, eligiendo empresas con alto nivel de actividad en el desarrollo inmobiliario dentro de la zona de influencia de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., caracterizadas por su volumen de proyectos, nivel de facturación y complejidad técnica, lo que las posiciona como referentes en la toma de decisiones de inversión en el mercado de seguridad electrónica.

Adicionalmente, se consideró el acceso a datos primarios mediante la inclusión de oportunidades comerciales reales recientes registradas por la empresa NAVSTAR, lo que permitió complementar el análisis con evidencia empírica basada en situaciones reales de negocio, fortaleciendo así la aplicabilidad y validez del estudio.

La unidad de análisis corresponde a tomadores de decisión dentro de cada empresa, incluyendo perfiles de quienes participan activamente en la evaluación de inversiones y adopción de soluciones tecnológicas con los cargos de:

- Gerentes Propietarios por ser los responsables finales de la rentabilidad del proyecto inmobiliario. Su perspectiva es clave porque son quienes ponderan el costo de oportunidad de inmovilizar capital en activos tecnológicos frente a otros gastos del desarrollo.
- Gerentes de Proyectos ya que su opinión es vital porque ellos confirmarán si el *leasing* financiero permite agilizar el cierre del negocio y, por ende, el cumplimiento de las metas del proyecto de construcción.

- Gerentes Financieros por ser los expertos en el análisis de liquidez, estructura de costos y con el conocimiento técnico para evaluar el VAN, la TIR, así como los beneficios del *leasing* financiamiento frente a la compra tradicional.
- Gerentes de Compras por ser facilitadores del proceso y poseer el conocimiento sobre las políticas de adquisición, los plazos de pago estándar y las barreras burocráticas que pueden llegar a enfrentar los clientes potenciales de la empresa NAVSTAR.

La muestra de la investigación estuvo conformada por 30 empresas del sector construcción e inmobiliario, seleccionadas de una población de 238 empresas. No obstante, se aplicó la encuesta a cuatro tomadores de decisión por empresa, alcanzando un total de 120 encuestados, lo que permitió obtener una visión integral del proceso de toma de decisiones en relación con la viabilidad de la adopción del *leasing* financiero.

Tabla 4. Resumen de la muestra.

Concepto	Cantidad
Población total	238
Muestra seleccionada	30
Cantidad de participaciones (personas encuestadas) por empresa	4
Encuestados	120

Fuente: (Elaboración propia, 2026)

Así mismo se detalla el listado de las empresas encuestadas utilizadas en este estudio:

Tabla 5. Listado de empresas encuestadas.

No.	Nombre de la empresa
1	CONSTRUCTORA WILLIAM Y MOLINA (W y M)
2	GRUPO CELAQUE
3	CONSTRUCTORA PANORAMA.
4	CONSTRUCTORA PILARES
5	CONSTRUCTORA ALFARO
6	CONSTRUCTORA CASTILLO ZUNIGA
7	INVERSIONES DEL ATLANTICO NORTE (IVERTLAN)
8	SOLUCIONES ARQUITECTONICAS (WINDOTEC)
9	CONSTRUCTORA RODAS MONTUFAR
10	CONSTRUCTORA UNIVERSAL
11	INVERSIONES MPG
12	INMOBILIARIA EL ACTIVO
13	CONSTRUCTORA ESPINOZA SUAZO (E&S)
14	ULTRACEM HONDURAS
15	SERVICIOS DE INGENIERIA HIDRAULICA (SINHCO)
16	SOLUCIONES AMBIENTALES ATLANTIDA (S.A.A.)

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Continuación Tabla 5. Listado de empresas encuestadas.

No.	Nombre de la empresa
17	INGENIEROS CONSULTORES Y CONSTRUCTORES ELECTROMECHANICOS
18	PROYECTOS ESPECIALES
19	IIA TECNOLOGIAS ESPECIALIZADAS (IIA-TECH)
20	WCS SOLUCIONES
21	CONSTRUCCIONES CIVILES AGAPE (CCA)
22	PROMOTORA DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS
23	PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCION ASOCIADOS (PROCONSA)
24	EQUIPOS Y CONSTRUCCIONES (ECON)
25	CONSTRUCTORA RAMIREZ
26	TECNOLOGIA DE PROYECTOS (TECPRO)
27	CONSTRUCTORA JOALCA
28	CONSULTORES CONSTRUCTORES DEL CID SANTOS (CONDELSA)
29	CONSTRUCTORA DIAZ ARRIAGA
30	KNAUF DE HONDURAS.

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

3.4.3. TÉCNICAS DE MUESTREO

La presente investigación utilizó una técnica de muestreo probabilístico, debido a que no fue posible acceder a la totalidad de la población ni realizar una selección aleatoria de los elementos de estudio.

Este tipo de muestreo se aplicó considerando la disponibilidad y accesibilidad de las empresas del sector construcción incluidas en el estudio, específicamente aquellas registradas en la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO) y aquellas vinculadas a oportunidades comerciales reales de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.

Asimismo, dentro de cada empresa se seleccionaron participantes que cumplieran con el perfil de tomadores de decisión, tales como gerentes propietarios, financieros, de proyectos y de compras, quienes se encontraban disponibles al momento de la recolección de datos y poseen participación directa en los procesos de evaluación e inversión en soluciones tecnológicas.

La aplicación de este tipo de muestreo se justifica debido a las limitaciones logísticas y de acceso a la información, así como a la naturaleza aplicada del estudio, el cual requiere analizar actores clave con experiencia directa en el fenómeno investigado, particularmente en la evaluación de alternativas de financiamiento como el *leasing* financiero.

Si bien el muestreo probabilístico no garantiza representatividad estadística de toda la población, permite obtener información relevante, suficiente y alineada con los objetivos de la investigación, siendo adecuado para estudios que evalúan la viabilidad estratégica y comercial en contextos empresariales específicos.

3.5. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

3.5.1. TÉCNICAS

Para la recolección de información en la presente investigación se emplearon técnicas tanto cuantitativas como cualitativas, con el propósito de obtener datos que permitan analizar la viabilidad del *leasing* financiero en el sector construcción.

La medición de las variables del estudio se realizó mediante distintas técnicas de recolección de datos, en función de la naturaleza de cada variable. En este sentido, se utilizó la técnica de encuesta, la cual permitió medir las dimensiones relacionadas con la percepción, aceptación y disposición de los tomadores de decisión hacia la adopción del *leasing* financiero.

Asimismo, se empleó la técnica de análisis comercial mediante la revisión de registros históricos de oportunidades de negocio de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., para medir las dimensiones relacionadas con la eficiencia comercial con el fin de identificar las principales causas de pérdida de proyectos.

Adicionalmente, se aplicó la técnica de simulación financiera, orientada a evaluar las dimensiones de viabilidad financiera económica del *leasing* a través de proyecciones económicas y escenarios financieros.

3.5.2. INSTRUMENTOS

Para la aplicación de las técnicas seleccionadas se utilizaron diversos instrumentos de recolección y análisis de información. En primer lugar, se diseñó un cuestionario estructurado compuesto por diez ítems con escalas tipo Likert (1 a 5), orientadas a evaluar variables como barreras financieras, flexibilidad, gestión del flujo de caja e intención de compra. Ver **anexo 2**.

En segundo lugar, para aplicar la técnica de análisis comercial se utilizaron los registros de oportunidades de negocio recientes y los reportes internos de ventas de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., los cuales sirvieron como base de datos para el análisis, permitiendo identificar y clasificar las oportunidades perdidas según sus causas principales, tales como precio, falta de financiamiento y competencia. Ver **anexo 3**.

Finalmente, para la técnica de simulación financiera se emplearon modelos de proyección financiera como herramienta de análisis propositivo, los cuales permitieron simular el comportamiento y evaluar la viabilidad del *leasing* financiero en comparación con otros esquemas, considerando un horizonte de cinco años. Estos esquemas incluyeron la proyección de flujos de caja y el cálculo de indicadores financieros relevantes con el fin de identificar la viabilidad económica y aceptación comercial del *leasing* financiero. Ver **anexo 4**.

3.5.3. PROCEDIMIENTOS APLICADOS

El procedimiento de recolección y análisis de la información se desarrolló en función de cada técnica empleada. En primer lugar, la encuesta fue aplicada a los tomadores de decisión de las empresas seleccionadas mediante medios digitales y presenciales, seguido del procesamiento de los datos a través de estadísticas descriptivas, incluyendo el cálculo de promedios en escala Likert para determinar el nivel de aceptación del modelo.

Cabe destacar que el instrumento aplicado no incluyó variables de caracterización del encuestado, tales como cargo, nivel académico o antigüedad en la empresa. Esta decisión se fundamenta en que la investigación se orienta a medir la percepción general del mercado objetivo respecto a la viabilidad y aceptación del *leasing* financiero, más que a identificar diferencias específicas entre perfiles individuales.

Dado que la unidad de análisis corresponde a tomadores de decisión dentro de organizaciones del sector construcción, se asumió un nivel de homogeneidad funcional entre los participantes, todos con responsabilidad directa en la evaluación de inversiones y adopción de soluciones tecnológicas. En este contexto, la inclusión de variables de caracterización no se consideró indispensable para el cumplimiento del objetivo principal del estudio.

En consecuencia, el análisis de los resultados se realizó de forma agregada, considerando el comportamiento global de la muestra, lo cual resulta pertinente dado que todos los encuestados corresponden a perfiles estratégicos con capacidad de decisión dentro de sus respectivas organizaciones.

Si bien la ausencia de variables de control limita la posibilidad de segmentar los resultados por tipo de encuestado, no afecta la validez del estudio en cuanto a su objetivo principal, el cual consiste en evaluar la viabilidad y aceptación del modelo de *leasing* financiero en el mercado objetivo. Ver **anexo 2**.

A continuación, se detalla las dimensiones evaluadas, los ítems correspondientes relacionados con la estructura del instrumento utilizado y la escala de medición aplicada.

Tabla 6. Dimensiones e ítems evaluados mediante el instrumento aplicado.

Dimensión	Ítem	Pregunta	Escala
Barreras y costo percibido	Nivel de percepción sobre la inversión inicial requerida.	Preg.1	1 = Muy en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4 = De acuerdo 5 = Muy de acuerdo
	Grado de aceptación de un modelo de pago recurrente (<i>leasing</i>).	Preg.2	
Beneficios financieros operativos	Percepción sobre la mejora en el flujo de caja.	Preg.5	
	Nivel de aceptación de pagos mensuales.	Preg.3 y Preg.7	
Valor estratégico del <i>leasing</i>	Influencia del <i>leasing</i> en la decisión de compra.	Preg.6	
	Percepción del impacto en la competitividad.	Preg.8 y Preg.9	
	Intención de adopción del <i>leasing</i> .	Preg.4 y Preg.10	

Fuente: (Elaboración propia, 2026)

En segundo lugar, el análisis comercial se llevó a cabo mediante la extracción, segmentación y clasificación de los registros históricos de oportunidades de negocio de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. Este proceso permitió identificar las principales causas de pérdida y cuantificar su impacto económico en la conversión comercial, en función de las dimensiones establecidas en la investigación. Ver **anexo 3**.

Tabla 7. Dimensiones e ítems evaluados mediante el análisis comercial.

Dimensión	Ítem	Fuente de datos
Rendimiento comercial	Tasa de conversión.	Registros de NAVSTAR
	Valor promedio de contratos	Base de datos comerciales
Proceso de Ventas	Tiempo promedio de cierre	Histórico de Ventas
Gestión Comercial	Porción de oportunidades perdidas	Análisis de oportunidades

Fuente: (Elaboración propia, 2026)

Finalmente, la simulación financiera se desarrolló mediante la proyección de flujos de caja en un horizonte de cinco años, así como el cálculo de indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Este procedimiento permitió evaluar la viabilidad del *leasing* financiero y su alineación con los objetivos financieros de la empresa NAVSTAR. Ver **anexo 4**.

Tabla 8. Dimensiones e ítems evaluados mediante simulación financiera.

Dimensión	Ítem	Fuente de datos
Rentabilidad Financiera	Valor Actual Neto (VAN)	Cálculo financiero del <i>leasing</i>
	Tasa Interna de Retorno (TIR)	Proyección financiera
Sostenibilidad estratégica	Periodo de recuperación (Payback)	Simulación financiera
	Capacidad de generación de valor	Análisis de flujo proyectado

Fuente: (Elaboración propia, 2026)

3.6. FUENTES DE INFORMACIÓN

3.6.1. FUENTES PRIMARIAS

Corresponden a la información obtenida directamente del entorno empresarial a través de la aplicación de encuestas a tomadores de decisión del sector construcción, así como al análisis de datos internos de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., incluyendo registros comerciales y oportunidades de negocio, los cuales fueron utilizados para evaluar la percepción del mercado, la viabilidad del *leasing* financiero y el comportamiento comercial.

3.6.2. FUENTES SECUNDARIAS

Comprenden información documental y bibliográfica proveniente de literatura académica, estudios de mercado, informes técnicos y publicaciones especializadas, las cuales sirvieron como base teórica, comparativa y de contextualización para el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1. INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El proceso de recolección de datos se desarrolló mediante la aplicación de las técnicas de encuesta, análisis comercial y simulación financiera, con el propósito de analizar la viabilidad del *leasing* financiero en el sector construcción e inmobiliario en Honduras.

En primer lugar, se aplicó la técnica de encuesta a tomadores de decisión pertenecientes a 30 empresas del sector construcción, seleccionadas de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO). La unidad de análisis estuvo conformada por perfiles estratégicos dentro de cada organización, incluyendo gerentes propietarios, financieros, de proyectos y de compras. Considerando un promedio de cuatro participantes por empresa, y obteniendo un total de 120 encuestados.

La aplicación del instrumento se realizó durante un período aproximado de dos semanas, mediante medios digitales y presenciales, según la disponibilidad de los participantes. Se logró una tasa de respuesta del 100%, lo que permitió obtener información completa para el análisis de las variables relacionadas con la percepción, aceptación y disposición hacia el *leasing* financiero.

En segundo lugar, se llevó a cabo el análisis comercial mediante la revisión de registros históricos de oportunidades de negocio de la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., correspondientes al año 2026. Esta información fue recopilada a partir de bases de datos internas y permitió analizar las principales causas de pérdida de oportunidades comerciales, así como su impacto en la conversión de ventas.

Finalmente, se desarrolló la simulación financiera como parte del proceso de recolección de datos para la evaluación de la viabilidad económica del modelo. Esta se llevó a cabo mediante la proyección de flujos de caja en un horizonte de cinco años, utilizando información financiera de la empresa y supuestos establecidos en el marco metodológico.

En conjunto, estas técnicas permitieron obtener información cuantitativa y cualitativa relevante, la cual fue utilizada para el desarrollo del análisis de resultados presentado en las secciones siguientes del capítulo.

4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS

4.2.1. RESULTADOS Y ANÁLISIS CUANTITATIVOS DE LA ENCUESTA

En este apartado se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación del instrumento de encuesta a los tomadores de decisión del sector construcción. La información se organiza de acuerdo con las dimensiones definidas para la variable *leasing* financiero, las cuales se encuentran relacionadas con los factores de viabilidad financiera y estratégica.

Los resultados se exponen mediante representaciones gráficas y análisis descriptivos, permitiendo identificar los principales hallazgos, tendencias y conclusiones derivadas de cada una de las preguntas, así como su incidencia en la viabilidad de la implementación del *leasing* financiero y su potencial efecto en la eficiencia de la conversión comercial.

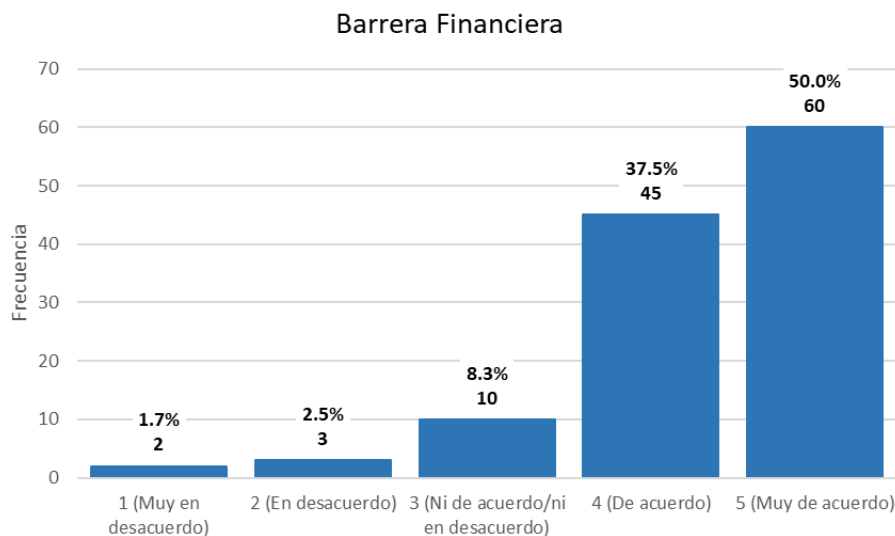


Figura 2. Pregunta 1, El alto costo de inversión inicial (CAPEX) es una de las principales barreras para adquirir soluciones de seguridad electrónica de alto valor.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados muestran que el 87.5% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que el alto costo de inversión inicial representa una barrera para la adquisición de soluciones de seguridad electrónica.

Esta tendencia evidencia que el modelo tradicional basado en inversión inicial limita la toma de decisiones en las empresas del sector construcción, afectando la implementación de este tipo de soluciones. En consecuencia, se evidencia una oportunidad para la aplicación potencial del *leasing* financiero, que permitan disminuir el impacto del costo inicial y facilitar la adopción de soluciones de alto valor.

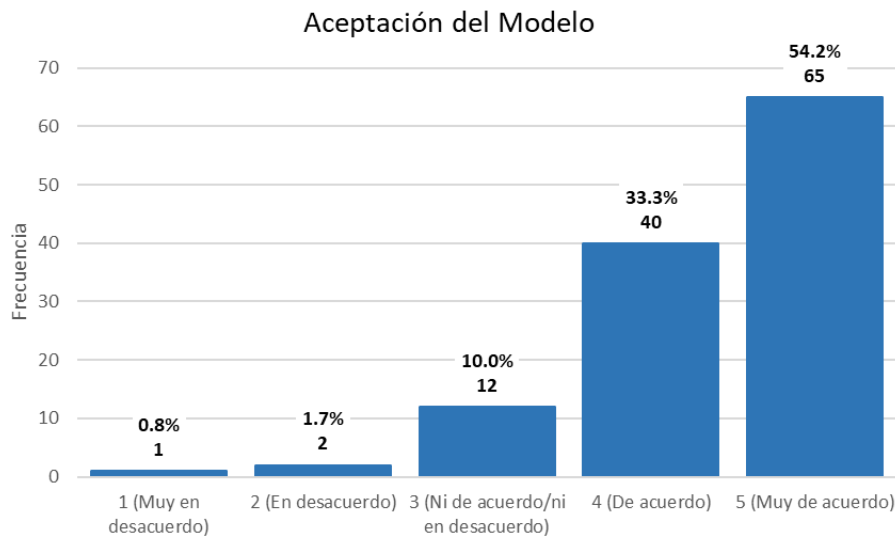


Figura 3. Pregunta 2, Estaría dispuesto a adoptar un esquema de pago recurrente (OPEX o suscripción) en lugar de una compra tradicional si esto reduce significativamente la inversión inicial requerida.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026)

Los resultados evidencian que el 87.5% de los encuestados manifiesta estar de acuerdo o muy de acuerdo a adoptar un esquema de pago recurrente en lugar de una compra tradicional, siempre que este reduzca significativamente la inversión inicial requerida.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión valoran alternativas que permitan disminuir la carga financiera inicial, lo cual constituye un factor relevante dentro de la viabilidad del *leasing* financiero en el sector construcción.

En consecuencia, se establece que la disposición a migrar hacia esquemas de pago recurrente favorece la viabilidad del *leasing* financiero, fortaleciendo su relevancia en la toma de decisiones de inversión y contribuyendo a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

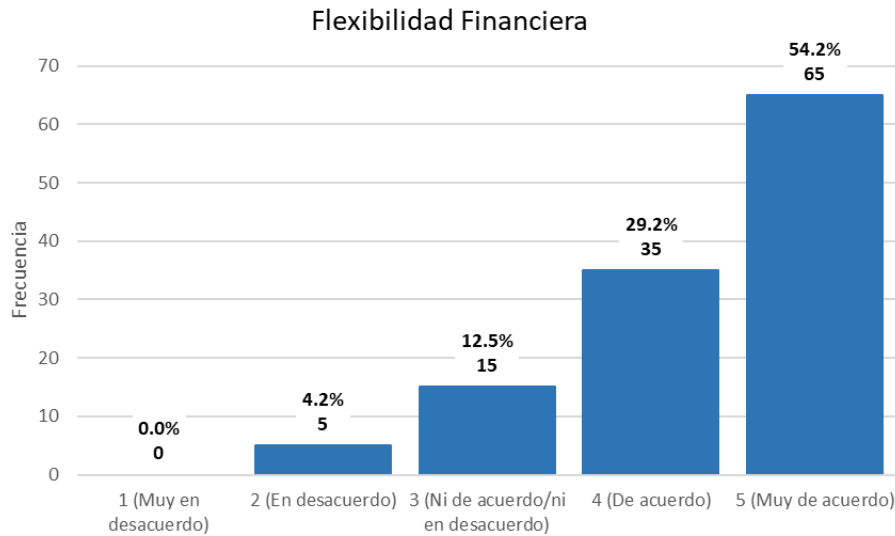


Figura 4. Pregunta 3, Distribuir el costo total de una solución de seguridad en pagos mensuales facilitaría la aprobación de proyectos dentro de mi organización.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que el 83.3% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que la distribución del costo total en pagos mensuales facilita la aprobación de proyectos dentro de sus organizaciones.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión valoran esquemas que permiten afrontar inversiones sin comprometer significativamente la liquidez, lo cual representa un factor relevante dentro de la viabilidad del *leasing* financiero en el sector construcción.

En consecuencia, se establece que la estructuración de pagos periódicos favorece la viabilidad del *leasing* financiero, facilitando los procesos de aprobación de proyectos y contribuyendo a una mayor eficiencia en la conversión comercial.

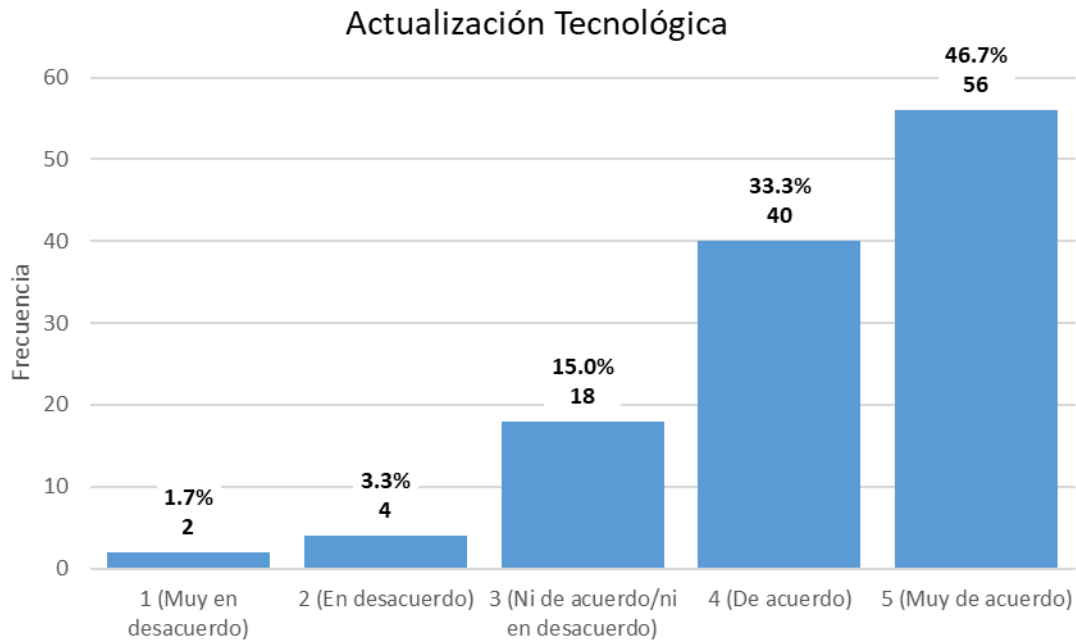


Figura 5. Pregunta 4, La posibilidad de actualizar el equipamiento tecnológico al finalizar el contrato representa una ventaja importante para mi empresa.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que el 80.0% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que la posibilidad de actualizar el equipamiento al finalizar el contrato representa una ventaja importante para la empresa.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión valoran esquemas que permiten mitigar el riesgo de obsolescencia y mantener la vigencia de los activos sin requerir nuevas inversiones iniciales, lo cual constituye un elemento relevante dentro de la viabilidad estratégica del *leasing* financiero.

En consecuencia, se establece que la opción de actualización tecnológica fortalece la viabilidad del *leasing* financiero, al poder incrementar su atractivo como alternativa de inversión y poder contribuir a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

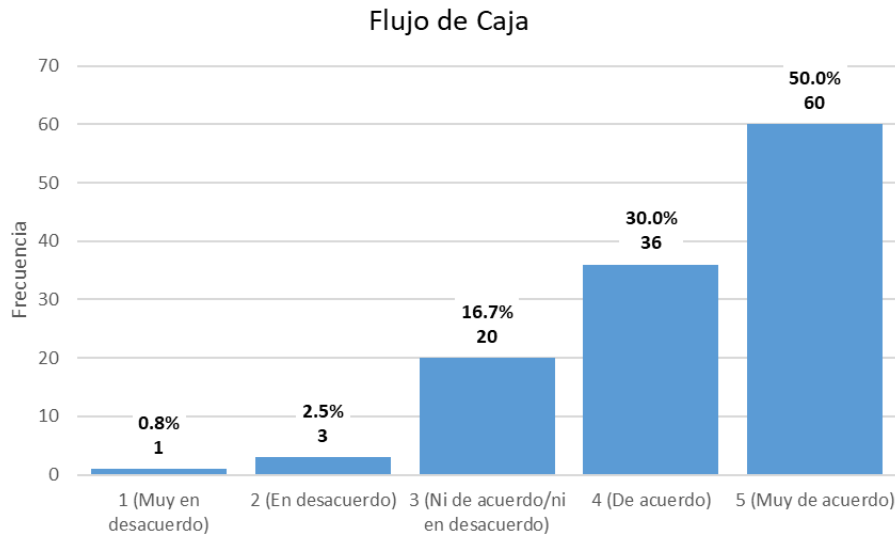


Figura 6. Pregunta 5, Un modelo de pago recurrente contribuiría a una mejor gestión del flujo de caja en comparación con una compra tradicional.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que el 80% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que un modelo de pago recurrente contribuye a una mejor gestión del flujo de caja en comparación con una compra tradicional.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión perciben el *leasing* financiero como un mecanismo que permite distribuir de manera más eficiente los recursos financieros, pudiendo reducir la presión sobre la liquidez inmediata y facilitando la planificación financiera de los proyectos.

En consecuencia, se establece que la mejora en la gestión del flujo de caja constituye un factor clave dentro de la viabilidad financiera del *leasing* financiero, fortaleciendo su aplicación potencial y contribuyendo a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

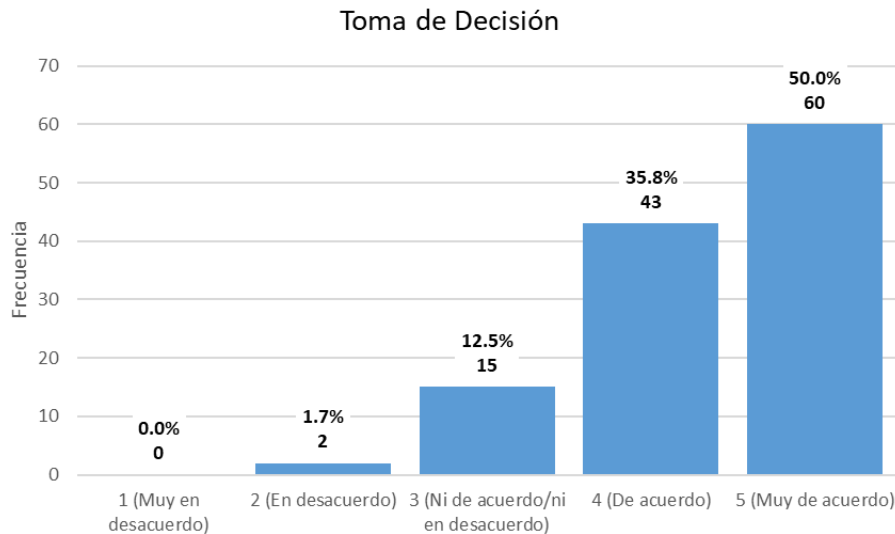


Figura 7. Pregunta 6, La inclusión de mantenimiento preventivo y correctivo dentro de una cuota mensual aumentaría mi intención de contratar a NAVSTAR como proveedor.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que el 85.8% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que la inclusión de servicios de mantenimiento preventivo y correctivo dentro de una cuota mensual incrementa su intención de contratar a NAVSTAR como proveedor.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión valoran esquemas que integran servicios adicionales dentro de una misma estructura de pago, lo cual reduce la complejidad operativa y genera mayor previsibilidad en los costos, constituyendo un elemento relevante dentro de la viabilidad estratégica del *leasing* financiero.

En consecuencia, se establece que la integración de servicios dentro del esquema de *leasing* financiero fortalece su atractivo comercial, pudiendo incrementar la intención de contratación y contribuyendo a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

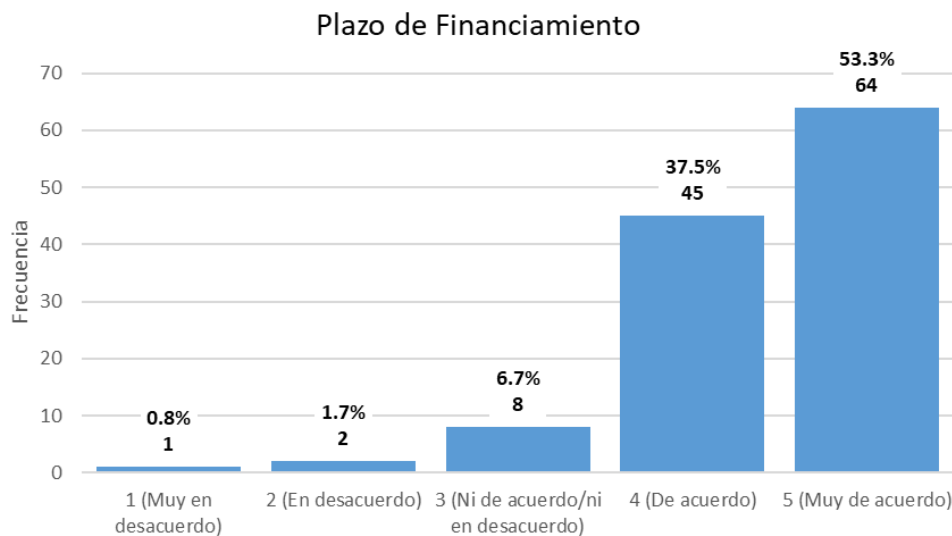


Figura 8. Pregunta 7, Un plazo de financiamiento de 60 meses sería adecuado para mantener la rentabilidad y salud financiera de los proyectos inmobiliarios.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que el 90.8% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que un plazo de financiamiento de hasta 60 meses es adecuado para mantener la rentabilidad y la salud financiera de los proyectos inmobiliarios.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión consideran relevante contar con plazos que permitan equilibrar el nivel de inversión con la capacidad de pago, favoreciendo una adecuada gestión financiera sin comprometer la rentabilidad de los proyectos, lo cual constituye un factor importante dentro de la viabilidad financiera del *leasing* financiero.

En consecuencia, se establece que la estructuración de plazos adecuados fortalece la viabilidad del *leasing* financiero, contribuyendo a la sostenibilidad económica de los proyectos y a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

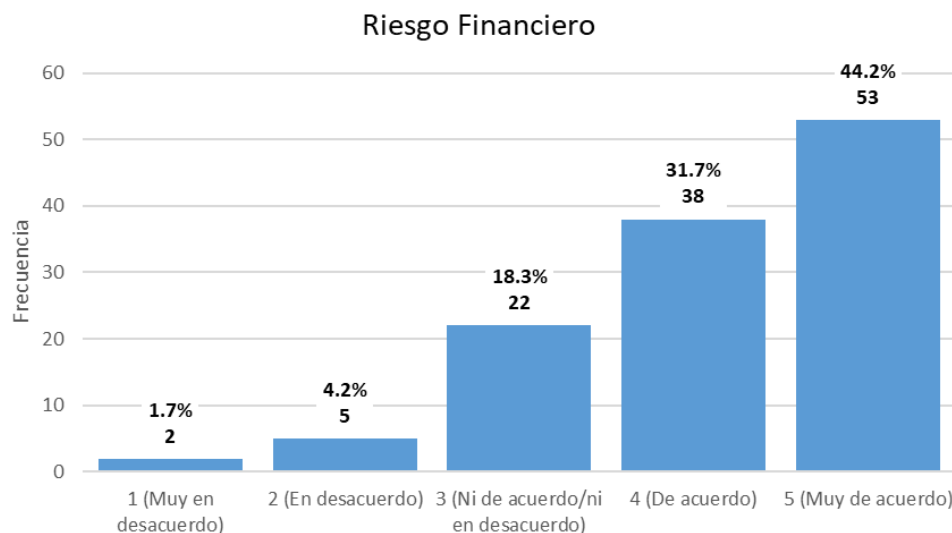


Figura 9. Pregunta 8, Los esquemas de arrendamiento o suscripción reducen el riesgo financiero asociado a la obsolescencia tecnológica.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que cerca del 76% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que los esquemas de arrendamiento o suscripción reducen el riesgo financiero asociado a la obsolescencia.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión perciben el *leasing* financiero como una alternativa que permite mitigar el riesgo de desvalorización de los activos, evitando inversiones adicionales derivadas de la necesidad de actualización o reemplazo, lo cual constituye un elemento relevante dentro de la viabilidad estratégica del *leasing* financiero.

En consecuencia, se establece que la reducción del riesgo financiero asociado a la obsolescencia fortalece la viabilidad del *leasing* financiero, pudiendo incrementar su atractivo en el proceso de decisión de inversión y contribuyendo a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

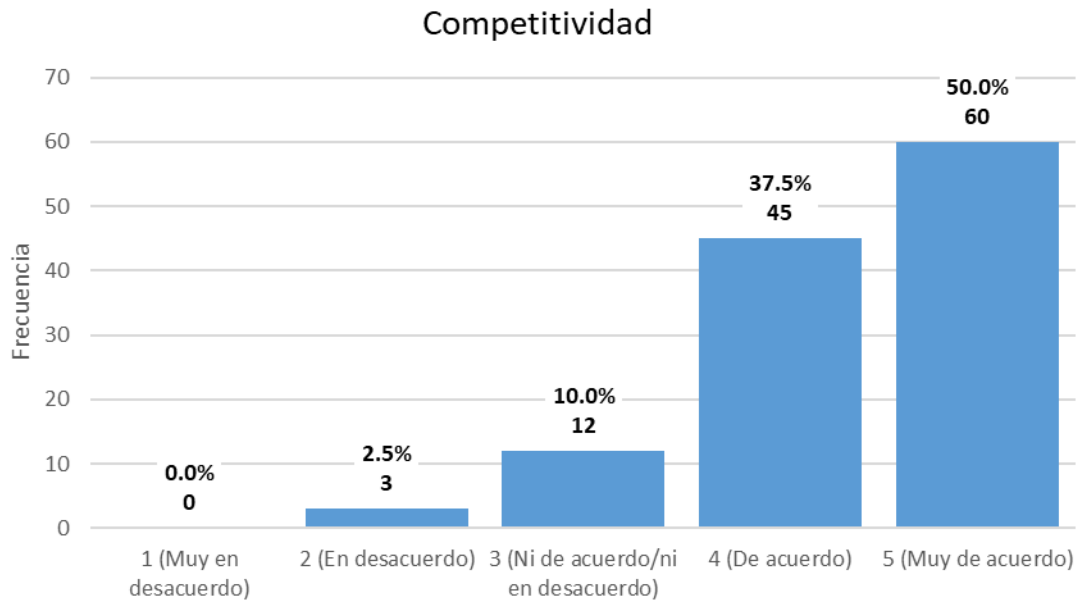


Figura 10. Pregunta 9, Un modelo financiero flexible haría que NAVSTAR fuera más competitiva frente a otros integradores de seguridad electrónica.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que el 87.5% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que un modelo financiero flexible incrementaría la competitividad de NAVSTAR frente a otros integradores del sector.

Esta tendencia evidencia que los tomadores de decisión perciben que la incorporación de esquemas basados en *leasing* financiero permite ofrecer propuestas de mayor valor al cliente, diferenciándose de la competencia mediante condiciones más flexibles y alineadas con las necesidades del mercado, lo cual constituye un elemento clave dentro de la viabilidad estratégica del *leasing* financiero.

En consecuencia, se establece que la aplicación potencial del *leasing* financiero puede apoyar a fortalecer la posición competitiva de NAVSTAR, contribuyendo a mejorar su capacidad de captar oportunidades de negocio y, por ende, puede incrementar la eficiencia en la conversión comercial.

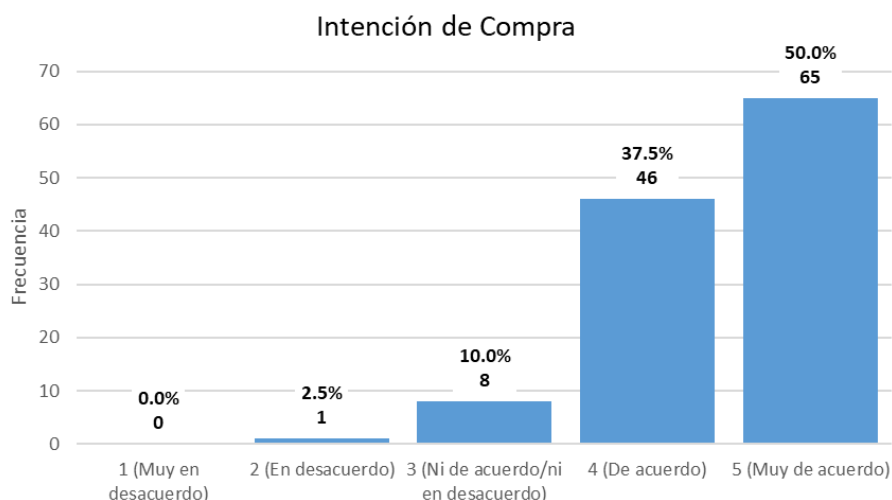


Figura 11. Pregunta 10, Si NAVSTAR ofreciera actualmente un esquema de financiamiento flexible, consideraría seriamente contratarlo para mi próximo proyecto inmobiliario.

Fuente: (Información obtenida mediante la aplicación del instrumento de medición, 2026).

Los resultados evidencian que cerca del 88% de los encuestados se encuentra de acuerdo o muy de acuerdo en que considerarían contratar a NAVSTAR si este ofreciera un esquema de financiamiento basado en *leasing* financiero para sus próximos proyectos inmobiliarios. Esta tendencia evidencia que la disponibilidad de un esquema de *leasing* financiero se asocia con una mayor intención de contratación, al presentar una alternativa financieramente viable frente a modelos tradicionales. En consecuencia, se establece que la viabilidad del *leasing* financiero presenta el potencial de incidir en la eficiencia de la conversión comercial, al poder incrementar la probabilidad de cierre de negocios y poder facilitar la toma de decisiones de inversión en el sector analizado.

Tabla 9. Resumen de resultados del instrumento de encuesta.

Pregunta	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Ni de acuerdo/ni en desacuerdo)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)	Media ($\bar{x}$)
Barrera Financiera	2	3	10	45	60	4.33
Aceptación del Modelo	1	2	12	40	65	4.38
Flexibilidad Financiera	0	5	15	35	65	4.33
Actualización Tecnológica	2	4	18	40	56	4.21
Flujo de Caja	1	3	20	36	60	4.25
Toma de Decisión	0	2	15	43	60	4.33
Plazo de Financiamiento	1	2	8	45	64	4.4
Riesgo Financiero	2	5	22	38	53	4.09
Competitividad	0	3	12	45	60	4.35
Intención de Compra	0	1	8	41	70	4.5

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

De manera general, los resultados de la encuesta evidencian una alta valoración de los factores asociados al *leasing* financiero por parte de los tomadores de decisión del sector construcción. Las medias obtenidas en cada una de las preguntas se ubican en rangos altos de la escala, lo que refleja una percepción favorable hacia su aplicación potencial.

Entre los aspectos mejor valorados destacan la intención de contratación, la adecuación de los plazos y la aceptación del esquema propuesto, lo que indica una disposición del mercado hacia alternativas que puedan ayudar a reducir la inversión inicial y contribuyan a facilitar la toma de decisiones de inversión.

Asimismo, los resultados evidencian que factores como la gestión del flujo de caja, la reducción del riesgo y la competitividad se asocian con la valoración del *leasing* financiero. En consecuencia, se concluye que el *leasing* financiero presenta condiciones favorables de viabilidad, evidenciando un potencial efecto en la toma de decisiones y en la eficiencia de la conversión comercial dentro del contexto analizado.

4.2.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO COMERCIAL DE NAVSTAR

En esta sección se presentan los resultados del análisis comercial realizado sobre las oportunidades de negocio recientes de NAVSTAR. El objetivo es identificar las principales causas de pérdida de proyectos y su impacto en la conversión comercial.

Tabla 10. Matriz de oportunidades comerciales analizadas.

Cliente	Valor del Proyecto	Causa de pérdida	¿Hubiera comprado con financiamiento? (Si/No/Tal vez)
ENCODI	L. 3,900,000.00	Alta inversión inicial	Si
Alianza	L. 3,900,000.00	Fuera de presupuesto	Si
Constructora AGAPE	L. 3,900,000.00	Falta de financiamiento	Si
Grupo Celaque	L. 9,100,000.00	Alta inversión inicial	Si
Constructora William y Molina	L. 6,500,000.00	Falta de financiamiento	Si
Constructora Panorama	L. 7,800,000.00	Falta de financiamiento	Si
Constructora el Roble	L. 5,200,000.00	Precio	Si
RE/MAX Honduras	L. 3,900,000.00	Competencia	No
Constructora Boquin Juárez	L. 5,200,000.00	Alta inversión inicial	Si
REMESA Constructora	L. 5,200,000.00	Falta de financiamiento	Si
INVERCON	L. 3,900,000.00	Alta inversión inicial	Si
FLEFIL y Asociados	L. 3,900,000.00	Competencia	No
INCOSA	L. 2,600,000.00	Falta de financiamiento	Si

Fuente: (Registros comerciales de NAVSTAR, 2026).

A partir de la matriz de oportunidades comerciales presentada en la Tabla 10, se procedió a clasificar cada caso según su causa de pérdida, agrupando las categorías en factores financieros (alta inversión inicial, fuera de presupuesto, falta de financiamiento y precio) y factores no financieros (competencia). Asimismo, se sumaron los valores económicos asociados a cada categoría con el fin de cuantificar el impacto de cada causa en la pérdida de oportunidades.

Tabla 11. Valor de oportunidades perdidas según causa.

Causa de pérdida	Valor en lempiras	%
Alta inversión inicial	L. 22,100,000.00	34.00%
Fuera de presupuesto	L. 3,900,000.00	6.00%
Falta de financiamiento	L. 26,000,000.00	40.00%
Precio	L. 5,200,000.00	8.00%
Competencia	L. 7,800,000.00	12.00%
Total	L. 65,000,000.00	

Fuente: (Elaboración propia con base en registros comerciales de NAVSTAR, 2026).

Los resultados evidencian que L.45,500,000 del valor total perdido, equivalente al 85.37%, se concentra en causas relacionadas con barreras financieras, mientras que únicamente L.7,800,000 correspondiente al 14.63%, se atribuye a factores de competencia.

Esta tendencia indica que la principal limitante en la conversión comercial no radica en la propuesta técnica de la empresa, sino en las condiciones de inversión requeridas por los clientes, lo que evidencia una brecha entre la oferta actual y la capacidad financiera del mercado objetivo.

En consecuencia, se establece que la implementación del *leasing* financiero permite abordar esta limitante, al reducir la exigencia de inversión inicial y facilitar la toma de decisiones, lo cual contribuye directamente a mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

Tabla 12. Impacto de las oportunidades recuperables mediante *leasing* financiero.

Concepto	Valor
Total oportunidades perdidas	L. 65,000,000.00
Oportunidades perdidas por causas financieras	L. 45,500,000.00
Oportunidades perdidas por competencia	L. 7,800,000.00
Proyectos recuperables mediante financiamiento	8
Total proyectos perdidos	10
Porcentaje de proyectos recuperables	80.0%
Porcentaje del valor recuperable	85.37%

Fuente: (Elaboración propia con base en registros comerciales de NAVSTAR, 2026).

A partir de la clasificación anterior, se identificaron las oportunidades que podrían recuperarse mediante la implementación de un esquema de *leasing* financiero, considerando aquellas en las que la causa de pérdida está relacionada con factores financieros.

Los resultados muestran que un 80% de las oportunidades perdidas podrían haberse recuperado mediante la implementación de esquemas de *leasing* financiero. Esta tendencia evidencia el alto impacto potencial que tiene la introducción de este modelo en la mejora de la tasa de cierre de proyectos. En consecuencia, se concluye que el *leasing* financiero representa un mecanismo efectivo para incrementar la eficiencia en la conversión comercial.

4.2.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA SIMULACIÓN FINANCIERA

En esta sección se presentan los resultados derivados de la simulación financiera realizada para evaluar la viabilidad del *leasing* financiero en comparación con el modelo tradicional basado en inversión inicial (CAPEX). El análisis se centra en los principales indicadores financieros obtenidos a partir de la proyección de flujos de caja en un horizonte de cinco años.

Tabla 13. Resultados financieros del modelo CAPEX – Proyecto Celaque.

Indicador	Valor
Ventas del proyecto	L. 9,100,000
Costo total	L. 6,370,000
Utilidad bruta	L. 2,730,000
EBITDA	L. 2,470,000
Utilidad neta	L. 1,657,500
Margen neto	18%

Fuente: (Elaboración propia con base en información financiera de NAVSTAR, 2026)

Los resultados evidencian que el modelo CAPEX genera una utilidad neta de L.1,657,500, con un margen del 18.21%, lo que indica que el proyecto es financieramente viable bajo un esquema tradicional. Ver **anexo 4**.

Esta tendencia muestra que el modelo basado en inversión inicial permite obtener rentabilidad inmediata; sin embargo, su estructura transaccional limita la generación de ingresos recurrentes y mantiene una alta barrera de entrada para los clientes. En consecuencia, se establece que, aunque el modelo CAPEX es rentable, presenta limitaciones en términos de sostenibilidad comercial y accesibilidad financiera, lo cual reduce su impacto en la eficiencia de la conversión comercial.

Tabla 14. Resultados financieros del modelo *leasing* financiero – Proyecto Celaque.

Indicador	Valor
Ingresos anuales proyectados	L. 2,597,861.76
Ingresos mensuales proyectados	L. 216,488.48
Utilidad neta promedio anual	L. 1,530,000.00
VAN	L. 1,040,070.20
TIR	29%
WACC	9.627%
Payback	2 años
Flujo de ingresos	Recurrente (60 meses)
Horizonte de evaluación	5 años

Fuente: (Elaboración propia con base en simulación financiera, 2026.)

La proyección financiera del modelo *leasing* se construye a partir de la transformación del valor total del proyecto en un esquema de pagos mensuales durante un periodo de 60 meses. Estos pagos incluyen el financiamiento del proyecto, los costos asociados y un margen operativo, generando ingresos recurrentes para la empresa a lo largo del tiempo. Los resultados evidencian que el modelo de *leasing* financiero permite generar ingresos recurrentes mensuales de L.216,488.48, alcanzando ingresos anuales aproximados de L. 2,597,861.76 durante un periodo de cinco años. Ver **anexo 4**.

Esta tendencia demuestra que el *leasing* financiero proporciona mayor estabilidad en los flujos de caja y una distribución más eficiente de los ingresos, reduciendo la dependencia de ventas únicas y facilitando la planificación financiera. En consecuencia, se establece que el modelo *leasing* no solo es viable desde el punto de vista financiero, sino que además mejora la accesibilidad del cliente, contribuyendo a aumentar la probabilidad de cierre de proyectos y la eficiencia en la conversión comercial.

Tabla 15. Comparación entre modelo CAPEX y *leasing* financiero.

Indicador	CAPEX	<i>Leasing</i> financiero
Valor total del proyecto	L. 9,100,000.00	(L. 216,488.48*60) = L. 12,989,308.80
Utilidad neta promedio anual	L. 1,466,250.00	L. 1,530,000.00
VAN	No aplica	L. 1,040,070.20
Flujo de ingresos para NAVSTAR	Venta Única	Recurrente (60 meses)
Horizonte de evaluación	No aplica	5 años
WACC	No aplica	9.627%
TIR	No aplica	29%
Payback	No aplica	2 años

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Los resultados evidencian que el modelo CAPEX genera rentabilidad inmediata mediante una venta única, mientras que el *leasing* financiero permite obtener ingresos recurrentes, una TIR

de 29%, un VAN positivo de L. 1,040,070.20 y un periodo de recuperación de dos años, favoreciendo además la accesibilidad financiera para el cliente.

Esta tendencia indica que el modelo *leasing* se alinea mejor con las condiciones financieras del mercado, al reducir la inversión inicial requerida y facilitar la toma de decisiones de los clientes. En consecuencia, se establece que la implementación del *leasing* financiero representa una alternativa más efectiva para mejorar la conversión comercial, al permitir transformar oportunidades en proyectos ejecutados mediante esquemas de financiamiento más flexibles y adaptados al mercado.

4.2.4. INTEGRACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La presente sección integra los resultados obtenidos a partir de las tres técnicas aplicadas en la investigación: encuesta de validación de mercado, análisis comercial de oportunidades y simulación financiera, con el propósito de establecer conclusiones coherentes respecto a la viabilidad del *leasing* financiero.

Percepción del mercado sobre la inversión tecnológica

Los resultados de la encuesta evidencian que el 87.5% de los encuestados está de acuerdo o muy de acuerdo en que la inversión inicial representa una barrera significativa para la adopción de soluciones tecnológicas (ver Figura 2). Asimismo, el 83.3% indicó que la posibilidad de distribuir el costo en pagos mensuales facilitaría la aprobación de proyectos (ver Figura 4). Esta tendencia confirma que la decisión de inversión no depende únicamente del valor técnico de la solución, sino de su impacto en la liquidez de las empresas.

Diagnóstico de las oportunidades comerciales

Los resultados del análisis comercial (Tabla 11) muestran que el 85.37% del valor total de oportunidades perdidas está asociado a causas financieras, principalmente falta de financiamiento y alta inversión inicial. En contraste, únicamente el 14.63% se relaciona con factores de competencia, lo que indica que la empresa cuenta con una propuesta técnica competitiva. Este resultado confirma que la principal limitante en la conversión comercial es de naturaleza financiera y no técnica.

Relación entre percepción del mercado y evidencia comercial

Se identifica una convergencia directa entre los resultados de la encuesta y el análisis comercial. Por un lado, la encuesta evidencia una alta disposición del mercado hacia esquemas de financiamiento flexible, mientras que, por otro, el análisis comercial demuestra que la mayoría de las oportunidades perdidas se debe precisamente a la ausencia de estos mecanismos. Esta coincidencia valida la problemática desde dos enfoques: percepción del cliente y comportamiento real del mercado.

Evaluación del modelo financiero

Los resultados de la simulación financiera muestran que el modelo CAPEX genera una utilidad neta de L.1,657,500 con un margen del 18.21% (Tabla 13), evidenciando su viabilidad en términos tradicionales. Sin embargo, el modelo *leasing* permite generar ingresos recurrentes mensuales de L.216,488.48 durante un periodo de 60 meses (Tabla 14), proporcionando mayor estabilidad en los flujos de ingresos. Este cambio en la estructura financiera mejora la accesibilidad del cliente y permite capturar oportunidades que bajo el modelo tradicional no se concretan.

Integración de resultados

En conjunto, los resultados evidencian que la baja conversión comercial de NAVSTAR no se debe a la falta de demanda ni a debilidades técnicas, sino a la estructura de comercialización basada en inversión inicial elevada.

En consecuencia, la implementación del *leasing* financiero se presenta como una solución viable, al alinear las condiciones financieras del cliente con la oferta de la empresa, permitiendo incrementar la conversión comercial, mejorar la competitividad y generar ingresos recurrentes sostenibles.

4.3. ANÁLISIS INFERENCIAL Y MODELOS APLICADOS

El presente apartado tiene como objetivo validar la hipótesis general de la investigación, en función de los resultados obtenidos en las tres técnicas aplicadas: encuesta de validación de mercado, análisis comercial de oportunidades y simulación financiera.

4.3.1. ANÁLISIS INFERENCIAL ENCUESTA DE VALIDACIÓN

En relación con la variable *leasing* financiero, los resultados de la encuesta evidencian una alta aceptación del modelo por parte del mercado.

En la dimensión de barreras y costo percibido, el 87.5% de los encuestados manifestó que la inversión inicial representa una limitante para la adopción de soluciones tecnológicas. En la dimensión de beneficios financieros operativos, más del 80% indicó que los esquemas de pago mensual mejoran el flujo de caja y facilitan la aprobación de proyectos. En la dimensión de valor estratégico del *leasing*, el 88% de los encuestados expresó que consideraría contratar a NAVSTAR si se ofreciera un modelo de financiamiento flexible.

Estos resultados confirman que el *leasing* financiero es percibido como una alternativa viable desde el punto de vista comercial y responde directamente a las necesidades del mercado.

4.3.2. ANÁLISIS INFERENCIAL SIMULACIÓN FINANCIERA

En relación con la variable viabilidad financiera y estratégica, los resultados de la simulación financiera evidencian que el modelo de *leasing* es económicamente viable. El proyecto evaluado presenta un Valor Actual Neto (VAN) positivo de L.1,040,070.20 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 29%, superior al costo promedio ponderado de capital (WACC de 9.627%). Asimismo, el periodo de recuperación de la inversión se estima en aproximadamente 2 años, lo que demuestra la sostenibilidad del modelo.

Desde la perspectiva estratégica, los resultados de la encuesta indican que los tomadores de decisión valoran la flexibilidad financiera, la mejora en el flujo de caja y la reducción de la inversión inicial, lo cual evidencia la alineación del *leasing* con las condiciones del entorno comercial. En conjunto, estos resultados validan que el *leasing* financiero es viable tanto en términos financieros como estratégicos.

4.3.3. ANÁLISIS INFERENCIAL OPORTUNIDADES COMERCIALES

En relación con la variable eficiencia en la conversión comercial, el análisis de oportunidades comerciales de NAVSTAR evidencia que el 80% de los proyectos perdidos y el

85.37% del valor económico no capturado están asociados a causas financieras, principalmente falta de financiamiento y alta inversión inicial.

Estos resultados demuestran que la principal limitante en la conversión comercial no es la competitividad técnica de la empresa, sino la ausencia de esquemas de financiamiento adecuados. En consecuencia, se establece que la incorporación del *leasing* financiero tiene un impacto directo en la mejora de la conversión comercial, al reducir las barreras que actualmente impiden el cierre de oportunidades.

4.3.4. INTEGRACIÓN DE RESULTADOS Y VALIDACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La hipótesis general establece:

H1: El *leasing* financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. es viable en términos financieros y estratégicos y contribuye al incremento de la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos.

H0: El *leasing* financiero como estrategia comercial no es viable en términos financieros y estratégicos ni contribuye al incremento de la conversión comercial.

En función de los resultados obtenidos en las tres técnicas aplicadas, se evidencia que la viabilidad financiera y estratégica del *leasing* influye directamente en su implementación como estrategia comercial. A su vez, el *leasing* financiero impacta de manera directa en la eficiencia de la conversión comercial, al reducir la inversión inicial requerida, mejorar el flujo de caja del cliente y facilitar la toma de decisiones de inversión. Este comportamiento confirma que las variables analizadas actúan de forma integrada, validando el modelo conceptual propuesto en la investigación.

Por tanto, se concluye que el *leasing* financiero como estrategia comercial es viable en términos financieros y estratégicos, y que contribuye significativamente al incremento de la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos.

En consecuencia, se acepta la hipótesis general de investigación (H1) y se rechaza la hipótesis nula (H0).

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. En relación con el análisis de la viabilidad estratégica del leasing financiero, los resultados de la investigación evidencian que existe una alta aceptación por parte de las empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales hacia esquemas de financiamiento flexible. A través de la encuesta aplicada, se identificó que más del 80% de los tomadores de decisión consideran que la inversión inicial representa una barrera para la adopción de soluciones tecnológicas, mientras que valoran positivamente los esquemas de pago recurrente por su impacto en la liquidez y facilitación del proceso de aprobación de proyectos. En consecuencia, se concluye que el leasing financiero es estratégicamente viable, ya que responde directamente a las necesidades financieras y operativas del mercado objetivo.

2. En cuanto a la viabilidad financiera del leasing financiero, los resultados de la simulación financiera demuestran que el modelo propuesto es económicamente sostenible para la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. El análisis del proyecto evaluado presenta un Valor Actual Neto (VAN) positivo de L.1,040,070.20 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 29%, superior al costo promedio ponderado de capital, lo que evidencia generación de valor. Asimismo, el periodo de recuperación de la inversión se estima en aproximadamente dos años, confirmando que el modelo no solo es viable, sino que permite mantener niveles adecuados de rentabilidad y flujo de caja.

3. A partir de los resultados obtenidos en el análisis de la viabilidad estratégica y financiera, se formuló una propuesta de implementación del leasing financiero como estrategia comercial viable para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., La propuesta incluye la definición de lineamientos operativos, herramientas de análisis financiero, indicadores de control, cronograma y presupuesto de implementación, orientados a facilitar su aplicación dentro de la organización. En este sentido, se concluye que el leasing financiero constituye una alternativa viable para responder a las limitantes identificadas en el mercado, principalmente relacionadas con la inversión inicial y el acceso a financiamiento, pudiendo contribuir a mejorar la conversión de oportunidades

comerciales en proyectos adjudicados y vendidos al alinear la oferta de la empresa con las condiciones financieras de sus clientes.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. implementar el leasing financiero como parte de su estrategia comercial, orientado específicamente a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales, con el objetivo de reducir las barreras de inversión inicial identificadas en el estudio. Esta implementación debe estructurarse de manera que permita ofrecer pagos mensuales accesibles que faciliten la aprobación de proyectos y mejoren la competitividad comercial de la empresa.

2. Se recomienda estructurar formalmente el modelo financiero del leasing a partir de los resultados obtenidos en la simulación, estableciendo políticas claras de financiamiento, tasas de interés, plazos de contratación y criterios de evaluación de clientes. Asimismo, se sugiere realizar un monitoreo continuo de indicadores como VAN, TIR y periodo de recuperación, con el fin de asegurar la sostenibilidad financiera del modelo a lo largo del tiempo.

3. Se recomienda fortalecer la estrategia comercial de NAVSTAR mediante la integración del leasing financiero en su propuesta de valor, priorizando su aplicación en aquellas oportunidades comerciales donde se identifiquen restricciones presupuestarias o falta de financiamiento como principales causas de pérdida. De igual forma, se recomienda capacitar al equipo de ventas para que utilice el leasing como una herramienta estratégica en el proceso de negociación, enfocando la propuesta hacia los beneficios financieros para el cliente.

Tabla 16. Congruencia entre preguntas, objetivos, conclusiones y recomendaciones.

Pregunta de investigación	Objetivo específico	Conclusión	Recomendación
¿Cuál es la situación actual de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. respecto a su estructura de ingresos y su tasa de conversión de oportunidades comerciales, y qué factores financieros y estratégicos internos justifican la evaluación del <i>leasing</i> financiero?	Determinar la viabilidad financiera del <i>leasing</i> financiero, así como el diagnóstico de la eficiencia en la conversión de oportunidades comerciales en ventas efectivas dentro del sector	La baja conversión comercial se encuentra directamente relacionada con barreras financieras, principalmente la alta inversión inicial y la falta de esquemas de financiamiento, lo que limita el cierre de oportunidades comerciales	Incorporar el <i>leasing</i> financiero como alternativa dentro de las propuestas comerciales en proyectos donde existan restricciones de inversión inicial, con el fin de reducir las barreras identificadas y mejorar la conversión
¿En qué medida la adopción del <i>leasing</i> financiero resulta viable estratégicamente para atraer a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales, y contribuir al incremento de la conversión de oportunidades comerciales en proyectos de seguridad electrónica adjudicados y vendidos por NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.?	Analizar la viabilidad estratégica del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial, a través de la evaluación de las necesidades de financiamiento	El <i>leasing</i> financiero es estratégicamente viable, ya que existe una alta aceptación del mercado hacia esquemas de financiamiento flexible que facilitan la adopción de soluciones tecnológicas	Implementar el <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial orientada al mercado objetivo, destacando sus beneficios en términos de accesibilidad financiera y mejora del flujo de caja
¿Es financieramente viable implementar el <i>leasing</i> financiero para proyectos de seguridad electrónica en la empresa NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., a partir del análisis de sus flujos de caja, indicadores de rentabilidad y entorno comercial?	Proponer la implementación del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., sustentada en los resultados de viabilidad estratégica y financiera obtenidos	El <i>leasing</i> financiero es viable desde el punto de vista financiero y estratégico, por lo que su implementación se justifica como estrategia comercial para mejorar las condiciones de venta y competitividad de la empresa	Implementar formalmente el modelo de <i>leasing</i> dentro de la estructura comercial de NAVSTAR, estableciendo lineamientos financieros, integrándolo en el proceso de ventas y capacitando al equipo comercial para su aplicación efectiva

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA

Propuesta de implementación del leasing financiero como estrategia comercial complementaria para incrementar la conversión de oportunidades comerciales en NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.

6.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La presente propuesta se fundamenta en los hallazgos obtenidos durante la investigación, donde se evidenció la existencia de barreras financieras que limitan la conversión de oportunidades comerciales en ventas efectivas para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L, así como una tendencia favorable hacia esquemas de financiamiento alternativos como el *leasing* financiero.

El análisis de la información histórica de oportunidades comerciales realizado durante la investigación permitió identificar que el 85.37% del valor económico de las oportunidades perdidas se encuentra asociado a factores financieros, principalmente relacionados con restricciones presupuestarias, limitaciones de liquidez, falta de mecanismos de financiamiento o dificultad para justificar inversiones iniciales elevadas (CAPEX) dentro de los proyectos inmobiliarios.

En consecuencia, se evidencia que el problema central no radica en la falta de interés por parte del mercado ni en la calidad de las soluciones ofrecidas por la empresa, sino en la forma en que estas soluciones son estructuradas comercial y financieramente. Bajo este contexto, la incorporación del *leasing* financiero se plantea como una alternativa viable para transformar dicha barrera en una oportunidad de crecimiento.

Desde el punto de vista teórico, la propuesta se sustenta en la teoría del financiamiento de activos y en la teoría de evaluación de inversiones, los cuales establecen que la optimización de la estructura financiera permite mejorar la toma de decisiones y facilitar el acceso a activos sin comprometer significativamente la liquidez. El *leasing* financiero se plantea como una alternativa que permite el acceso a activos tecnológicos mediante pagos periódicos, lo cual contribuye a disminuir la necesidad de realizar desembolsos iniciales elevados.

Adicionalmente, la propuesta se sustenta en la teoría del embudo de conversión comercial y en la teoría de gestión de ventas, las cuales destacan la importancia de estructurar el proceso comercial de manera estratégica para optimizar la transformación de oportunidades en ventas efectivas. En este sentido, la incorporación del *leasing* financiero no solo responde a una necesidad financiera, sino que también actúa como una herramienta que puede influir en las distintas etapas del proceso de decisión del cliente, facilitando el avance de las oportunidades comerciales hacia su cierre.

Asimismo, los resultados de la validación de mercado desarrollada durante la investigación evidenciaron una alta aceptación por parte de los tomadores de decisión hacia esquemas de financiamiento alternativos, particularmente aquellos que transforman inversiones de capital en gastos operativos. Esta disposición confirma que el modelo propuesto se encuentra alineado con las condiciones financieras y preferencias del mercado objetivo.

Desde una perspectiva financiera, la evaluación del modelo permitió determinar su viabilidad económica mediante indicadores favorables. La simulación realizada reflejó un Valor Actual Neto positivo, una Tasa Interna de Retorno del 29%, superior al costo promedio ponderado de capital (9.627%), así como un período de recuperación cercano a dos años. Estos resultados evidencian que el *leasing* financiero no solo responde a una necesidad del mercado, sino que también genera valor económico para la organización.

En este sentido, la implementación del *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria contribuye a la reducción de las barreras de acceso, facilitar la toma de decisiones de inversión y mejorar la tasa de conversión comercial, así como fortalecer la competitividad de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. en el mercado de seguridad electrónica.

En este sentido, la presente propuesta se plantea como una aplicación de los resultados obtenidos en la investigación, manteniendo coherencia con los objetivos establecidos y orientándose a responder a la problemática identificada, cumpliendo con los lineamientos establecidos para el desarrollo de la aplicabilidad en el trabajo final de graduación.

6.3. ALCANCE DE LA PROPUESTA

La presente propuesta consiste en la incorporación del *leasing* financiero como una estrategia comercial complementaria dentro del portafolio de soluciones de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., orientada a mejorar la conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos en el sector de seguridad electrónica.

El alcance de la presente propuesta está orientado al cumplimiento de los siguientes objetivos específicos de implementación:

1. Implementar un modelo comercial integrado CAPEX–Leasing que permita ofrecer a los clientes alternativas de adquisición adaptadas a sus necesidades financieras y de inversión.

2. Establecer una estructura financiera para la evaluación y ejecución de proyectos bajo modalidad leasing, sustentada en criterios de rentabilidad y viabilidad económica que garanticen la generación de valor para la organización.

3. Integrar el modelo de leasing financiero dentro del proceso comercial de la empresa mediante procedimientos estandarizados para la identificación, evaluación, presentación, formalización y seguimiento de oportunidades comerciales.

4. Desarrollar un programa de implementación gradual mediante proyectos piloto que permita validar la operatividad, aceptación comercial y desempeño financiero del modelo en condiciones reales de mercado.

5. Implementar un sistema de control y seguimiento basado en indicadores comerciales, financieros y estratégicos que facilite la evaluación continua del desempeño del modelo de leasing financiero.

6. Ejecutar un plan de implementación estructurado mediante actividades, recursos, responsabilidades y tiempos definidos que faciliten la adopción del modelo dentro de la organización.

6.4. DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO

6.4.1. DESCRIPCIÓN

La presente propuesta se fundamenta en los resultados obtenidos en el Capítulo IV, donde se evidenció la existencia de barreras financieras significativas que limitan la conversión de oportunidades comerciales, así como una tendencia favorable hacia esquemas de financiamiento alternativos como el *leasing* financiero

La propuesta se materializa mediante la integración del *leasing* financiero dentro del proceso comercial de NAVSTAR, permitiendo que cada oportunidad de negocio sea abordada bajo dos esquemas: venta tradicional (CAPEX) y financiamiento mediante *leasing*.

Desde el punto de vista operativo, una vez identificada una oportunidad comercial y definido el alcance técnico del proyecto, se desarrollarán de forma simultánea dos propuestas económicas: una correspondiente al modelo tradicional de compra directa y otra estructurada bajo un esquema de financiamiento a sesenta meses. Esta segunda alternativa permitirá al cliente acceder a la solución tecnológica mediante pagos periódicos, reduciendo el impacto del desembolso inicial.

Para ello, se utilizará la estructura financiera definida en la investigación, la cual contempla un modelo de financiamiento compuesto por 70% deuda y 30% capital propio, asegurando la sostenibilidad financiera del esquema. La evaluación de cada proyecto bajo modalidad *leasing* se realizará utilizando los indicadores financieros establecidos, incluyendo el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación, garantizando que cada operación genere valor para la empresa.

De esta manera, el proceso comercial evoluciona hacia un modelo más flexible, donde la decisión del cliente no estará condicionada exclusivamente por su capacidad de inversión inmediata, sino por su capacidad de pago en el tiempo, lo cual puede incidir en el incremento de la tasa de conversión comercial.

Este enfoque se fundamenta en la teoría del *leasing* y financiamiento de activos y en la teoría de evaluación de inversiones, las cuales sustentan la estructuración del modelo como una

alternativa que optimiza la utilización de recursos y mejora la toma de decisiones de inversión. Asimismo, se relaciona con la teoría del embudo de conversión comercial, al plantear un esquema que facilita el avance de las oportunidades hacia su cierre.

6.4.2. DESARROLLO

6.4.2.1. MODELO COMERCIAL INTEGRADO CAPEX – LEASING

El primer componente de la propuesta consiste en la transformación del enfoque comercial de NAVSTAR hacia un modelo dual, en el cual cada proyecto se presenta al cliente bajo dos alternativas.

La primera corresponde al modelo tradicional de venta directa, donde el cliente realiza la adquisición del sistema mediante un pago único o un esquema de pagos definido por el avance del proyecto. La segunda alternativa corresponde al *leasing* financiero, donde el cliente accede al mismo proyecto mediante cuotas periódicas distribuidas en un horizonte de sesenta meses.

Este enfoque permite ampliar el rango de clientes potenciales, especialmente aquellos que previamente no podían acceder a soluciones tecnológicas debido a restricciones de liquidez. Asimismo, permite incrementar la competitividad de la empresa al ofrecer una propuesta de valor diferenciada frente a competidores que operan exclusivamente bajo esquemas tradicionales.

Este modelo permite influir en las distintas etapas del proceso de decisión del cliente, en coherencia con la teoría del embudo de conversión comercial, facilitando el avance de las oportunidades hacia el cierre de ventas.

Para la implementación del modelo comercial CAPEX–*leasing*, se establece el siguiente procedimiento operativo:

En primer lugar, el área comercial será responsable de identificar la oportunidad de negocio y levantar la información técnica del proyecto, incluyendo alcance, tipo de solución y requerimientos del cliente.

En segundo lugar, con base en esta información, el equipo comercial en conjunto con el área financiera deberá estructurar dos propuestas económicas: una bajo el modelo tradicional de

venta directa (CAPEX) y otra bajo el esquema de *leasing* financiero. Para ello, se utilizará un formato estandarizado de propuesta comparativa que incluya al menos los siguientes elementos: valor total del proyecto, inversión inicial (en caso CAPEX), valor de cuota mensual (en caso *leasing*), plazo del financiamiento, y resumen de beneficios de cada alternativa.

Posteriormente, ambas propuestas deberán ser presentadas de manera simultánea al cliente, utilizando un esquema comparativo que facilite la comprensión de las diferencias entre inversión inmediata y financiamiento en el tiempo.

El área responsable de la presentación será el ejecutivo comercial asignado, quien deberá explicar las condiciones de cada alternativa y resolver las dudas del cliente, apoyándose en el simulador financiero desarrollado como parte de la propuesta.

Finalmente, una vez que el cliente seleccione la modalidad de adquisición, el proceso continuará con la formalización contractual correspondiente y la ejecución del proyecto.

Este procedimiento permite estandarizar la aplicación del modelo dentro del proceso comercial, asegurando su implementación consistente y facilitando su adopción por parte del equipo de ventas.

6.4.2.2. SIMULACIÓN FINANCIERA

Para el análisis de viabilidad, utilizaremos estos dos modelos:

Tabla 17: Modelos de financiamiento a evaluar.

Modelo Financiero	Descripción	¿Por qué evaluarlo en el sector construcción?
1. Modelo CAPEX (Tradicional)	Cliente paga 100% de contado el proyecto.	Es el utilizado por la empresa con un margen de rentabilidad del 30% sobre costo.
2. Leasing Financiero	Pago mensual por el servicio de seguridad y equipo, incluyendo mantenimiento.	Reduce la carga administrativa del proyecto y permite convertir CAPEX en OPEX, algo vital para gerentes financieros.

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Tomamos como ejemplo para el análisis financiero de ambos modelos el proyecto denominado: **Grupo Celaque, Instalación de Cámaras de con Inteligencia Artificial en Torre Atlas.**

6.4.2.2.1. MODELO CAPEX (TRADICIONAL USADO POR LA EMPRESA)

Proyecto: Grupo Celaque, Instalación de Cámaras con Inteligencia Artificial en Torre Atlas. Precio de venta: **L. 9,100,000.00** (Impuesto sobre venta no incluido). Para el modelo CAPEX la empresa trabaja los proyectos bajo una estructura de 100% fondos propios, esto por contar con apalancamiento financiero de inversionista que cuenta la empresa, dentro de su estructura de socios, el cálculo de su costo de capital se hace con la siguiente estructura:

Ecuación 2. Cálculo del K_e (Costo de capital):

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Donde:

R_f =Tasa libre de riesgo

R_m =Rendimiento del mercado específica del sector

β = Beta apalancado, específica del sector

$(R_m - R_f)$ = Prima del Mercado

Con valores de 4.5% para la tasa libre de riesgo, 16.3% para el rendimiento del mercado específicamente para el sector de seguridad electrónica, una beta del 1.3 para el sector tecnología y una prima del mercado de 11.8%. Obtenemos el siguiente resultado:

$$K_e = 4.5\% + 1.3(11.8\%)$$

$$K_e = 19.84\%$$

$$K_e \approx 20\%$$

Ecuación 3. Cálculo del Costo:

$$\text{Costo} = \text{Precio de Venta} (1 - \text{tasa de descuento})$$

La tasa de descuento para estos proyectos especiales es del 30% siendo su cálculo el siguiente:

Tabla 18: Mano de obra e instalación.

Concepto	Venta	Costo (70%)
Instalación eléctrica y montaje	L. 1,040,000.00	L. 728,000.00
Configuración y puesta en marcha	L. 520,000.00	L. 364,000.00
Ingeniería del proyecto	L. 260,000.00	L. 182,000.00
Subtotal mano de obra e instalación:	L. 1,820,000.00	L. 1,274,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Tabla 19: Equipos (hardware).

Concepto	Venta	Costo (70%)
Cámaras CCTV IP (AI)	L. 3,640,000.00	L. 2,548,000.00
NVR / servidores / almacenamiento	L. 1,365,000.00	L. 955,500.00
Control de acceso	L. 910,000.00	L. 637,000.00
Red (switches, cableado, racks)	L. 910,000.00	L. 637,000.00
Software/licencias iniciales	L. 455,000.00	L. 318,500.00
Subtotal equipos	L. 7,280,000.00	L. 5,096,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Tabla 20: Total Proyecto (CAPEX Base).

Concepto	Venta	Costo (70%)
Subtotal Equipos	L. 7,280,000.00	L. 5,096,000.00
Subtotal Mano de obra	L. 1,820,000.00	L. 1,274,000.00
Soporte primer año	L. 0.00	L. 0.00
Total Proyecto	L. 9,100,000.00	L. 6,370,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Ecuación 4. Cálculo de Utilidad Bruta:

$$\begin{aligned}
 \text{Utilidad Bruta} &= \text{Precio de Venta} - \text{Costo} \\
 \text{Utilidad Bruta} &= \text{L. 9,100,000} - \text{L. 6,370,000} \\
 \text{Utilidad Bruta} &= \text{L. 2,730,000}
 \end{aligned}$$

La utilidad bruta de L.2,730,000 equivale a un 30% del precio de venta total del proyecto.

Ecuación 5. Cálculo de EBITDA:

$$\begin{aligned}
 \text{EBITDA} &= \text{Utilidad bruta} - \text{OPEX} \\
 \text{EBITDA} &= \text{L. 2,730,000.00} - \text{L. 260,000.00} \\
 \text{EBITDA} &= \text{L. 2,470,000.00}
 \end{aligned}$$

El EBITDA de L.2,470,000 equivale a un 27% del precio de venta total del proyecto.

Tabla 21: Supuesto realista para cálculo del OPEX del proyecto de integración:

Concepto	% Precio de Venta	Valor
Gestión de proyecto	2.000%	L. 195,000.00
Administración y soporte comercial	0.040%	L. 39,000.00
Ingeniería postventa / QA	0.035%	L. 26,000.00
Total OPEX	2.075%	L. 260,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

En CAPEX directo se considera desgaste técnico + depreciación de activos del proyecto (interno contable), con una depreciación y amortización igual a L. 260,000.00 el resultado del EBIT (Utilidad Operativa) es el siguiente:

Ecuación 6. Cálculo de EBIT:

$$\begin{aligned} EBIT &= EBITDA - \text{Depreciaciones y Amortizaciones} \\ EBIT &= L. 2,470,000 - L. 260,000 \\ EBIT &= L. 2,210,000 \end{aligned}$$

Ecuación 7. Cálculo de la Utilidad Neta:

$$\text{Utilidad Neta} = EBIT (1 - \text{ISR})$$

Honduras tiene una tasa impositiva del Impuesto sobre la renta (ISR) del 25%, dando como resultado para la Utilidad Neta el siguiente valor:

$$\begin{aligned} \text{Utilidad Neta} &= L. 2,210,000 (1 - 0,25) \\ \text{Utilidad Neta} &= L. 2,210,000 (0,75) \\ \text{Utilidad Neta} &= L. 1,657,500 \end{aligned}$$

La Utilidad Neta de L.1,657,500 equivale a un 18.21% del precio de venta total del proyecto.

Tabla 22: Resumen financiero Modelo CAPEX (cuadro integrado).

Indicador	Valor	%
Ventas	L. 9,100,000.00	
Costo de ventas (COGS)	L. 6,370,000.00	
Utilidad bruta	L. 2,730,000.00	30.00
OPEX	L. 260,000.00	
EBITDA	L. 2,470,000.00	27.00
Depreciación y Amortización	L. 260,000.00	
EBIT	L. 2,210,000.00	24.28
ISR	L. 552,500.00	
Utilidad neta	L. 1,657,500.00	18.21

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

El proyecto Grupo Celaque bajo modelo CAPEX genera una utilidad neta del 18.21%, con un EBITDA del 27%, lo que lo hace financieramente viable y sólido. Sin embargo, su naturaleza transaccional limita la creación de valor a largo plazo y la toma de decisión de parte del cliente.

En resumen, es un modelo de **rentabilidad transaccional**, no maximiza valor de cliente y no genera crecimiento recurrente.

6.4.2.2.2. MODELO LEASING FINANCIERO MÁS SERVICIO DE MANTENIMIENTO (PROPUESTA)

Proyecto: Grupo Celaque, Instalación de Cámaras con Inteligencia Artificial en Torre Atlas.

Tabla 23: Tabla resumen del costo total del proyecto:

Concepto	Costo
Equipos	L. 5,096,000.00
Instalación e ingeniería	L. 1,274,000.00
Subtotal equipos e instalación	L. 6,370,000.00
Servicio de Mantenimiento 60 meses,	L. 1,560,000.00
Costo total	L. 7,930,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

La empresa financiará la inversión por equipo e instalados de L. 6,370,000 mediante:

Tabla 24: Estructura de Capital.

Fuente	%	Valor
Deuda	70%	L. 4,459,000.00
Capital propio	30%	L. 1,911,000.00
Total	100%	L. 6,370,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Ecuación 8. Cálculo del Ke (Costo de capital):

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Donde:

R_f =Tasa libre de riesgo

R_m =Rendimiento del mercado específica del sector

β = Beta apalancada específica del sector

$(R_m - R_f)$ = Prima del Mercado

Con valores de 4.5% para la tasa libre de riesgo, 16.3% para el rendimiento del mercado específicamente para el sector de seguridad electrónica, una beta del 1.3 para el sector tecnología y una prima del mercado de 11.8%. Obtenemos los siguientes resultados:

$$K_e = 4.5\% + 1.3(11.8\%)$$

$$K_e = 19.84\%$$

$$K_e \approx 20\%$$

Tabla 25: Cálculo de Coste de Préstamo.

Estructura de Pasivos con costo	Saldo de la Deuda	Gasto por interés 60 meses	Costo de la deuda Anual	Costo de la deuda menos ISR 25%
Préstamo	L. 4,459,000.00	L. 1,495,000.00	7.00%	5.25%

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Ecuación 9. Cálculo de WACC (Costo Capital Promedio Ponderado):

$$WACC = \left(\frac{E}{V} Re \right) + \left[\frac{D}{V} Rd(1 - Tc) \right]$$

Donde:

E = Capital

D = Deuda

V = Deuda + Capital

Re = Rendimiento de Capital

Rd = Rendimiento de la Deuda

Tc = Impuesto sobre la Renta (ISR)

Con valores de L.1,911,000 de capital propio, L. 4,459,000 de deuda, 19.84% para el rendimiento de capital, 7% para el rendimiento de deuda y una tasa del 25% del impuesto sobre la renta. Obtenemos los siguientes resultados:

$$WACC = \left(\frac{L. 1,911,000}{L. 6,370,000} 19.84\% \right) + \left[\frac{L. 4,459,000}{L. 6,370,000} 7\%(1 - 0.25) \right]$$

$$WACC = 9.627\%$$

Tabla 26: Resumen Estructura de Costos.

Detalle	Saldo	Ponderación	Costo de deuda-ISR	Costo Ponderado
Préstamo	L. 4,459,000.00	70.00%	5.25%	3.675%
Patrimonio	L. 1,911,000.00	30.00%	19.84%	5.952%
Total Préstamo + Patrimonio	L. 6,370,000.00	100%	WACC	9.627%

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Para calcular una cuota mensual fija de un préstamo se utiliza la fórmula de anualidades.

Ecuación 10. Cálculo de la cuota mensual del préstamo:

$$PMT = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

Donde:

PMT = cuota mensual

P = monto del préstamo

i = tasa de interés mensual

n = número total de pagos

$$i = \frac{15\%}{12} = 0.0125 \text{ mensual} \quad n = 60 \text{ meses}$$

$$PMT = L. 9,100,000 \left[\frac{0.0125(1 + 0.0125)^{60}}{(1 + 0.0125)^{60} - 1} \right]$$

$$PMT = L. 9,100,000 \left[\frac{0.0263375}{1.107} \right]$$

$$PMT = L. 9,100,000(0.023792)$$

$$PMT = L. 216,507.20$$

La pequeña diferencia respecto a **L. 216,488.48** se debe al redondeo de decimales durante el cálculo. Usando todos los decimales en Excel o una calculadora financiera, la cuota queda prácticamente en **L. 216,488.48 mensuales, con un pago de interés de L. 3,889.301.78, la cuota se calculó con un importe de préstamo de L. 9,100,000** que es el monto que se vendería al contado más un interés anual del 15% por el préstamo.

Información de préstamo	
Importe del préstamo	\$ 350,000.00
Tasa de interés anual	15%
Plazo del préstamo en años	5
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	1/7/2026
Pagos adicionales opcionales	\$0.00

Resumen del préstamo	
Pago programado	\$ 8,326.48
Número de pagos programado	60
Número de pagos real	60
Total de pagos anticipados	\$ -
Interés total	\$ 149,588.53

Tabla 27: Resumen financiero.

Concepto	Valor
Rendimiento mínimo esperado	9.627%
Inversión Capital Propio	L. 1,911,000.00
Préstamo	L. 4,459,000.00
Utilidad Neta (Contable)	L. 7,650,934.98
TIR	29%
VAN	L 1,040,070.20
Payback	2 años

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

6.4.2.3. ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL LEASING

El segundo componente corresponde al diseño financiero del modelo, el cual se basa en la estructura validada durante la investigación.

Cada proyecto será evaluado considerando su flujo de caja proyectado, incorporando los ingresos provenientes de los pagos periódicos del cliente y los costos asociados a la ejecución, financiamiento y operación del proyecto. La estructura de financiamiento propuesta, compuesta por 70% deuda y 30% capital propio, permitirá optimizar el uso de los recursos financieros de la empresa y maximizar su capacidad de ejecución simultánea de proyectos.

Bajo este esquema, NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. será la entidad responsable de realizar la inversión inicial requerida para la ejecución del proyecto, aportando el 30% mediante capital propio y financiando el 70% restante a través de deuda. Posteriormente, la recuperación de la inversión se efectuará mediante los pagos periódicos realizados por el cliente durante la vigencia del contrato de *leasing* financiero.

Adicionalmente, se aplicarán criterios de evaluación financiera para garantizar la viabilidad de cada operación, asegurando que el Valor Actual Neto sea positivo, la Tasa Interna de Retorno supere el costo de capital y el período de recuperación se mantenga dentro de parámetros aceptables, tal como se evidenció en los resultados de la investigación.

La estructuración financiera del modelo se fundamenta en la teoría de evaluación de inversiones, mediante la aplicación de indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), con el propósito de asegurar la viabilidad económica de cada proyecto.

Para la implementación de la estructuración financiera del modelo, se establece el siguiente procedimiento operativo: En primer lugar, el área financiera será responsable de construir el flujo de caja proyectado del proyecto, incorporando los ingresos estimados provenientes de las cuotas periódicas del cliente bajo el esquema de *leasing*, así como los costos asociados a la ejecución, financiamiento y operación del proyecto.

En segundo lugar, se deberá aplicar un formato estándar de evaluación financiera que incluya los siguientes elementos: inversión inicial del proyecto, estructura de financiamiento (70%

deuda y 30% capital propio), proyección de ingresos y egresos, tasa de descuento utilizada y horizonte de evaluación (60 meses).

Posteriormente, se deberán calcular los principales indicadores financieros utilizando el simulador financiero de la empresa, incluyendo el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión. Para la toma de decisiones, se establecen los siguientes criterios: el VAN debe ser positivo, la TIR debe ser superior al costo promedio ponderado de capital y el período de recuperación debe ubicarse dentro de parámetros aceptables definidos por la empresa.

El responsable de este proceso será el área financiera en coordinación con el área comercial, quienes deberán validar conjuntamente la viabilidad del proyecto antes de su presentación al cliente.

Finalmente, los resultados de la evaluación deberán integrarse dentro de la propuesta comercial, permitiendo presentar al cliente una alternativa financieramente viable y alineada con los objetivos de rentabilidad de la empresa.

6.4.2.4. INTEGRACIÓN DEL MODELO AL PROCESO COMERCIAL

El tercer componente implica la incorporación del *leasing* financiero dentro del flujo operativo del proceso de ventas. El proceso inicia con la identificación de oportunidades comerciales dentro del mercado objetivo, seguido por el diagnóstico técnico y el diseño del proyecto. Posteriormente, se realiza la evaluación financiera bajo ambas modalidades, permitiendo elaborar dos propuestas comerciales diferenciadas.

Durante la fase de presentación comercial, el cliente recibe ambas alternativas, facilitando la comparación entre inversión inicial y pagos periódicos. La coexistencia de ambas modalidades contribuye a adaptar la propuesta comercial a las necesidades específicas de cada cliente y reduce la probabilidad de pérdida de oportunidades por razones económicas.

Una vez seleccionada la modalidad, se procede a la formalización contractual y a la ejecución del proyecto, manteniendo un seguimiento técnico y financiero durante toda la vigencia del contrato.

La integración del modelo dentro del proceso comercial se fundamenta en la teoría del embudo de conversión y la gestión de ventas, al estructurar las etapas de identificación, evaluación y cierre de oportunidades, con el propósito de mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

Para la integración del modelo dentro del proceso comercial, se establece el siguiente procedimiento operativo estructurado por etapas:

6.4.2.4.1. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

El área comercial será responsable de identificar oportunidades dentro del mercado objetivo, utilizando herramientas como el registro de oportunidades en el CRM de la empresa. En esta etapa se deberá clasificar cada oportunidad según su tipo de proyecto, nivel de urgencia y capacidad estimada de inversión del cliente.

6.4.2.4.2. DIAGNÓSTICO TÉCNICO Y LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Una vez identificada la oportunidad, el área técnica en conjunto con el ejecutivo comercial realizará el levantamiento de información del proyecto, definiendo el alcance, requerimientos técnicos, costos estimados y condiciones del cliente.

6.4.2.4.3. EVALUACIÓN FINANCIERA Y ELABORACIÓN DE PROPUESTAS

Con base en la información recopilada, el área financiera deberá evaluar el proyecto bajo ambas modalidades (CAPEX y *leasing*), utilizando el simulador financiero definido en la propuesta. Para la presentación al cliente, se deberá utilizar un formato estándar de comparación CAPEX vs *leasing*, el cual incluirá:

- Valor total del proyecto
- Inversión inicial requerida (CAPEX)
- Valor de cuota mensual (*leasing*)
- Plazo del financiamiento
- Beneficios de cada alternativa

6.4.2.4.4. PRESENTACIÓN COMERCIAL

El ejecutivo comercial será responsable de presentar ambas alternativas al cliente, utilizando el formato comparativo. Durante esta etapa, se deberá explicar claramente la diferencia entre inversión inicial y financiamiento en el tiempo, facilitando la toma de decisiones del cliente.

6.4.2.4.5. CIERRE Y FORMALIZACIÓN

Una vez seleccionada la modalidad, el área comercial en conjunto con el área legal procederá a la formalización contractual correspondiente. En el caso de *leasing*, se deberán incluir las condiciones de pago, plazo, responsabilidades y cláusulas de incumplimiento.

6.4.2.4.6. EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO

Posteriormente, se dará inicio a la ejecución del proyecto, manteniendo un seguimiento técnico y financiero durante toda la vigencia del contrato. El área financiera será responsable de monitorear los pagos periódicos, mientras que el área técnica supervisará la correcta implementación de la solución.

Este procedimiento permite estandarizar la integración del *leasing* dentro del proceso comercial, alineándose con la teoría del embudo de conversión y la gestión de ventas, al estructurar las etapas de identificación, evaluación y cierre de oportunidades con el propósito de mejorar la eficiencia en la conversión comercial.

6.4.2.5. IMPLEMENTACIÓN MEDIANTE PROYECTOS PILOTO

El cuarto componente corresponde a la implementación gradual del modelo, iniciando mediante proyectos piloto dentro del mercado objetivo definido.

Esta fase permitirá validar el desempeño real del modelo en términos de aceptación del cliente, impacto en la conversión comercial y comportamiento financiero de los proyectos. A partir de estos resultados, se podrán realizar ajustes en la estructuración, condiciones financieras y proceso comercial, antes de escalar la implementación a nivel general. La utilización de proyectos

piloto reduce el riesgo asociado a la implementación de la propuesta y permite una adaptación progresiva del modelo a las condiciones reales del mercado.

Para la implementación del modelo mediante proyectos piloto, se establece el siguiente procedimiento operativo:

En primer lugar, el área comercial en conjunto con el área financiera deberá seleccionar entre 2 y 5 proyectos dentro del portafolio de oportunidades activas, priorizando aquellos con alto valor económico, probabilidad media de cierre y presencia de restricciones financieras identificadas.

En segundo lugar, estos proyectos deberán ser evaluados bajo el modelo de *leasing* financiero utilizando el simulador financiero de la empresa, validando su viabilidad mediante los indicadores definidos (VAN, TIR y período de recuperación). Solo se considerarán elegibles aquellos proyectos que cumplan con los criterios financieros establecidos.

Posteriormente, el equipo comercial deberá presentar al cliente ambas alternativas (CAPEX y *leasing*), utilizando el formato comparativo definido en la propuesta, con el propósito de medir la aceptación real del modelo de financiamiento.

Durante la ejecución de los proyectos piloto, se deberá utilizar un formato de seguimiento estándar que registre información clave como: aceptación del cliente, tiempos de cierre, objeciones presentadas, modalidad seleccionada, comportamiento de pago y rentabilidad del proyecto. El área responsable del seguimiento será el equipo comercial, en coordinación con el área financiera, quienes deberán documentar los resultados obtenidos en cada proyecto piloto.

Finalmente, al cierre de la fase piloto, se deberá elaborar un informe de evaluación que consolide los resultados obtenidos, incluyendo indicadores de conversión, rentabilidad y aceptación del modelo, con el propósito de identificar ajustes necesarios antes de su implementación a mayor escala.

Este procedimiento permite validar el desempeño del modelo en condiciones reales, reduciendo el riesgo de implementación y facilitando su adaptación progresiva dentro del proceso comercial de la empresa.

6.4.2.6.BENEFICIOS OPERATIVOS Y COMERCIALES DEL MODELO

Como resultado de la implementación de la propuesta, se espera una mejora en la eficiencia del proceso comercial. La incorporación del *leasing* financiero permite reducir la dependencia del modelo CAPEX, mitigando el principal factor de pérdida de oportunidades identificado en la investigación.

Asimismo, el modelo permite generar ingresos recurrentes para la empresa, mejorar la previsibilidad financiera y fortalecer la relación comercial con los clientes mediante contratos de largo plazo. Desde la perspectiva estratégica, el *leasing* financiero se convierte en un elemento diferenciador que fortalece la posición competitiva de NAVSTAR en el mercado de seguridad electrónica.

Para asegurar el logro de los beneficios operativos y comerciales del modelo, se requiere la ejecución de las siguientes actividades clave:

6.4.2.6.1.ASESORÍA LEGAL Y ELABORACIÓN CONTRACTUAL

El área legal será responsable de diseñar y validar los contratos de *leasing* financiero, incluyendo cláusulas de pago, plazo, penalizaciones por incumplimiento y responsabilidades de las partes. Para ello, se deberá utilizar un formato estándar de contrato de *leasing* adaptado a los servicios de seguridad electrónica ofrecidos por la empresa. Ver **anexo 9**.

6.4.2.6.2.DISEÑO DEL SIMULADOR FINANCIERO

El área financiera será responsable del desarrollo e implementación de un simulador financiero en formato Excel, que permita evaluar la viabilidad de cada proyecto bajo el modelo de *leasing*. Este simulador deberá incluir variables como inversión inicial, tasa de interés, plazo, flujo de caja y cálculo automático de indicadores como VAN, TIR y período de recuperación. Ver **anexo 10**.

6.4.2.6.3. CAPACITACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

El área de gestión humana, en conjunto con el área financiera, deberá coordinar sesiones de capacitación dirigidas al equipo comercial, con el propósito de asegurar la correcta comprensión del modelo de *leasing*, su estructura financiera y la forma adecuada de presentarlo al cliente. Se recomienda utilizar presentaciones estructuradas y casos prácticos para facilitar el aprendizaje. Ver **anexo 11**.

6.4.2.6.4. DESARROLLO DE MATERIAL COMERCIAL Y PROMOCIONAL

El área de marketing será responsable de diseñar materiales comerciales que expliquen de manera clara el modelo CAPEX vs *leasing*, incluyendo brochures, presentaciones y fichas comparativas. Estos materiales deberán resaltar los beneficios del financiamiento y facilitar la comunicación del valor de la propuesta al cliente.

6.4.2.6.5. ACTIVIDADES DE LANZAMIENTO COMERCIAL

El área comercial deberá ejecutar actividades de lanzamiento del modelo, incluyendo la presentación del esquema de *leasing* a clientes potenciales, reuniones comerciales estratégicas y seguimiento de oportunidades priorizadas. Para ello, se recomienda utilizar el portafolio actual de clientes y oportunidades registradas como punto de partida.

Estas actividades permiten estructurar la implementación del modelo de *leasing* financiero de manera integral, asegurando que los beneficios identificados se materialicen en resultados reales dentro del proceso comercial de la empresa.

6.5. MEDIDAS DE CONTROL

La implementación del *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria requiere de un sistema estructurado de control que permita evaluar su desempeño en términos comerciales, financieros y estratégicos, asegurando su alineación con los resultados esperados de la investigación. Los indicadores propuestos se derivan de las variables analizadas en la

investigación, particularmente la eficiencia en la conversión comercial y la viabilidad financiera del *leasing*.

En este sentido, las medidas de control se orientan a monitorear el impacto real de la propuesta sobre la conversión de oportunidades comerciales, la sostenibilidad financiera del modelo y su nivel de aceptación dentro del mercado objetivo con el propósito de evaluar si la implementación del *leasing* financiero contribuye a la resolución del problema identificado, relacionado con las barreras financieras que limitan la adjudicación de proyectos.

Desde la perspectiva comercial, el principal indicador corresponde a la tasa de conversión de oportunidades comerciales, la cual mide el porcentaje de oportunidades que se transforman en proyectos vendidos. Este indicador resulta fundamental para evaluar la efectividad del modelo, considerando que uno de los principales objetivos de la propuesta es incrementar dicha conversión a partir de la incorporación de opciones de financiamiento. Asimismo, se monitorea el volumen de oportunidades recuperadas mediante la modalidad *leasing*, lo cual permite medir directamente el impacto del modelo sobre aquellas oportunidades que previamente se perdían por restricciones financieras.

Adicionalmente, se incorpora como indicador el valor económico de los proyectos adjudicados bajo modalidad *leasing*, el cual permite cuantificar la contribución de esta estrategia a los ingresos de la empresa. De igual forma, se analiza el tiempo promedio de cierre de ventas, con el objetivo de determinar si la disponibilidad de un esquema de financiamiento facilita la toma de decisiones de los clientes y reduce los ciclos comerciales.

Desde el enfoque financiero, las medidas de control se centran en asegurar la viabilidad económica del modelo. Para ello, cada proyecto financiado mediante *leasing* debe ser evaluado utilizando indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), garantizando que este sea positivo, y la Tasa Interna de Retorno (TIR), la cual debe superar el costo promedio ponderado de capital establecido en la investigación (9.627%). Estos indicadores permiten verificar que la implementación del modelo no solo incrementa la conversión comercial, sino que también genera valor económico para la organización.

Asimismo, se incorpora el seguimiento del flujo de caja operativo de los proyectos, con el propósito de asegurar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y mantener la sostenibilidad del modelo en el tiempo. De igual forma, se monitorea el período de recuperación de la inversión, tomando como referencia los resultados obtenidos en la investigación, que establecen un horizonte aproximado de recuperación de dos años.

Adicionalmente, se establece como medida de control el nivel de morosidad asociado a los contratos de *leasing*, el cual permite identificar posibles riesgos financieros derivados del incumplimiento de pagos por parte de los clientes. El objetivo es mantener niveles de morosidad controlados, garantizando la estabilidad del flujo de ingresos recurrentes generados por el modelo.

Desde la perspectiva estratégica, el sistema de control incorpora el análisis del nivel de aceptación del modelo dentro del mercado objetivo, así como la evaluación de la satisfacción del cliente en relación con el esquema de financiamiento, la instalación del sistema y los servicios asociados. Estos elementos permiten medir la percepción de valor de la propuesta y su impacto en la relación comercial a largo plazo.

Asimismo, se considera como indicador la participación del *leasing* dentro del total de ventas de la empresa, permitiendo evaluar el grado de adopción del modelo como parte del portafolio comercial. De igual forma, se monitorea la renovación o ampliación de contratos, lo cual refleja la capacidad del modelo para generar relaciones comerciales sostenibles y recurrentes.

Finalmente, se establece un mecanismo de seguimiento periódico que permite evaluar el comportamiento de los indicadores y realizar ajustes oportunos en la implementación del modelo. Se recomienda que durante la etapa inicial se realicen revisiones mensuales, involucrando a las áreas comercial, financiera y técnica, con el propósito de analizar los resultados obtenidos, identificar desviaciones y optimizar el desempeño del modelo de *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria.

6.6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

La implementación del modelo de *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria se desarrollará mediante un cronograma estructurado que permita organizar de manera secuencial las actividades necesarias para su ejecución, validación y ajuste.

De acuerdo con el análisis realizado en la investigación, la incorporación del modelo no requiere cambios estructurales significativos dentro de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., debido a que se apoya en la estructura organizacional existente y en el proceso comercial actual. En este contexto, se estima que un período de tres meses es adecuado para diseñar, validar e iniciar la implementación operativa del modelo de *leasing* financiero.

El cronograma contempla actividades orientadas a la estructuración financiera del modelo, la definición de criterios comerciales, la adecuación de herramientas de análisis, la capacitación del equipo y la ejecución de proyectos piloto. Estas etapas permiten asegurar que la propuesta no solo sea viable desde el punto de vista teórico, sino también operativamente aplicable dentro del entorno empresarial de NAVSTAR.

Durante el primer mes se prioriza la estructuración del modelo, incluyendo el diseño financiero definitivo, la definición de criterios de elegibilidad de clientes y la elaboración de la documentación contractual necesaria para formalizar los acuerdos bajo modalidad *leasing*. Asimismo, se inicia el desarrollo del simulador financiero basado en el horizonte de sesenta meses, el cual constituye una herramienta clave para la evaluación de proyectos.

En el segundo mes, el enfoque se orienta a la preparación del área comercial y financiera para la implementación del modelo. Esto incluye el diseño del material comercial comparativo entre CAPEX y *leasing*, la capacitación del equipo de ventas y la identificación de clientes potenciales dentro del segmento objetivo definido en la investigación. Paralelamente, se continúa el desarrollo del simulador financiero y se inicia la presentación de propuestas piloto.

El tercer mes corresponde a la fase de ejecución inicial del modelo, donde se formalizan los primeros contratos bajo modalidad *leasing*, se realiza el seguimiento de los proyectos piloto y se evalúan los resultados obtenidos. Esta etapa permite identificar posibles ajustes en la

estructuración del modelo, optimizar su funcionamiento y validar su impacto sobre la conversión comercial. A continuación, se presenta el cronograma de implementación estructurado por actividades y período de ejecución.

Tabla 28. Cronograma de implementación del modelo de leasing financiero.

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Diseño financiero definitivo del modelo	X		
Definición de criterios de elegibilidad de clientes	X		
Elaboración de contratos y documentación legal	X		
Desarrollo de simulador financiero basado en el modelo de 60 meses	X	X	
Diseño de material comercial CAPEX vs <i>leasing</i>		X	
Capacitación del equipo comercial y financiero		X	
Identificación de clientes objetivo dentro del sector construcción		X	
Presentación de propuestas piloto		X	X
Formalización de contratos piloto			X
Seguimiento inicial de resultados			X
Ajustes y mejoras al modelo			X

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

Este cronograma permite estructurar la implementación de forma progresiva, minimizando riesgos y asegurando que cada fase contribuya al cumplimiento de los objetivos de la propuesta. Asimismo, la inclusión de una etapa de proyectos piloto y ajuste del modelo resulta coherente con los lineamientos del trabajo de investigación aplicada, ya que permite validar la propuesta en condiciones reales antes de su escalamiento completo.

6.7. PRESUPUESTO E IMPACTO DEL PRESUPUESTO

La implementación del modelo de *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria no requiere inversiones significativas en infraestructura tecnológica ni en la incorporación de recursos humanos adicionales, en comparación con otros modelos de implementación tecnológica, debido a que la propuesta se fundamenta en el aprovechamiento de la estructura organizacional existente de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. No obstante, se identifican ciertos costos necesarios para garantizar una implementación adecuada, los cuales se concentran principalmente en aspectos legales, financieros y comerciales.

El presupuesto estimado para la implementación inicial del modelo asciende a un total de L. 370,500.00, distribuido en actividades clave que permiten estructurar el modelo, habilitar su aplicación operativa y ejecutar su lanzamiento dentro del mercado objetivo. Entre los principales componentes se incluye la asesoría legal para la elaboración de contratos, el diseño del simulador

financiero, la capacitación del equipo comercial y financiero, el desarrollo de material comercial y las actividades relacionadas con el lanzamiento del modelo. Ver **anexo 9-11**.

Estos elementos han sido desarrollados de forma detallada en la sección 6.4 de la presente propuesta, donde se establecen los procedimientos, responsables, herramientas y formatos necesarios para su implementación. Asimismo, los instrumentos asociados, como el simulador financiero, formatos de propuesta comparativa y estructura de seguimiento, se incluyen como anexos, permitiendo su aplicación directa por parte de la empresa. Asimismo, se contempla un fondo operativo inicial destinado a facilitar la ejecución de proyectos piloto durante la etapa de validación.

La estructura del presupuesto responde a la necesidad de asegurar la correcta formalización del modelo y su adecuada integración dentro del proceso comercial de la empresa, garantizando que los aspectos legales, financieros y operativos se encuentren debidamente definidos antes de su implementación a mayor escala.

Desde la perspectiva comercial, la inversión realizada se justifica en función del impacto esperado sobre la capacidad de conversión de oportunidades comerciales. La investigación evidenció que el 85.37% del valor económico de las oportunidades perdidas está asociado a restricciones financieras, lo que implica que existe un volumen significativo de oportunidades que podrían ser recuperadas mediante la incorporación de mecanismos de financiamiento como el *leasing*. En este sentido, la inversión inicial se considera estratégica, ya que permite acceder a un segmento de mercado previamente limitado por la falta de alternativas financieras.

En términos cuantitativos, el impacto esperado del presupuesto se relaciona con la posibilidad de incrementar la tasa de conversión comercial y, consecuentemente, el volumen de ingresos generados por la empresa. La recuperación de oportunidades previamente descartadas por razones financieras representa una oportunidad directa de crecimiento, sin necesidad de incurrir en costos adicionales asociados a la generación de nuevas oportunidades comerciales.

Desde la perspectiva financiera, la propuesta se sustenta en los resultados obtenidos en la evaluación del modelo de *leasing*, los cuales evidenciaron indicadores favorables, incluyendo un Valor Actual Neto positivo, una Tasa Interna de Retorno del 29% y un costo promedio ponderado

de capital del 9.627%. Estos resultados confirman que la inversión requerida para la implementación del modelo no solo es recuperable, sino que contribuye a la generación de valor económico para la organización. Asimismo, la incorporación de ingresos recurrentes derivados de los contratos de *leasing* permitirá mejorar la previsibilidad del flujo de caja y fortalecer la estabilidad financiera a largo plazo.

Desde un enfoque cualitativo, el impacto del presupuesto se refleja en la mejora de la propuesta de valor de la empresa, al incorporar una alternativa de financiamiento alineada con las necesidades de los clientes del sector construcción e inmobiliario. Esta mejora permite fortalecer la percepción de accesibilidad de las soluciones tecnológicas, reducir la resistencia a la inversión y facilitar la toma de decisiones de compra.

Finalmente, desde la perspectiva estratégica, la inversión en la implementación del modelo de *leasing* financiero contribuye a fortalecer la posición competitiva de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., permitiendo diferenciarse de competidores que operan exclusivamente bajo esquemas tradicionales de venta directa. De igual forma, la generación de relaciones comerciales de largo plazo, derivadas de los contratos de *leasing*, contribuye a incrementar la fidelización de clientes y a consolidar una base de ingresos sostenibles en el tiempo.

En consecuencia, el presupuesto propuesto se justifica no solo por su bajo nivel relativo de inversión, sino por el impacto significativo que puede generar en la capacidad comercial, financiera y estratégica de la empresa, constituyéndose como un elemento clave para la implementación efectiva de la propuesta de aplicabilidad.

Tabla 29. Resumen presupuesto estimado.

Concepto	Valor
Asesoría legal y elaboración contractual	L. 78,000
Diseño de simulador financiero	L. 39,000
Capacitación comercial y financiera	L. 52,000
Material comercial y promocional	L. 39,000
Actividades de lanzamiento comercial	L. 52,000
Fondo operativo inicial para implementación piloto	L. 130,000
Total estimado	L. 390,000

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

6.8. CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

La propuesta de implementación del *leasing* financiero como estrategia comercial complementaria para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. mantiene una relación directa y coherente con los distintos segmentos desarrollados a lo largo del presente trabajo de investigación, evidenciando una articulación lógica entre el problema planteado, los objetivos definidos, el sustento teórico, la metodología aplicada y los resultados obtenidos.

En el Capítulo I se definió como problema principal la baja conversión de oportunidades comerciales en proyectos adjudicados y vendidos, identificándose como causa fundamental la existencia de barreras financieras derivadas del modelo tradicional de venta basado en inversión inicial elevada. En correspondencia con este planteamiento, el objetivo general de la investigación se orientó a evaluar la viabilidad financiera y estratégica del *leasing* financiero como alternativa para incrementar dicha conversión, estableciendo así la base conceptual que da origen a la propuesta desarrollada en el presente capítulo.

Por su parte, el Capítulo II proporcionó el sustento teórico necesario a través de la revisión de modelos de financiamiento de activos, evaluación de inversiones y teorías relacionadas con la conversión comercial y gestión de ventas. Estas bases teóricas permitieron comprender la relevancia del *leasing* financiero como herramienta para optimizar la estructura financiera de los clientes y mejorar la eficiencia del proceso comercial, lo cual se refleja directamente en el diseño de la propuesta planteada.

En el Capítulo III se definió la metodología de la investigación, incluyendo la identificación de variables clave como la viabilidad financiera, la viabilidad estratégica y la eficiencia en la conversión comercial. La operacionalización de estas variables permitió establecer los parámetros de medición utilizados para evaluar la factibilidad del modelo, los cuales fueron posteriormente utilizados como referencia para la estructuración de la propuesta, asegurando su coherencia con el enfoque metodológico adoptado.

El Capítulo IV presentó los resultados del estudio, evidenciando que el 85.37% del valor económico de las oportunidades comerciales perdidas está vinculado a restricciones financieras. Asimismo, se demostró la viabilidad del modelo mediante indicadores financieros favorables,

como un Valor Actual Neto positivo, una Tasa Interna de Retorno del 29% y un período de recuperación aproximado de dos años. Estos hallazgos constituyen el fundamento empírico sobre el cual se construye la propuesta, ya que evidencian tanto la necesidad como la factibilidad de implementar un esquema de financiamiento alternativo.

De igual forma, en el Capítulo V se desarrollaron las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis realizado, las cuales orientan directamente la formulación de la propuesta. En particular, las conclusiones relacionadas con la existencia de barreras financieras y la aceptación del *leasing* financiero como alternativa viable sustentan la pertinencia de su implementación como estrategia comercial complementaria.

En consecuencia, el Capítulo VI representa la aplicación práctica de los resultados de la investigación, integrando los elementos conceptuales, metodológicos y empíricos desarrollados en los capítulos anteriores. La propuesta de *leasing* financiero responde de manera directa al problema identificado, se encuentra alineada con los objetivos planteados y utiliza como base los hallazgos obtenidos en el análisis de datos, cumpliendo con los lineamientos establecidos para el desarrollo de la aplicabilidad en el trabajo final de graduación.

Por lo tanto, se concluye que existe una concordancia integral entre los distintos segmentos de la tesis y la propuesta desarrollada, lo que garantiza la coherencia del trabajo investigativo y refuerza la aplicabilidad del *leasing* financiero como una alternativa viable para mejorar la conversión de oportunidades comerciales en NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.

Tabla 30. Matriz de concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta.

Capítulo I			Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
Título de la Investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Teorías y metodologías de sustento	Variables	Población	Técnicas	Conclusiones	Nombre de la Propuesta	Objetivo de la Propuesta
Viabilidad del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L.	Evaluar la viabilidad financiera y estratégica del <i>leasing</i> financiero para incrementar la conversión de oportunidades comerciales	Proponer la implementación del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L., sustentada en los resultados de viabilidad estratégica y financiera obtenidos para proyectos de seguridad electrónica dirigidos a empresas desarrolladoras y propietarias de edificios corporativos y residenciales en Honduras	Teoría de <i>leasing</i> y financiamiento de activos; teoría de evaluación de inversiones; teoría del embudo de conversión comercial; teoría de gestión de ventas	<i>Leasing</i> financiero; viabilidad financiera y estratégica; eficiencia en la conversión comercial	Empresas desarrolladoras, constructoras y propietarios de edificios corporativos y residenciales	Encuestas, análisis de oportunidades comerciales y simulación financiera	La principal dificultad en la conversión comercial está asociada a barreras financieras (85.37%), y el <i>leasing</i> financiero resulta viable en términos estratégicos y financieros	Implementación del <i>leasing</i> financiero como estrategia comercial complementaria	Incrementar la conversión de oportunidades comerciales mediante la incorporación del <i>leasing</i> financiero como alternativa de financiamiento

Fuente: (Elaboración propia, 2026).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). *Principios de finanzas corporativas*. McGraw-Hill. doi:ISBN-13: 978-1456277185
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing* (7 ed.). (P. E. Limited, Ed.) doi:ISBN-13: 978-1292241623
- Deloitte. (2021). *Deloitte*. Obtenido de Deloitte: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-zone2/be/en/docs/services/consulting/2023/be-deloitte-pov-subscripton-based-pricing-v2.pdf>
- Dioro, S. (2022). *Revenue Operations: A New Way to Align Sales & Marketing, Monetize Data, and Ignite Growth*.
- El Heraldo*. (2025). Obtenido de El Heraldo: https://www.elheraldo.hn/economia/que-impulsa-inversion-construccion-residencial-honduras-PJ25685846?utm_source=chatgpt.com
- Flores, N. V. (2013). *Leasing financiero como mecanismo de financiamiento de la inversión empresarial*. Universidad Nacional de Ingeniería. Universidad Nacional de Ingeniería. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.14076/6550>
- Fortune Business Insights* . (2026). Obtenido de Fortune Business Insights : <https://www.fortunebusinessinsights.com/ai-in-surveillance-market-109303?>
- Fuentes González, G. J. (2018). *Análisis financiero de la utilización de crédito bancario o arrendamiento financiero en la adquisición de flotillas de transporte, en el sector de combustibles de Guatemala*. Universidad de San Carlos de Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5967.pdf
- Gartner*. (2024). Obtenido de Gartner: <https://www.gartner.com/en/documents/5625891>
- Harvard Bussines School. (2024). *Subscription Models: Recurring Revenues for Lasting Growth*. Obtenido de Harvard Bussines School: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=64200&utm>
- Hubspot*. (2024). Obtenido de Hubspot: https://blog.hubspot.com/sales/sales-pipeline?hubs_signup-cta=resources&hubs_signup-url=www.hubspot.com/products/crm/pipeline-management&hubs_content=www.hubspot.com/products/crm/pipeline-management&hubs_content-cta=-medium&_gl=1*gnsknf*_gcl_au*Nzc4MTQ0OD

- IBM. (2025). Obtenido de IBM: <https://www.ibm.com/think/insights/harnessing-xaas-to-reduce-costs-risks-and-complexity?>
- IDC LATAM. (2023). Obtenido de IDC LATAM: <https://www.idc.com/latam-es/research/>
- Ingram, T. N., LaForge, R. W., Avila, R. A., Schwepker Jr., C. H., & Williams, M. R. (2019). *Sales management* (10 ed.). Routledge. doi:ISBN-13: 978-0429286926
- INMAR GROUP. (2026). Obtenido de INMAR GROUP:
https://www.imargroup.com/report/es/latin-america-electronics-security-market?utm_source=chatgpt.com
- Investopedia. (2024). Obtenido de Ivestopedia:
https://www.investopedia.com/terms/c/capitalexpenditure.asp?utm_source=chatgpt.com
- Johnston, M. W., & Marshall, G. W. (2016). *Administración de ventas*. McGraw-Hill. doi:ISBN-13: 978-9701039700
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15 ed.). (P. Education, Ed.) Pearson Education. doi:ISBN-13: 978-1292092621
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). *Dirección de marketing* (15 ed.). Pearson. doi:ISBN-13: 978-6073237000
- Laaksonen, H. (2024). *Improving customer retention with marketing and sales integrated lead management: Case Finnish B2B Consulting Company*. University of Technology LUT. Obtenido de
https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/167551/Pro_gradu_Laaksonen_Henna.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Laamanen, J. (2015). *Improving demand forecasting with the sales funnel and leasing indicators*. Aalto University School of Bussiness. Obtenido de <https://epub.lib.aalto.fi>
- Magana, H. (2023). Obtenido de Hilasaca Maquera (2018) – Leasing para equipos de cómputo (tecnología)
- Maquera, H. (2022). *Leasing para equipos de cómputo (tecnología)*. Obtenido de
<https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/723>
- MarketsandMarkets. (2025). Obtenido de MarketsandMarkets:
https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/subscription-billing-management-market-199100709.html?utm_source=chatgpt.com
- McKinsey & Company . (2023). Obtenido de McKinsey & Company :

<https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/subscription-myth-busters#/>

Moran, L. (2023). Obtenido de <https://up-rid.up.ac.pa/6411/>

Philip Kotler & Kevin Lane Keller. (2023).

Pintado, L. A. (2022). *Evaluación del efecto económico financiero del leasing utilizado para la inversión de unidades de transporte en la empresa SAYVAN EIRL, periodos 2015-2018.*

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de <https://repositorio.usat.edu.pe/items/48e43d29-5111-4265-9cc1-ebf8574e09b4/full>

Rivera, O. &. (2021). Obtenido de Hilasaca Maquera (2018) – Leasing para equipos de cómputo (tecnología)

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2018). *Finanzas corporativas*. McGraw-Hill.
doi:ISBN-13: 978-1456260873

Sampieri, R. (2018). *Hernández Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018).*

Toribio, B. (2022). Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/item/16e541be-33bd-4be8-990a-3ae64ee49267>

Villalobos, A. A. (2023). Obtenido de

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_4e53a6c82e5c6395adfb6dadacf8b972/Details?utm_source=chatgpt.com

Zambrano, S. (2023). Obtenido de

https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/25607?mode=full&utm_source=chatgpt.com

ANEXOS

ANEXO 1: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN

San Pedro Sula, Cortes, 15/05/2026

Ing. José Raul Pacheco Cubillo

Gerente General

NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S DE R.L.

1ra Calle, 20 Avenida 3er Nivel Paseo Proceres, San Pedro Sula, Cortes.

Estimado Señor(a): José Raul Pacheco Cubillo

Reciba un cordial y atento saludo. Por medio de la presente deseamos solicitar su apoyo, dado que somos alumnos de UNITEC y nos encontramos desarrollando el Trabajo Final de Graduación previo a obtener nuestro título de maestría **en Máster en Dirección Empresarial**. Hemos seleccionado como tema **Viabilidad del Leasing Financiero como Estrategia Comercial Para NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. DE R.L.**, por lo que estaríamos muy agradecidos de contar con el apoyo de la empresa que usted representa para poder desarrollar nuestra investigación. En particular, dicha solicitud se circunscribe a peticionar que se nos autorice a realizar: Análisis de documentación de gestión comercial, Encuesta a personal de compras, finanzas, operativo, Análisis de información financiera.

A la espera de su aprobación, nos suscribimos de Usted. Atentamente,



Austin Andrés Abbott Mejia

No. de cuenta:12443001



Ruth Graciela Cano Lunati

No. de cuenta:22213123

Por este medio, **NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. DE R.L.**, Autoriza la realización dentro de sus instalaciones el proyecto de investigación de Postgrado antes mencionado.



Ing. José Raul Pacheco Cubillo

Gerente General

Tel: 2510-6483/9897-9064

Aprobado

Vo. Bo

ANEXO 2: ENCUESTA DE VALIDACIÓN DE MERCADO

Encuesta de Validación de Demanda para Modelo de Financiamiento Flexible en Seguridad Electrónica para empresas Constructoras de Edificios Residenciales y Comerciales en Honduras.

Objetivo: Conocer la percepción de las empresas constructoras respecto a un modelo de financiamiento flexible para proyectos de seguridad electrónica.

Instrucciones: Para las preguntas 1 al 10, marque una sola opción según su nivel de acuerdo con cada afirmación.

Escala Likert

- ☐ 1 = Muy en desacuerdo
- ☐ 2 = En desacuerdo
- ☐ 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ 4 = De acuerdo
- ☐ 5 = Muy de acuerdo

1. Barrera Financiera

El alto costo de inversión inicial (CAPEX) es una de las principales barreras para adquirir soluciones de seguridad electrónica de alto valor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

2. Aceptación del Modelo

Estaría dispuesto a adoptar un esquema de pago recurrente (OPEX o suscripción) en lugar de una compra tradicional si esto reduce significativamente la inversión inicial requerida.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

3. Flexibilidad Financiera

Distribuir el costo total de una solución de seguridad en pagos mensuales facilitaría la aprobación de proyectos dentro de mi organización.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

4. Actualización Tecnológica

La posibilidad de actualizar el equipamiento tecnológico al finalizar el contrato representa una ventaja importante para mi empresa.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

5. Flujo de Caja

Un modelo de pago recurrente contribuiría a una mejor gestión del flujo de caja en comparación con una compra tradicional.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

6. Toma de Decisión

La inclusión de mantenimiento preventivo y correctivo dentro de una cuota mensual aumentaría mi intención de contratar a NAVSTAR como proveedor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

7. Plazo de Financiamiento

Un plazo de financiamiento de 60 meses sería adecuado para mantener la rentabilidad y salud financiera de los proyectos inmobiliarios.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

8. Riesgo Financiero

Los esquemas de arrendamiento o suscripción reducen el riesgo financiero asociado a la obsolescencia tecnológica.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

9. Competitividad

Un modelo financiero flexible haría que NAVSTAR fuera más competitiva frente a otros integradores de seguridad electrónica.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

10. Intención de Compra

Si NAVSTAR ofreciera actualmente un esquema de financiamiento flexible, consideraría seriamente contratarlo para mi próximo proyecto inmobiliario.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

ANEXO 3. MATRIZ DE ANÁLISIS COMERCIAL

Matriz de análisis comercial (ejercicio 2025)

Total Oportunidades: L. 117,000,000.00

Tasa de Conversión: 20% (L. 23,400,000.00)

MATRIZ DE ANÁLISIS COMERCIAL (EJERCICIO 2025)			
Cliente	Monto(USD)	Estado	Causa Principal
Emcodi	\$400,000	Ganado	N/A
Alianza	\$300,000	Ganado	N/A
Constructora Agape	\$200,000	Ganado	N/A
Grupo Celaque	\$600,000	Perdido	Falta de Financiamiento
Const. William y Molina	\$400,000	Perdido	Alta Inversión Inicial
Const. Panorama	\$500,000	Perdido	Competencia
Const. El Roble	\$400,000	Perdido	Precio
Remax Honduras	\$300,000	Perdido	Alta Inversión Inicial
Const. Boquin Juarez	\$400,000	Perdido	Falta de Financiamiento
REMESA Constructora	\$300,000	Perdido	Competencia
Invercon	\$300,000	Perdido	Falta de Financiamiento
Flefi y Asociados	\$200,000	Perdido	Precio
Incosa	\$200,000	Perdido	Alta Inversión Inicial

Matriz de análisis comercial (enero – mayo 2026)

Total Oportunidades: L. 65,000,000

Tasa de Conversión: 18% (L. 11,700,000)

MATRIZ DE ANÁLISIS COMERCIAL (EJERCICIO 2026)			
Cliente	Monto(USD)	Estado	Causa Principal
Emcodi	\$150,000	Ganado	N/A
Alianza	\$150,000	Ganado	N/A
Constructora Agape	\$150,000	Ganado	N/A
Grupo Celaque	\$350,000	Perdido	Alta Inversión Inicial
Const. William y Molina	\$250,000	Perdido	Falta de Financiamiento
Const. Panorama	\$300,000	Perdido	Falta de Financiamiento
Const. El Roble	\$200,000	Perdido	Precio
Remax Honduras	\$150,000	Perdido	Competencia
Const. Boquin Juarez	\$200,000	Perdido	Alta Inversión Inicial
REMESA Constructora	\$200,000	Perdido	Falta de Financiamiento
Invercon	\$150,000	Perdido	Alta Inversión Inicial
Flefi y Asociados	\$150,000	Perdido	Competencia
Incosa	\$100,000	Perdido	Falta de Financiamiento

ANEXO 4: SIMULACIÓN FINANCIERA DEL LEASING

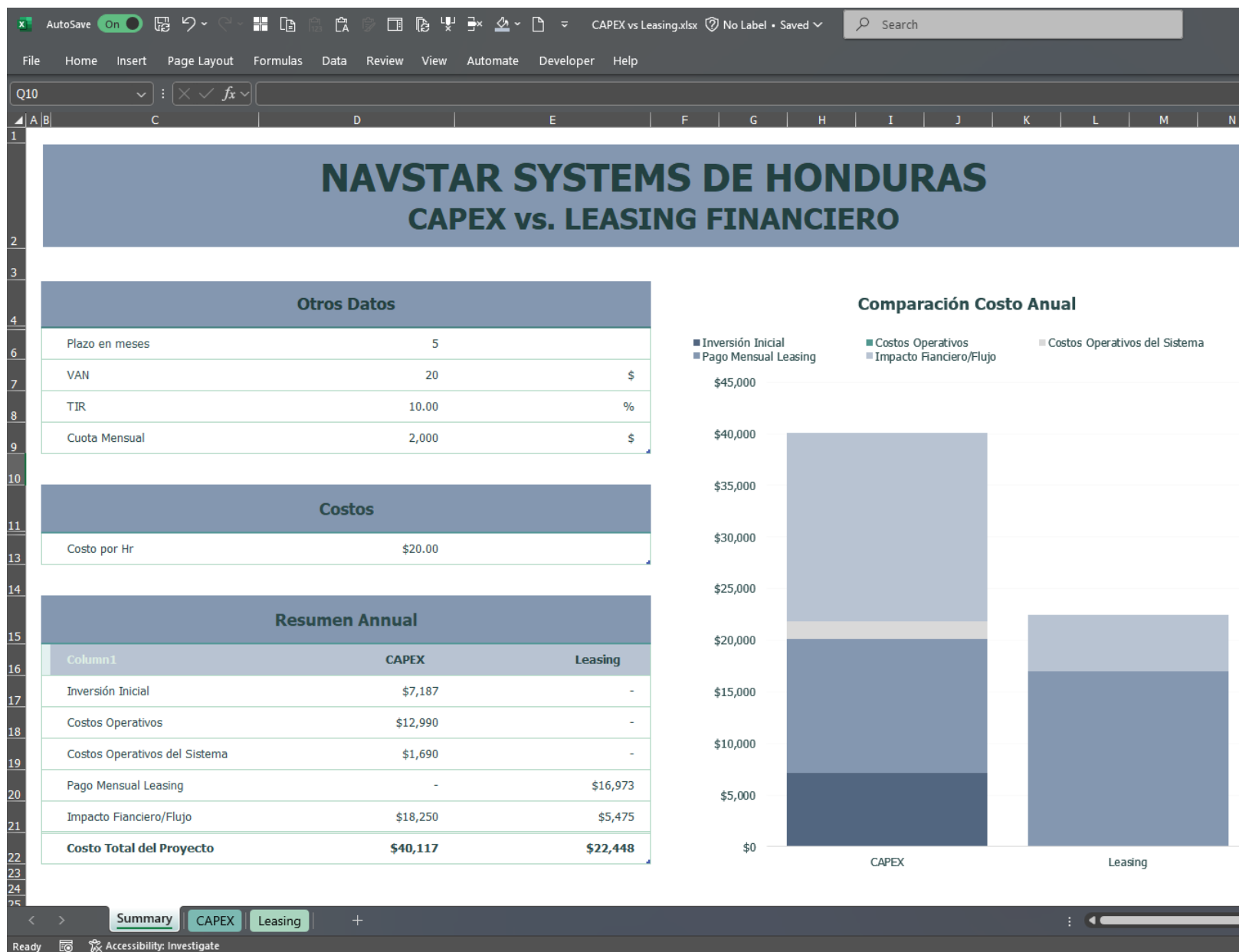
Proyección Financiera Integral y Flujo de Caja del Modelo Leasing (Horizonte de 5 años/Datos en lempiras):

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales Anuales		2,597,861.76	2,597,861.76	2,597,861.76	2,597,861.76	2,597,861.76
Ingreso mensual Financiamiento CAPEX		216,488.48	216,488.48	216,488.48	216,488.48	216,488.48
Gastos Operativos						
Gastos fijos de mantenimiento Anual (Salarios/Insumos)		260,000.00	260,000.00	260,000.00	260,000.00	260,000.00
Total Gastos Operativos		260,000.00	260,000.00	260,000.00	260,000.00	260,000.00
EBITDA		2,337,861.76	2,337,861.76	2,337,861.76	2,337,861.76	2,337,861.76
Depreciación Anual		129,893.14	129,893.14	129,893.14	129,893.14	129,893.14
Activos de la empresa						
Total Depreciación		129,893.14	129,893.14	129,893.14	129,893.14	129,893.14
EBIT (Utilidad Operativa)		2,207,968.62	2,207,968.62	2,207,968.62	2,207,968.62	2,207,968.62
Interés		287,664.00	231,880.74	172,051.88	107,896.62	39,103.48
Intereses menos escudo Fiscal		215,748.00	173,910.36	129,039.04	80,922.40	29,327.74
Impuestos (ISR)	25%	551,992.22	551,992.22	551,992.22	551,992.22	551,992.22
Utilidad neta (Net Profit)		1,440,228.40	1,482,066.04	1,526,937.62	1,575,054.00	1,626,648.92
Flujos (Cash Flow)						
Utilidad Neta		1,440,228.40	1,482,066.04	1,526,937.62	1,575,054.00	1,626,648.92
Depreciaciones		129,893.14	129,893.14	129,893.14	129,893.14	129,893.14
Flujo de Efectivo operaciones		1,570,121.54	1,611,959.18	1,656,830.76	1,704,947.14	1,756,542.06
Patrimonio	1,911,000.00					
Préstamo	4,459,000.00	772,355.74	827,640.58	887,470.74	951,626.00	1,019,906.94
Amortización del préstamo anual		1,440,228.40	1,482,066.04	1,526,937.62	1,575,054.00	1,626,648.92
Total de flujo de caja neto	L (1,911,000.00)	L 797,765.80	L 784,318.60	L 769,360.02	L 753,321.14	L 736,635.12
Inversión (Cada VA)		L 727,709.32	L 652,615.60	L 583,951.68	L 521,567.02	L 465,226.84
Recuperación		L (1,183,290.68)	L (530,675.08)	L 53,276.60	L 574,843.62	L 1,040,070.20

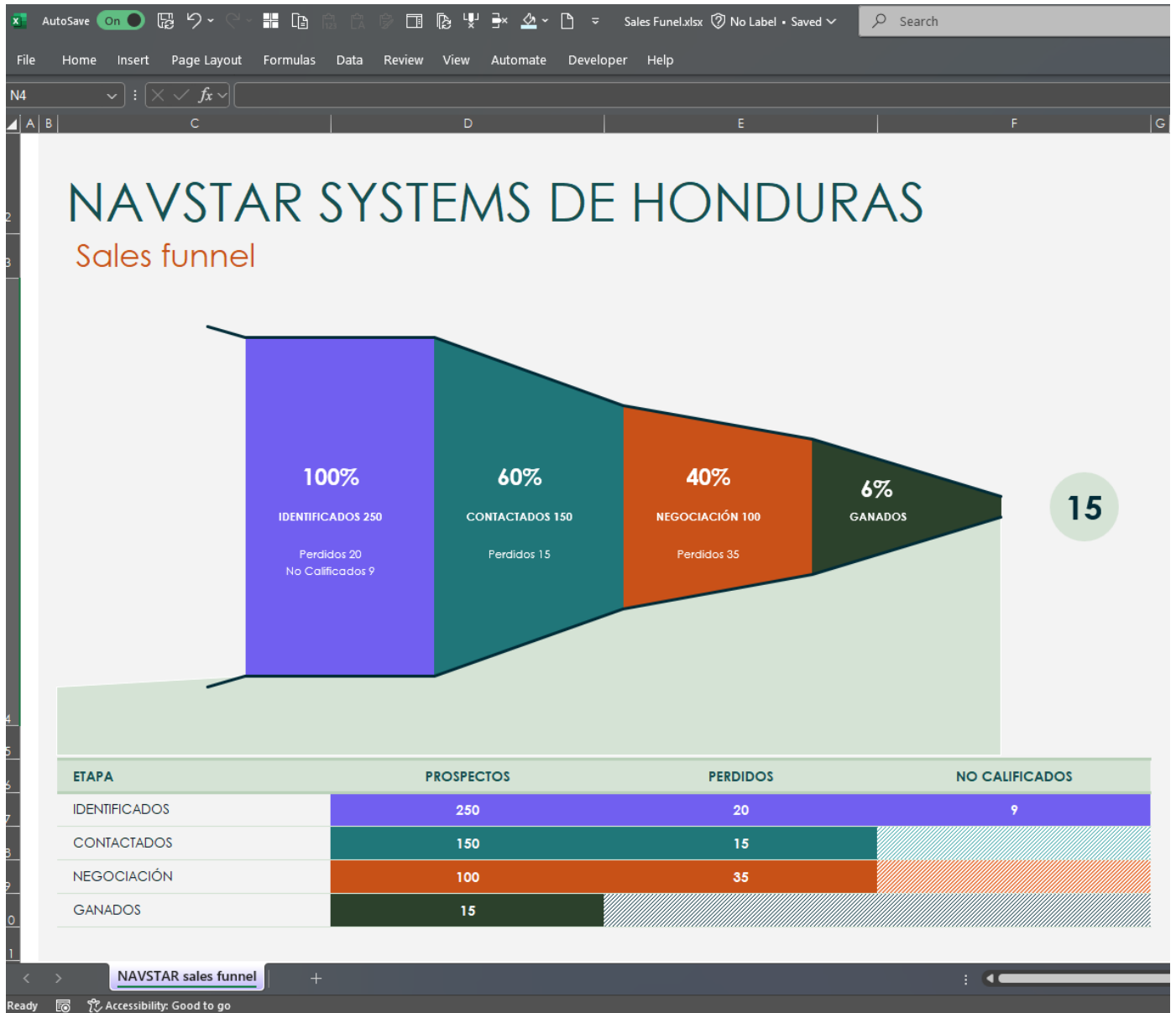
Tabla de amortización de préstamo del modelo Leasing Financiero 60 meses:

Nº	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	2/7/2026	\$350,000.00	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$3,951.48	\$4,375.00	\$346,048.52	\$4,375.00
2	3/7/2026	\$346,048.52	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,000.87	\$4,325.61	\$342,047.66	\$8,700.61
3	4/7/2026	\$342,047.66	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,050.88	\$4,275.60	\$337,996.78	\$12,976.20
4	5/7/2026	\$337,996.78	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,101.52	\$4,224.96	\$333,895.26	\$17,201.16
5	6/7/2026	\$333,895.26	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,152.78	\$4,173.69	\$329,742.48	\$21,374.85
6	7/7/2026	\$329,742.48	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,204.69	\$4,121.78	\$325,537.78	\$25,496.63
7	8/7/2026	\$325,537.78	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,257.25	\$4,069.22	\$321,280.53	\$29,565.86
8	9/7/2026	\$321,280.53	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,310.47	\$4,016.01	\$316,970.06	\$33,581.86
9	10/7/2026	\$316,970.06	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,364.35	\$3,962.13	\$312,605.71	\$37,543.99
10	11/7/2026	\$312,605.71	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,418.90	\$3,907.57	\$308,186.80	\$41,451.56
11	12/7/2026	\$308,186.80	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,474.14	\$3,852.34	\$303,712.66	\$45,303.89
12	1/7/2027	\$303,712.66	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,530.07	\$3,796.41	\$299,182.60	\$49,100.30
13	2/7/2027	\$299,182.60	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,586.69	\$3,739.78	\$294,595.90	\$52,840.09
14	3/7/2027	\$294,595.90	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,644.03	\$3,682.45	\$289,951.88	\$56,522.53
15	4/7/2027	\$289,951.88	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,702.08	\$3,624.40	\$285,249.80	\$60,146.93
16	5/7/2027	\$285,249.80	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,760.85	\$3,565.62	\$280,488.95	\$63,712.56
17	6/7/2027	\$280,488.95	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,820.36	\$3,506.11	\$275,668.58	\$67,218.67
18	7/7/2027	\$275,668.58	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,880.62	\$3,445.86	\$270,787.96	\$70,664.52
19	8/7/2027	\$270,787.96	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$4,941.63	\$3,384.85	\$265,846.34	\$74,049.37
20	9/7/2027	\$265,846.34	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,003.40	\$3,323.08	\$260,842.94	\$77,372.45
21	10/7/2027	\$260,842.94	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,065.94	\$3,260.54	\$255,777.00	\$80,632.99
22	11/7/2027	\$255,777.00	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,129.26	\$3,197.21	\$250,647.74	\$83,830.20
23	12/7/2027	\$250,647.74	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,193.38	\$3,133.10	\$245,454.36	\$86,963.30
24	1/7/2028	\$245,454.36	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,258.30	\$3,068.18	\$240,196.07	\$90,031.48
25	2/7/2028	\$240,196.07	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,324.02	\$3,002.45	\$234,872.04	\$93,033.93
26	3/7/2028	\$234,872.04	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,390.58	\$2,935.90	\$229,481.47	\$95,969.83
27	4/7/2028	\$229,481.47	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,457.96	\$2,868.52	\$224,023.51	\$98,838.35
28	5/7/2028	\$224,023.51	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,526.18	\$2,800.29	\$218,497.33	\$101,638.64
29	6/7/2028	\$218,497.33	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,595.26	\$2,731.22	\$212,902.07	\$104,369.86
30	7/7/2028	\$212,902.07	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,665.20	\$2,661.28	\$207,236.87	\$107,031.13
31	8/7/2028	\$207,236.87	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,736.01	\$2,590.46	\$201,500.85	\$109,621.60
32	9/7/2028	\$201,500.85	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,807.71	\$2,518.76	\$195,693.14	\$112,140.36
33	10/7/2028	\$195,693.14	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,880.31	\$2,446.16	\$189,812.83	\$114,586.52
34	11/7/2028	\$189,812.83	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$5,953.82	\$2,372.66	\$183,859.01	\$116,959.18
35	12/7/2028	\$183,859.01	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,028.24	\$2,298.24	\$177,830.77	\$119,257.42
36	1/7/2029	\$177,830.77	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,103.59	\$2,222.88	\$171,727.18	\$121,480.30
37	2/7/2029	\$171,727.18	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,179.89	\$2,146.59	\$165,547.30	\$123,626.89
38	3/7/2029	\$165,547.30	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,257.13	\$2,069.34	\$159,290.16	\$125,696.23
39	4/7/2029	\$159,290.16	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,335.35	\$1,991.13	\$152,954.82	\$127,687.36
40	5/7/2029	\$152,954.82	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,414.54	\$1,911.94	\$146,540.28	\$129,599.30
41	6/7/2029	\$146,540.28	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,494.72	\$1,831.75	\$140,045.55	\$131,431.05
42	7/7/2029	\$140,045.55	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,575.91	\$1,750.57	\$133,469.65	\$133,181.62
43	8/7/2029	\$133,469.65	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,658.10	\$1,668.37	\$126,811.54	\$134,849.99
44	9/7/2029	\$126,811.54	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,741.33	\$1,585.14	\$120,070.21	\$136,435.13
45	10/7/2029	\$120,070.21	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,825.60	\$1,500.88	\$113,244.61	\$137,936.01
46	11/7/2029	\$113,244.61	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,910.92	\$1,415.56	\$106,333.69	\$139,351.57
47	12/7/2029	\$106,333.69	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$6,997.30	\$1,329.17	\$99,336.39	\$140,680.74
48	1/7/2030	\$99,336.39	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,084.77	\$1,241.70	\$92,251.62	\$141,922.45
49	2/7/2030	\$92,251.62	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,173.33	\$1,153.15	\$85,078.29	\$143,075.59
50	3/7/2030	\$85,078.29	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,263.00	\$1,063.48	\$77,815.29	\$144,139.07
51	4/7/2030	\$77,815.29	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,353.78	\$972.69	\$70,461.51	\$145,111.76
52	5/7/2030	\$70,461.51	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,445.71	\$880.77	\$63,015.80	\$145,992.53
53	6/7/2030	\$63,015.80	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,538.78	\$787.70	\$55,477.02	\$146,780.23
54	7/7/2030	\$55,477.02	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,633.01	\$693.46	\$47,844.01	\$147,473.69
55	8/7/2030	\$47,844.01	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,728.43	\$598.05	\$40,115.59	\$148,071.74
56	9/7/2030	\$40,115.59	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,825.03	\$501.44	\$32,290.55	\$148,573.18
57	10/7/2030	\$32,290.55	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$7,922.84	\$403.63	\$24,367.71	\$148,976.82
58	11/7/2030	\$24,367.71	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$8,021.88	\$304.60	\$16,345.83	\$149,281.41
59	12/7/2030	\$16,345.83	\$8,326.48	\$0.00	\$8,326.48	\$8,122.15	\$204.32	\$8,223.68	\$149,485.74
60	1/7/2031	\$8,223.68	\$8,326.48	\$0.00	\$8,223.68	\$8,120.88	\$102.80	\$0.00	\$149,588.53

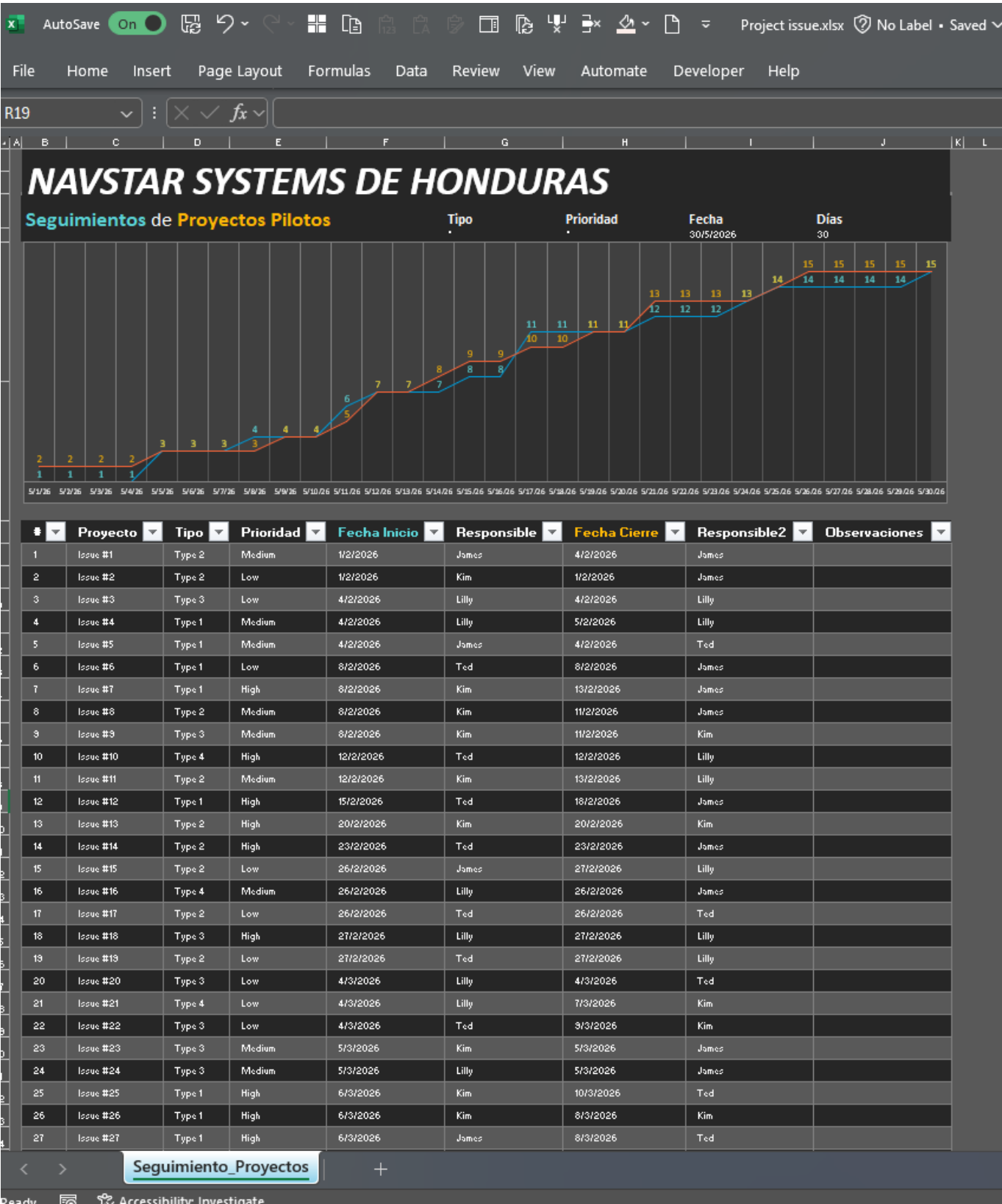
ANEXO 5: FORMATO CAPEX VS LEASING



ANEXO 6: FORMATO EMBUDO DE VENTAS (SALES FUNNEL)



ANEXO 7: FORMATO DE SEGUIMIENTO DE PROYECTOS PILOTO



ANEXO 8: ESTRUCTURA DE SIMULADOR FINANCIERO

AutoSave On

Simulador Financiero.xlsx

No Label • Last Modified: Just now

Search

FileHomeInsertPage LayoutFormulasDataReviewViewAutomateDeveloperHelp

R16

NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS

Simulador Financiero

FLUJO PROYECTADO

	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	Total
INGRESOS	\$ 107,950.00	\$ 107,950.00	\$ 107,950.00	\$ 111,125.00	\$ 111,125.00	\$ 111,125.00	\$ 111,125.00	\$ 117,348.00	\$ 117,348.00	\$ 117,348.00	\$ 117,348.00	\$ 117,348.00	\$ 1,355,090.00
Cuotas mensuales	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00	\$ 92,400.00	\$ 92,400.00	\$ 92,400.00	\$ 92,400.00	\$ 92,400.00	\$ 1,067,000.00
Otros	\$ 22,950.00	\$ 22,950.00	\$ 22,950.00	\$ 23,625.00	\$ 23,625.00	\$ 23,625.00	\$ 23,625.00	\$ 24,948.00	\$ 24,948.00	\$ 24,948.00	\$ 24,948.00	\$ 24,948.00	\$ 288,090.00
COSTOS	\$ 11,370.00	\$ 11,770.00	\$ 11,770.00	\$ 11,470.00	\$ 11,470.00	\$ 11,470.00	\$ 11,470.00	\$ 11,470.00	\$ 11,470.00	\$ 11,470.00	\$ 11,770.00	\$ 11,770.00	\$ 138,740.00
Costos del Proyecto	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 9,800.00	\$ 117,600.00
Financiamientos	\$ -	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 2,300.00
Interese	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Otros	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
RESULTADOS	\$ 8,100.00	\$ 3,100.00	\$ 3,100.00	\$ 11,100.00	\$ 3,100.00	\$ 3,900.00	\$ 8,100.00	\$ 6,100.00	\$ 3,100.00	\$ 8,100.00	\$ 3,100.00	\$ 6,900.00	\$ 67,800.00
VAN	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
TIR	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
Payback	\$ 5,000.00	\$ -	\$ -	\$ 5,000.00	\$ -	\$ -	\$ 5,000.00	\$ -	\$ -	\$ 5,000.00	\$ -	\$ -	\$ 20,000.00
FLUJOS	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 264,000.00
Neto Semanal	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00
Neto Mensual	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 240,000.00
TOTAL MES	\$ 149,420.00	\$ 144,820.00	\$ 144,820.00	\$ 155,695.00	\$ 147,695.00	\$ 148,495.00	\$ 152,695.00	\$ 156,918.00	\$ 153,918.00	\$ 158,918.00	\$ 154,218.00	\$ 158,018.00	\$ 1,825,630.00

Planned expensesActual expensesExpense variances

ANEXO 9: COTIZACIÓN ASESORIA LEGAL

COTIZACIÓN – ASESORÍA LEGAL Y ELABORACIÓN CONTRACTUAL



San Pedro Sula, Cortes, Honduras

Fecha: 01/06/2026

Consultores Legales Centroamérica S. de R.L.

RTN: 08011999012345

Cotización N°: 131-04-0526

SEÑORES: NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. DE R.L.

ASUNTO: PRESENTACIÓN DE COTIZACIÓN DE SERVICIOS

Se presenta la siguiente cotización para la prestación de servicios de asesoría legal especializada en la estructuración de contratos de leasing financiero y validación normativa correspondiente.

SERVICIO: Elaboración de contratos de leasing financiero, validación legal y asesoría jurídica.

ALCANCE	DESCRIPCIÓN	COSTO (USD)
• Redacción de contratos • Revisión normativa • Ajustes legales según requerimientos	Prestación del servicio según alcance requerido.	3,000.00

La presente cotización corresponde a valores de referencia de mercado con vigencia de 15 días.

Atentamente,


Consultores Legales Centroamérica S. de R.L.



ANEXO 10: COTIZACIÓN CREACIÓN SIMULADOR FINANCIERO



COTIZACIÓN

San Pedro Sula, Cortes, Honduras

15 de mayo del 2026

Ofimática Empresarial S. de R.L.

RTN: 08011999067890

CLAVE: COT-SIM-001

DESARROLLO DE DISEÑO DE SIMULADOR FINANCIERO EN EXCEL NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS

Alcance del Servicio:

Desarrollo de herramienta financiera orientada a la evaluación de leasing, incluyendo modelación de flujos, indicadores financieros y validación de supuestos.

Actividades por desarrollar:

- Levantamiento y definición de requerimientos financieros.
- Diseño de la estructura del modelo financiero.
- Desarrollo de hojas de entrada de datos.
- Construcción de flujos de caja proyectados.
- Desarrollo de comparación CAPEX vs Leasing.
- Configuración de cálculos financieros (VAN, TIR y Payback).
- Diseño de panel de resultados y escenarios.
- Validación y pruebas del modelo.
- Elaboración de guía de uso.
- Capacitación básica al usuario final

Valor total del servicio: USD 1,500


Ofimática Empresarial

OFIMÁTICA EMPRESARIAL
DESARROLLO DE SIMULADORES FINANCIEROS
SAN PEDRO SULA • HONDURAS

ANEXO 11: COTIZACIÓN CAPACITACIÓN COMERCIAL

San Pedro Sula, Honduras
30 de mayo del 2026



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

Señores:

NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS

RTN: 08011999054321

ASUNTO:

Se presenta cotización para programa de capacitación enfocado en el fortalecimiento del equipo comercial en herramientas financieras, leasing y ventas consultivas.

DIRIGIDO A:

- Gerencia Comercial y Financiera
- Coordinadores de Proyectos
- Ejecutivos de Ventas

OBJETIVO GENERAL:

Fortalecer las competencias técnicas, comerciales y financieras del personal de NAVSTAR SYSTEMS DE HONDURAS S. de R.L. para la implementación y comercialización efectiva de soluciones de seguridad electrónica mediante esquemas de leasing financiero.

CONTENIDO DE LA CAPACITACIÓN:

- Módulo I: Fundamentos de Leasing Financiero
- Módulo II: Estructuración Financiera de Proyectos
- Módulo III: Comercialización del Leasing
- Módulo IV: Herramientas de Apoyo Comercial
- Módulo V: Taller Práctico

DURACIÓN:

16 horas presenciales distribuidas en 2 jornadas de trabajo.

ENTREGABLES:

- Material digital de capacitación.
- Presentación de apoyo.
- Guía de utilización del simulador financiero.
- Constancia de participación.

COSTO TOTAL DEL PROGRAMA: USD 2,000

Coaching - Consultoría y Capacitación S. de R.L.

